

ISSN 2226-9150

Науковий журнал

4.2012

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2012

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2012, № 4, Т. 1 (190)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	Войнаренко М. П. , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григоруку П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 10 від 23.05.2012

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: patent_1@beta.tup.km.ua
vagvestnik@rambler.ru
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru>
<http://vestnik.ho.com.ua>



Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

ISSN 2226-9150



9 772260 915011

© Хмельницький національний університет, 2012
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2012

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В. Я. ЧЕВГАНОВА, Г. А. ЖУЧКОВА, І. В. МІНЯЙЛЕНКО НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	7
М. В. ЧОРНА МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	12
І. І. ТАРАСОВА ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	17
О. М. РИБАК, В. О. АВРАМЧУК ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ НА ФОНІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	22
Г. С. МАКАРОВА ПРОГНОЗУВАННЯ ВЕЛИЧИН ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	27
Л. О. ЛАЗАРЕНКО ІНТЕНСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІННЯ І УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ	32
Н. В. СУДУК МЕТОДИ РОЗВ'ЯЗКУ БАГАТОЕТАПНОЇ ТРАНСПОРТНО-ВИРОБНИЧОЇ ЗАДАЧІ	36
В. Д. МАРЧУК МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТОКУ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ	41
Л. М. ВАРАВА, С. А. РТИЩЕВ, Б. А. РТИЩЕВ ОБґРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	45
А. О. ЛЕВИЦЬКА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ	51
Н. М. КУПРИНА АУДИТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИМАРИТЕТНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	54
А. В. СТЕПАНОВА ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	58
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
М. В. НІКОЛАЙЧУК ІНВЕСТИЦІЙНА БАЗА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	64
Ю. В. МАШИКА, В. В. КОЧІШ АНАЛІЗ НЕСТАНДАРТНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	71
О. А. КРАТТ, Д. П. КЛЯУС ВНУТРІШНЬОФІРМОВИЙ РИНОК ПРАЦІ: СПІВВІДНОШЕННЯ СПАДКОЄМНОСТІ ТА ОНОВЛЕННЯ КАДРІВ	74

В. В. ХВАЛИНСЬКА ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТИПОЛОГІЧНИХ ГРУП НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	79
О. М. ЧУПИР ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІННОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	82
М. В. ШАРКО, О. К. БЕМБЕЛЬ ЗАСОБИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	87
К. С. МІЩУК, В. В. СТАДНИК МОЖЛИВОСТІ І ФОРМИ ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРА	91
Ю. В. МАШИКА, Н. М. БІГАР, М. М. ГНЕТІЛО РИНОК ПРАЦІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	94
К. М. СТОЛЯРСЬКА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ ЯК СКЛАДОВОЇ КОМПЛЕКСУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ	97
ОБЛІК ТА АУДИТ	
О. М. РОМАНЬКОВА, Н. В. ЧЕРЕДНИЧЕНКО, К. М. СИТНИК АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПОТОЧНОМУ РОЦІ	103
М. В. КОРЯГІН ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОБЛІКОВА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ	106
В. М. ПІДГОРОДЕЦЬКА МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ З АНАЛІТИЧНИМИ КОЕФІЦІЄНТАМИ (ВИПАДОК ПРОСТИХ КОРЕНІВ ХАРАКТЕРИСТИЧНОГО РІВНЯННЯ)	109
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
А. Р. ДУНСЬКА ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	114
З. Е. КАСЬЯН УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	119
В. В. РЖЕПШЕВСЬКА, А. М. ПОСТАВНИЙ ЕФЕКТ СИНЕРГІЇ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	122
І. В. ЛУЦИКІВ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	127
О. С. ГУМЕНЮК ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	133
А. І. БЕРЕСНЕВА, Л. Ю. МИХАЛЬЧИК ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	137
В. В. ЛЕВИЦЬКИЙ УЧАСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ	140

М. Ф. ПЛОТНІКОВА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ХЛИБОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	144
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Б. Ю. КИШАКЕВИЧ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ РИЗИКІВ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	149
Т. В. ФУТАЛО ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ	153
И. И. ОБУХОВА, Л. В. ФЕДОСЕНКО РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	157
Н. М. ГАРКУША, Т. В. ПОЛЬОВА, І. П. ПОРСЮРОВА АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	165
Л. В. ФЕДОСЕНКО, Т. И. ИВАНОВА, Л. Н. МАРЧЕНКО ФИНАНСИРОВАНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	168
У. В. КОЛОМІЄЦЬ, К. В. ІЛЛЯШЕНКО УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	175
ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ	
М. С. ПАШКЕВИЧ КЛАСИФІКАЦІЯ ТИПІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ РЕГУЛЮЮЧИХ РІШЕНЬ	181
С. Д. ЩЕГЛЮК МОЖЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ	186
Т. М. ОКСЕНЮК ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	191
О. Ф. ПРИСЯЖНЮК УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ	194
О. М. ОДІНЦОВ МЕТОДОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	198
Е. Е. СУШКОВА МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИСКАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ	202
А. А. ДЮК ПРОГНОЗНА СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	210
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
А. М. ДОМИЩЕ-МЕДЯНИК, П. П. ГАВРИЛКО ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ В ДИТЯЧОМУ ОЗДОРОВЛЕННІ ТА ВІДПОЧИНКУ	215

О. В. КАХОВСЬКА КОНЦЕПТ МЕТРОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДИНАМІКОЮ	223
Н. Л. ОВАНДЕР ЯКІСНА ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ЗМІН УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В РОЗРІЗІ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	227
О. В. КОЛЯДА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СЕКТОРУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	232
Ю. М. ПАЛАМАР СВІТОВИЙ РИНОК МОЛОКА ТА МІСЦЕ УКРАЇНИ В НЬОМУ	235
М. О. ГУДЗЬ, В. В. СТАДНИК, Т. В. МИХАЛЬЧИК ПРОБЛЕМИ ІНКОРПОРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ АРХЕТИПІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ В ОРГАНІЗАЦІЙНУ КУЛЬТУРУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	238
О. Ю. БЛЮК, І. В. ГВОЗДЕЦЬКА СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА УМОВИ МІЖНАРОДНОЇ СЕГМЕНТАЦІЇ	242
О. О. БОЙКО РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	245
С. В. НИЧИПОРЕНКО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ У СФЕРІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ	249
О. М. ШЕВЧЕНКО, Т. І. ХАРЧЕНКО ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ МОНОПОЛІЇ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	252
І. Б. АНТОНЮК ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СТВОРЕННЯ МЕРЕЖІ МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ	256
Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО ОПТИМІЗАЦІЯ РЯДУ МОДИФІКАЦІЙ ВАГОНІВ-ХОПЕРІВ ДЛЯ ЗЕРНА І ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР	262
О. М. ЛЯШЕНКО БАЗОВІ КОМПОНЕНТИ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ	269

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 334.722:65.012.26 (477)

В. Я. ЧЕВГАНОВА, Г. А. ЖУЧКОВА, І. В. МІНЯЙЛЕНКО

Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Матеріали публікації присвячені дискусійним проблемам сутності та змісту науково-теоретичних підходів до оцінки потенціалу підприємницьких структур. У статті досліджені різні погляди вчених і наукових працівників на формування методології і вибору методів вирішення проблеми, яка є предметом дослідження.

Materials are devoted to debatable problems of scientific-theoretical approaches of estimation of potential of enterprise structures. In article were investigated different views of scientists and science officers on formation of methodology and a choice of methods of the decision of a problem which is an object of research.

Ключові слова: потенціал та його види, спроможності, можливості, коефіцієнт еквівалентності, рівень самозбереження.

Постановка проблеми

Формування потенціалу господарюючих суб'єктів та оцінка його можливої віддачі відбувається виходячи з певного рівня використання спроможності підприємств. Але не завжди є можливість визначити найвищу віддачу при складній сукупності взаємодіючих елементів, тому що у даному випадку виникає питання про облік їх взаємовпливу, взаємодоповнення та інших подібних якостей.

У цьому зв'язку необхідно враховувати синергетичний ефект, який створюється шляхом оптимального поєднання двох і більше складових потенціалу, що перевищує ефект від звичайної суми його елементів. Таким чином, синергетичний ефект означає зростання ефективності діяльності підприємства в результаті інтеграції окремих частин потенціалу в єдину систему за рахунок системного ефекту (емерджентності).

Помилкова оцінка фактичного потенціалу, призводить до формування хибних цілей, руйнування виробництва, а при певних умовах і до банкрутства підприємства, тому власник повинен мати інструментарій реальної оцінки потенціалу.

Аналіз методологічних та методичних підходів окремих дослідників до вирішення проблеми дозволяє авторам статті зробити важливий висновок: потрібна комплексна система оцінки, яка відображає не тільки ефективність використання потенціалу, але забезпечує визначення вартості потенціалу в цілому, а також його структурних складових.

Аналіз останніх досліджень

Аналіз існуючих методів оцінки показує, що, на думку багатьох дослідників, основним у діяльності господарюючого суб'єкту є виробничий потенціал. Тому більшість вчених досліджують методологію визначення виробничого потенціалу.

Зокрема, Архипів В.М. відокремлює макро- і мікрооцінки виробничого потенціалу, які відповідають функціональному та структурному підходу дослідження складних систем. Особливо актуальним в умовах ринкової економіки є урахування усіх факторів, що формують і визначають виробничий потенціал, які дозволяють виробити стратегію використання виробничого потенціалу. В основу ідеї формування стратегії закладений підхід, заснований на чотирьохрівневій оцінці виробничого потенціалу [2, с.136]:

- 1) оцінка відносно ідеалу – кращих світових досягнень,
- 2) оцінка еталону – від національних можливостей,
- 3) оцінка розрахункова – від можливостей підприємства,
- 4) оцінка фактична.

Враховуючи вищевказаний підхід, можна виділити наступні основні фактори, що впливають на виробничий потенціал підприємства:

- попит та пропозиція, яка складається на ринку;
- обсяг матеріальних ресурсів;
- комерційна політика;
- інфраструктура підприємства;
- цінова стратегія підприємства;
- територіальне розташування.

Серед наявних підходів до оцінки виробничого потенціалу є підхід В.Н.Авдеєнка та В.А.Котлова [3, с.78-82]. Вони вважають, що маючи вартість або ціну кожного елементу виробничого потенціалу підприємства, можливо розрахувати загальну його величину за формулою:

$$П = C_{of} + C_{tp} + C_{ep} + C_t + C_{и}$$

де Π – величина виробничого потенціалу підприємства;
 $C_{\text{оф}}$ – вартість основних виробничих фондів;
 $C_{\text{тр}}$ – вартість елементу “промислово-виробничий персонал”;
 $C_{\text{ер}}$ – вартість енергетичних ресурсів;
 $C_{\text{т}}$ – вартість технології, що використовується;
 $C_{\text{и}}$ – вартість інформації.

Але важко погодитися з таким тлумаченням виробничого потенціалу за наступних причин:

- 1) модель, яку пропонують автори, включає складові науково-технічного потенціалу;
- 2) в формулі відсутні рекомендації щодо визначення коефіцієнтів еквівалентності фондів;
- 3) не враховуються оборотні фонди.

На думку В.Н. Котлова та В.А. Авдеева, кінцевий результат функціонування підприємства, у цілому може характеризуватися рівнем ефективності використання виробничого потенціалу і визначатися за допомогою співвідношення:

$$K_{\text{ин}} = B / \Pi,$$

де B – кінцевий результат функціонування потенціалу.

Принцип вертикальності та багаторівневості оцінки, на думку О.Шаріпової, реалізується за рахунок того, що у систему оцінки повинні вводитися декілька баз порівняння [2].

Перша база порівняння – ідеальна. Вона характеризує, що аналогічне підприємство може досягти, маючи подібні зовнішні, організаційно-економічні умови, такі як чисельність зайнятих, виробничі площі, використання виробничого обладнання, величина матеріальних ресурсів, обсяг статутного капіталу. Виходячи з перелічених характеристик проводиться оцінювання з урахуванням умов, що можуть бути використані підприємством. Тут можуть бути тільки оціночні величини, експертні або ж кращі світові досягнення на підприємстві даної галузі. Це ідеальна оцінка, яка показує верхній рівень можливостей підприємства. Але на практиці пошук підприємств-аналогів практично неможливий.

Другий рівень обмеження визначає більш конкретне співвідношення фактичних можливостей підприємства із розрахунковими – це рівень національних можливостей підприємства даної галузі. Підхід до оцінки, що могли дати залучені ресурси, виходячи із обмежень та умов національної економіки, національних ресурсів, національних можливостей, ті ж самі. Тобто обмеження національної економіки дає базове порівняння на більш низькому рівні, ніж світові досягнення, і оцінки приймаються за еталонні.

Третій рівень – лише розрахунковий. Оцінювання проводиться на основі конкретних розрахунків можливостей підприємства за виключенням поточних втрат, факторів, що їх визначають і заважають повністю реалізувати можливості підприємства. До них можна віднести: нестачу оборотних засобів, незадовільний фізичний стан обладнання, некомплектність виробничого персоналу, низький кваліфікаційний рівень інженерної підготовки, тобто це «вузькі місця», які стримують використання виробничого персоналу. Виключення цих факторів дозволяє визначити розрахунковим чином ті обсяги виробництва, той рівень якості, ті можливості, які мало б підприємство при більш збалансованому розвитку своїх потенціалотворюючих елементів. Цей підхід не має визначення можливості як економічної категорії і не містить методів її визначення.

Четвертий рівень – це фактичний потенціал підприємства.

Даний підхід дозволяє оцінити по одним і тим же показникам: а) місце підприємства на світовому ринку, тобто наскільки воно наближене до лідера або відстає від нього; б) місце підприємства на національному ринку, тобто наскільки воно повно використовує національні можливості; в) наскільки підприємство має стійкий розвиток; г) наскільки повно використовуються його реальні можливості, які залежать від керівника підприємства або від органів управління, власника цього підприємства.

Така двояка оцінка за елементами та рівнями дає можливість комплексно, системно подивитися на підприємство, дати розгорнуту характеристику виробничого потенціалу підприємства і сформулювати на цій основі стратегію власного розвитку, використання виробничого потенціалу. Але цей підхід надає тільки якісну характеристику, не враховуючи необхідності мати кількісну оцінку.

Коршунова І.О. розглядає виробничий потенціал у складі економічного потенціалу (ЕПП) [4]. У загальному вигляді величина економічного потенціалу представлена наступним рівнянням:

$$\text{ЕПП} = \text{ВП} + \text{ФР},$$

де ВП – виробничий потенціал, який включає у себе: виробничий апарат (ВА); рівень технології (РТ); природні ресурси (ПР); систему комунікацій (СК); систему обробки інформації (СОІ); чисельність та кваліфікацію кадрів (ЧКК); ФР – фінансові ресурси.

У свою чергу виробничий апарат (ВА) включає в себе виробничу потужність як економічний потенціал основних фондів (ПВ); оборотні фонди (ОЗ).

Оцінка потенціалу за цим підходом не може вважатися прийнятною за наступних міркувань:

1. Є заперечення щодо визначення самого економічного потенціалу.

2. Формула має подвійний рахунок. Дійсно фінансові ресурси забезпечують виробничий потенціал як пасив балансу. Тому не показана реальна вартість потенціалу, що виключає практичне використання цих розрахунків.

У господарській практиці для розрахунків, на думку Коршунової І.О., достатньо врахувати основні фонди, оборотні фонди, трудові і фінансові ресурси. Для визначення потенціалу у вартісній оцінці необхідно поєднати елементи. Виробнича потужність, оборотні фонди та фінансові ресурси представлені у вартісному виразі, а трудові ресурси необхідно оцінити. Для цього пропонується використовувати показник H_3 – «норматив заміщення трудових ресурсів виробничими фондами», який визначається на основі нормативу ефективності і дорівнює:

$$H_3 = E_T / E_\Phi,$$

де E_T – норматив ефективності трудових ресурсів;

E_Φ – норматив ефективності виробничих фондів.

У відповідності з рекомендаціями Центрального економіко-математичного інституту (бувшого СРСР), норматив ефективності трудових ресурсів (E_T) дорівнює 20% від середньої зарплати у промисловості, а норматив ефективності виробничих фондів (E_Φ) дорівнює 10% від вартості фондів. Приведення трудових ресурсів до виробничих фондів здійснюється добутком нормативу заміщення трудових ресурсів виробничими фондами на чисельність працівників. Але середня заробітна плата не являє собою достатньо обґрунтовану норму, тому на наш погляд, в сучасних умовах, цей підхід навряд чи доцільний.

Т.Пархоменко здійснює оцінку ефективності використання економічного потенціалу для оцінки діяльності виробничої інфраструктури в цілому як системи [5, с.84]. Під економічним потенціалом розуміють економічні можливості виробничої інфраструктури, які складаються з виробничого потенціалу (основні та оборотні засоби, інформаційні та трудові ресурси) і фінансових ресурсів:

$$EP = \Pi / EPBI,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.;

EPBI – економічний потенціал виробничої інфраструктури, тис. грн.

Т. Пархоменко дає таке трактування виробничої інфраструктури: «Це частина виробництва, що має підлеглий, допоміжний характер і забезпечує нормальну та ефективну діяльність виробництва в цілому» [5, с. 84–85]. Отже, з розвитком виробничих процесів, в наш час, виробнича інфраструктура розглядається як сукупність галузей, що реалізують функцію обслуговування. Для її оцінки використовується теорія масового обслуговування, завданням якої є визначення кількості, пропускної здатності приладів, а також розрахунок економічного ефекту від їх введення у виробництво.

Методика, що викладена вище, характеризує односторонній підхід до визначення виробничого потенціалу, допускає подвійний рахунок і не дає можливості адекватно оцінити вартість потенціалу.

Проблемою вимірювання величини потенціалу підприємства займається досить значна кількість вчених, але їх підходи охоплюють окремі складові потенціалу, що не відображають економічної сутності цієї складної економічної категорії і виключають практичне використання під час формування та впровадження ефективної політики подальшого розвитку господарського суб'єкту.

Викладення основного матеріалу

Виходячи із результатів проведеного аналізу, автори пропонують розглянути потенціал як сукупність його спроможностей і можливостей. При цьому спроможність відображає ресурсний підхід, можливість характеризує вартісне забезпечення створення, формування і використання потенціалу господарюючого суб'єкту.

Тоді загальна формула визначення вартості потенціалу має наступний вигляд:

$$\Pi = [C] + [M], \text{ або } \Pi = [B\Pi + \Pi_{\text{нт}}] + [\Phi\Pi + EM],$$

де Π – вартість потенціалу підприємства, тис. грн.;

C – спроможність підприємства, тис. грн.;

M – можливість підприємства, тис. грн.;

$B\Pi$ – вартість виробничого потенціалу, тис. грн.;

$\Pi_{\text{нт}}$ – вартість науково-технічного потенціалу, тис. грн.;

$\Phi\Pi$ – вартість фінансового потенціалу, тис. грн.;

EM – економічний механізм, що забезпечує існування потенціалу, тис. грн.

Перша частина $[C]$ формується відповідно до спроможності підприємства, друга – до його можливостей $[M]$. Тобто фінансовий потенціал та економічний механізм забезпечують формування і

використання всіх видів потенціалу, виключаючи можливість подвійного рахунку.

Розглянемо окремі складові потенціалу, як спроможності. Автори пропонують вартість виробничого потенціалу визначати за формулою:

$$ВП = ОФ + ОЗ + Ч * K_{екв},$$

де ОФ – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.;

ОЗ – середні залишки оборотних засобів, тис. грн.;

Ч * K_{екв} – вартість трудового потенціалу, тис. грн.;

Ч – середньооблікова чисельність персоналу, осіб;

K_{екв} – коефіцієнт еквівалентності засобів, який дозволяє трудовий потенціал перевести в значення основних засобів, тобто розглядається питання взаємозамінності засобів і трудового потенціалу. Автори використовують наступну формулу для розрахунку:

$$K_{екв} = ЗП / (A_{м} : ФОП) = (ЗП * ФОП) : A_{м},$$

де ЗП – середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн./особу;

A_м – амортизація основних засобів, тис. грн.;

ФОП – річний фонд оплати праці без нарахувань, тис. грн.;

Економічна інтерпретація коефіцієнту еквівалентності полягає в тому, що відношення середньорічної заробітної плати на одного працівника – це знов створена вартість за рахунок живої праці, тоді як відношення амортизації до фонду оплати праці (без нарахувань) теж є вираженням знов створеної вартості, що дає нам право визначити коефіцієнт еквівалентності (Кекв) за вище наведеною формулою.

Але питання еквівалентності засобів є достатньо дискусійним і потребує постійного вдосконалення. Ми пропонуємо у порядку обговорення наукового підходу наступну формулу для визначення еквівалентності засобів:

$$K_{екв} = ОФ : (Ч * T) * K_{вир},$$

де ОФ – вартість основних засобів в грн. (по регіону);

Ч – чисельність робітників, зайнятих в матеріальному виробництві;

T – термін служби основних засобів;

K_{вир} – коефіцієнт вірогідності.

Науково-технічний потенціал визначається за формулою:

$$П_{нт} = П_{інф} + П_{тех} + П_{інт} + П_{іннов},$$

де П_{іннов} – вартість інноваційного потенціалу, тис. грн.;

П_{тех} – вартість технологічного потенціалу, тис. грн.;

П_{інт} – вартість інтелектуального потенціалу, тис. грн.;

П_{інф} – вартість інформаційного потенціалу, тис. грн.;

П_{нт} – вартість науково-технічного потенціалу

Технологічний потенціал підприємства розраховується за формулою:

$$П_{тех} = (A_{м}^{н.об.} : A_{м}) * ОФ + V_{монт} + V_{метод},$$

де A_м^{н.об.} – амортизація нового обладнання, тис. грн.;

A_м – амортизація основних фондів, тис. грн.;

V_{монт} – вартість монтажу, тис. грн.;

V_{метод} – вартість методики впровадження, тис. грн.;

Вартість інноваційного потенціалу підприємства розраховується за формулою:

$$П_{іннов} = \Phi_p * (ОФ + ОЗ) * (k : 2),$$

де Φ_p – фондорентабельність підприємства, грн./грн.;

k – кількість періодів (років);

Теоретичною основою для визначення фінансового потенціалу, на думку авторів, є закон самозбереження. У нашому трактуванні ми спираємося на дослідження з питань самозбереження системи (потенціалу), як основи її подальшого розвитку, що проведені Смірновим Е.А. [1].

Закон самозбереження формулюється наступним чином: кожна матеріальна система (потенціал) прагне зберегти своє існування і використовує для досягнення цього увесь свій потенціал (ресурс).

У формалізованому виді даний закон, адаптований до потенціалу, має такий вигляд:

$$\sum Y \geq \sum Z,$$

де Y – фінансовий потенціал підприємства, що забезпечує або руйнує потенціал підприємства (спроможність);

Z – потенціал підприємства, розрахований як спроможність.

Тоді: ліва частина в формулі $\sum Y$ – має назву енергія утримання. За своєю сутністю фінансовий потенціал виконує цю функцію забезпечення роботи усього потенціалу, а права частина – $\sum Z$ – енергія ліквідації.

Фінансовий потенціал може впливати на діяльність господарюючого суб'єкту як позитивно, так і негативно. Можливі три варіанти розвитку економічної ситуації. Перший варіант – підприємство не має достатнього обсягу фінансового потенціалу, щоб утримати існуючий потенціал. У цьому випадку підприємство зазнає суттєвих збитків або ліквідується. Другий варіант – підприємство має достатній обсяг фінансового потенціалу і воно функціонує нормально. Третій варіант – підприємство витримує жорсткий натиск з боку конкурентів, що змушує його активізувати усі ресурси для того, щоб залишитися на ринку з новою продукцією, або розширити сегмент своєї присутності на ринках збуту продукції.

Для аналізу положення підприємства особливу важливість набуває показник «рівень самозбереження» (P), який визначається як різниця ресурсів утримання та ліквідації, поділена на сумарний обсяг ресурсів утримання.

Пропонується використовувати наступну формулу:

$$P = \frac{\Pi - \text{ФП}}{\text{ФП}} * 100,$$

де Π – потенціал підприємства, розрахований як спроможність у вартісному виразі;

ФП – фінансовий потенціал у вартісному виразі

У науковій літературі відомі сім рівнів самозбереження для окремих діапазонів з наданням коментарю щодо їх змісту. Формула його визначення має універсальний характер – вона може бути використана у двох випадках:

— коли необхідно визначити обсяг фінансового потенціалу, який потрібний для забезпечення заданого рівня самозбереження;

— коли необхідно визначити рівень самозбереження для повного обсягу фінансового потенціалу та отримати характеристику стану підприємства.

На основі проведеного дослідження розроблено механізм визначення та оцінювання потенціалу господарюючого суб'єкта. Використання вище наведеного механізму дозволяє отримати кількісну та якісну оцінку потенціалу, як спроможності. Принципова теза авторів статті полягає в тому, що потенціал розглядається як сукупність спроможності і можливості. При цьому економічна категорія «можливість» виконує функцію, що забезпечує існування потенціалу, має вартісний вигляд у формі фінансового потенціалу та враховує дію економічного механізму. Виникає потреба в наданні методичного інструментарію щодо його кількісної оцінки з вирішенням проблеми визначення оптимального співвідношення між структуроутворюючими складовими потенціалу в цілому. Вивчення та аналіз відповідної літератури дозволяє зробити наступний висновок: в теорії і практиці відсутні науково обґрунтовані рекомендації з цього питання.

Автори працюють над створенням механізму комплексної оцінки потенціалу з наданням рекомендацій щодо формування його оптимальної структури для досягнення бажаних цілей економічного розвитку господарюючих суб'єктів (рис. 1).

Результати досліджень, проведених колективом авторів, з'ясування сутності та оцінювання потенціалу як сукупності спроможності та можливості, формування механізму визначення потенціалу господарюючих суб'єктів можуть бути основою для обґрунтування ефективної політики та стратегії оптимального використання ресурсів.

Висновки

Таким чином, автори визначили методологію та розробили методіку оцінювання окремих складових потенціалу підприємства будь-яких господарюючих суб'єктів. Необхідно зазначити, що наведена методіка принципово відрізняється від інших методичних підходів, які існують в науковій літературі і застосовуються в практичних розрахунках. Новизна цієї наукової розробки полягає в наступному:

1. Відбувається розмежування вартісної оцінки потенціалу відповідно до обраної методіки між спроможністю та можливістю. Це виключає подвійний розрахунок під час вартісної оцінки потенціалу, коли окремі автори наукових публікацій пропонують складати вартість усіх елементів, враховуючи також фінансовий потенціал.

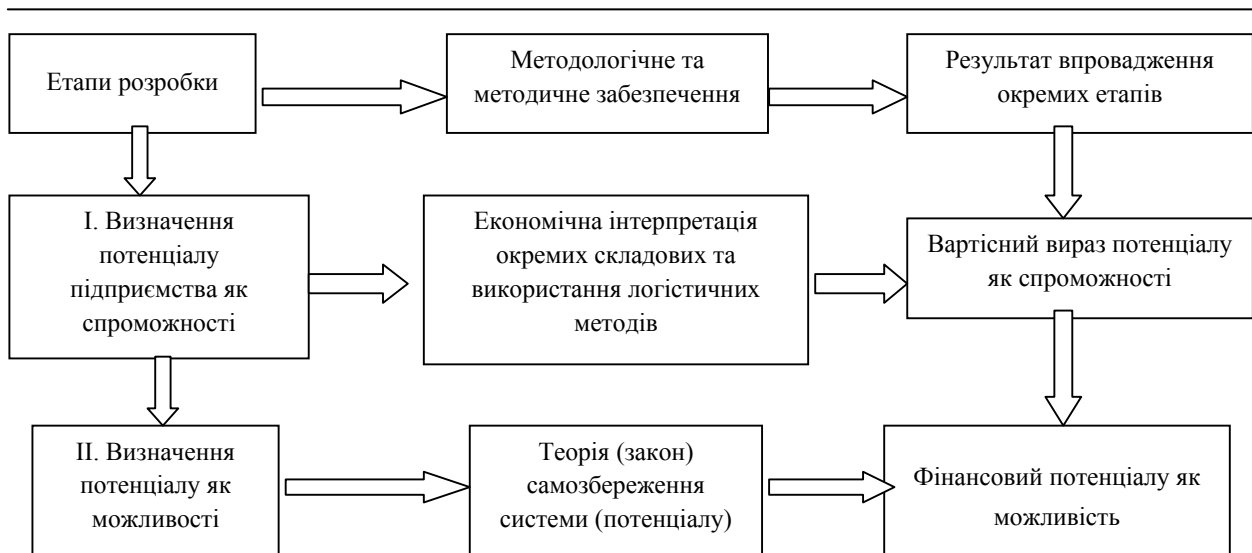


Рис. 1. Механізм визначення та оцінювання потенціалу господарюючих суб'єктів

2. Застосовується запропонований авторами коефіцієнт еквівалентності фондів, який надає можливість визначити вартість робочої сили, переводячи її у вартість основних засобів.

3. Використовується закон синергії, який дозволяє врахувати синергійний ефект та сформувати потенціал таким чином, коли потенціал завжди буде суттєво більше звичайної суми окремих потенціалів, або суттєво нижче.

4. Автори статті продовжують наукові дослідження, переходячи до практичного впровадження теоретичних розробок розробленого механізму.

Література

1. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретический аспект) / Архипов В.М. – Л. : изд-во ЛГУ, 1984.
2. Шарипова О. Использование производственного потенциала хозяйственного комплекса / Шарипова О. – Бизнес – Информ, 1999. – № 11–12.
3. Производственный потенциал промышленного предприятия / Авдеенко В.М. – М., 1989.
4. Коршунова І.О. Інвестиційна привабливість і економічний потенціал підприємства / Коршунова І.О. – Регіональні перспективи, 2000. – № 2-3 (9-10).
5. Пархоменко Т. Производственная инфраструктура предприятия / Пархоменко Т. – Бизнес-Информ, 1998. – № 17–18.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Птащенко Л. О.

УДК 658.821

М. В. ЧОРНА

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Представлено авторську методику визначення пріоритетності конкурентних переваг та результати її апробації на прикладі підприємств роздрібною торгівлі

The author's method for determining the priority of competitive advantage and the results of its approbation by the example of retailers are presented

Ключові слова: конкурентна перевага, підприємство роздрібною торгівлі, конкурентоспроможність.

Постановка задачі

Спрямованість сучасної вітчизняної економічної системи на подолання наслідків кризових явищ обумовлює необхідність розробки та реалізації підприємствами роздрібною торгівлі таких управлінських рішень, які дозволять набути стійких позицій на споживчому ринку з урахуванням нових реалій. Забезпечення стабільного функціонування торговельного підприємства не лише в короткостроковому періоді, а й у перспективі в умовах несприятливого зовнішнього середовища можливо на основі формування найбільш актуальних і пріоритетних конкурентних переваг. Це й обумовлює необхідність вирішення завдання визначення пріоритетності тих чи інших конкурентних переваг для вітчизняних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій

Багато відомих науковців займаються дослідженням питань щодо визначення сутності та видів конкурентних переваг, а проблем їх формування підприємствами різних галузей національної економіки.

Так, Є. Попов в першу чергу визначає необхідність формування стійких конкурентних переваг і розглядає їх як кінцеву мету діяльності будь-якого підприємства [1], А. Дойль розширює таке бачення шляхом конкретизації критеріїв, яким вони мають відповідати [2, с. 111]. На пріоритетність особливості як основи конкурентної переваги звертає увагу професор Л. Балабанова, яка підкреслює: «Конкурентна перевага – це будь-яка ексклюзивна цінність, яку має підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів» [3, с. 30]. Таку позицію займають відомі закордонні дослідники М. Х. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоури, які розглядають конкурентні переваги як «виражену особливість або компетентність, що дозволяє залучати та зберігати клієнтів» [4, с. 385]. Наведені та багато інших існуючих бачень прийнятні для загального трактування сутності конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Проте під час дослідження підприємств різних галузей необхідно урахувувати специфіку та особливості їхньої діяльності. Досліджуючи конкурентні переваги, науковці конкретизують їх види відповідно до специфіки виду діяльності. Так, Н. Павлова для торговельних підприємств виділяє конкретні характеристики магазину (асортимент товарів, комплекс послуг, рівень цін, місце розташування, режим роботи кваліфікації персоналу внутрішня атмосфера тощо), які оцінюються споживачам під час порівняння торгових точок та можуть розглядатися як конкурентні переваги [5].

Виділення невіршених частин

Незважаючи на широкий спектр проведених досліджень та вирішення значної кількості питань щодо сутності та необхідності формування конкурентних переваг з урахуванням галузевої специфіки та особливостей розвитку економічної системи, залишаються не розв'язаною проблема визначення пріоритетності тих або інших конкурентних переваг.

Формулювання цілей

Метою даної статі є ознайомлення наукової спільноти з авторською методикою визначення пріоритетних конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження

У попередніх роботах автором визначено специфіку розвитку роздрібного ринку та окреслено сукупність таких конкурентних переваг, які забезпечать високий рівень конкурентоспроможності вітчизняним ритейлерам. Основними серед яких є такі: розвиток власних торговельних марок, нова концепція співпраці з постачальниками, формування програм клієнтської лояльності, диверсифікація асортименту, забезпечення широкого спектру додаткових послуг високої якості, висококваліфіковані кадри, гнучка цінова політика («ціна-якість») тощо [6, с. 212]. Цілком зрозуміло, що конкретному підприємству не лише не можливо, а й не доцільно формувати увесь визначений спектр конкурентних переваг. Тому виникає проблема вибору саме тих переваг, які є найбільш актуальними за даних умов на конкретному споживчому ринку та/або його сегменті. Встановлення пріоритетності формування основних конкурентних переваг сучасних вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі запропоновано здійснювати на основі застосування методу аналізу ієрархій (МАІ) [7]. Цей метод передбачає декомпозицію проблеми на простіші складові та їх подальшу обробку шляхом парних порівнянь, у результаті якої встановлюється відносний рівень (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Грунтуючись на сутності та основних принципах методу МАІ роблено методику визначення пріоритетності формування конкурентних переваг сучасних вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі, яка передбачає послідовну реалізацію наступних етапи:

1. Структурування проблеми у вигляді ієрархії.
2. Встановлення пріоритетів критеріїв 2-го рівня.
3. Порівняльна оцінка певних переваг за кожним з критеріїв 2-го рівня.
4. Здійснення ієрархічного синтезу.

Детальніше розглянемо кожен з етапів. Відповідно до принципів ідентичності та декомпозиції, покладених в основу МАІ, на першому етапі методики здійснюється структурування проблеми у вигляді різнорівневої ієрархії (рис. 1), на вершині якої (1-й рівень ієрархії) знаходиться ціль оцінки – визначення пріоритетних конкурентних переваг сучасних вітчизняних мережних підприємств роздрібної торгівлі, набуття яких забезпечить стійку конкурентну позицію та конкурентоспроможність підприємства роздрібної торгівлі на споживчому ринку України (фокус проблеми).

На другому рівні розміщуються критерії, які уточнюють визначену ціль. В їх основу покладено цілеспрямованість формування та розвитку конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі, які дозволили виділити такі критерії:

- критерій внутрішньої ефективності передбачає відповідність конкурентних переваг підвищенню ефективності процесів внутрішнього бізнес-середовища підприємства;
- критерій конкурентоспроможності характеризує забезпеченість стабільної конкурентної позиції відносно основних конкурентів завдяки даним перевагам;
- критерій задоволеності споживачів визначає найбільш відповідні вимогам споживачів конкурентні переваги.



Рис. 1. Декомпозиція досліджуваної проблеми – оцінка пріоритетності конкурентних переваг сучасних мережних підприємств роздрібною торгівлі

На третьому рівні розташовано перелік конкурентних переваг, які визначено як основні в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки. Для здійснення розрахунків у межах другого та третього етапів було залучено 10 експертів-практиків з мережних підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова (Восторг, Європоль (Рост), Клас, Сільпо (Фоззі ГК), Брусниця (ТОВ «Український ритейл»), Метро, Велика кишеня (ВАТ «Квіза Трейд»), Villa, Дигма, АТБ).

На другому етапі (встановлення пріоритетів критеріїв 2-го рівня) шляхом формування матриці попарних порівнянь для другого рівня «Критерії» визначається відносна важливість (коефіцієнт вагомості) кожного критерію відносно загальної мети першого рівня. Кожному з експертів було представлено матрицю, в якій порівнювальні критерії перераховані зліва та зверху пропорційно один одному. Клітинки матриці заповнювалися експертами на підставі оцінок або суджень про відносну важливість порівнюваних критеріїв конкурентних переваг мережних ритейлерів.

Відносна важливість критеріїв встановлювалася за допомогою шкали (табл. 1). Експерти порівнювали відносну важливість елементів матриці з ліва з елементами наверху. Під час заповнення матриці здійснюється попарне порівняння кожним експертом критеріїв споживчого вибору між собою, тобто дається відповідь на запитання: який з двох критеріїв вважається найважливішим та наскільки до головної мети? Якщо елемент зліва важливіший, ніж елемент зверху, то в клітинку заноситься позитивне число від 1 до 9, якщо навпаки – то зворотне число – дріб. Так, якщо елемент зліва трохи перевищує за важливістю елемент зверху, то в клітинку заноситься позитивне значення (наприклад 2). У клітинку симетричну відносно діагоналі, автоматично заноситься зворотне число – дріб (тобто 1/2) і так далі.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості

Інтенсивність відносної важливості	Визначення	Пояснення
1	Рівна важливість	Рівний вклад в ціль
3	Помірна перевага одного над іншим	Досвід та судження дають легку перевагу одному критерію над іншими
5	Суттєва або сильна перевага	Досвід та судження дають сильну перевагу одному критерію над іншими
7	Значна перевага	Один критерій має настільки сильну перевагу, що він стає практично значущим
9	Дуже сильна перевага	Очевидність переваги одного критерію над іншими підтверджується найбільш сильно
2, 4, 6, 8	Проміжні рішення між двома сусідніми судженнями	Застосовуються в компромісному випадку

Наступним кроком є визначення векторів пріоритетів за кожною з 10 матриць, які виражають відносний вплив елемента (критерію) на елемент більш високого рівня (пріоритетність конкурентних

переваг) та оцінка узгодженості суджень експертів за кожною матрицею. Результати суджень 10 експертів зведені до єдиної матриці. Як видно з таблиці 2 найбільшу вагу має критерій конкурентоспроможності (0,413), близьким до нього є критерій задоволеності споживачів (0,362), а найменший вплив належить критерію внутрішньої ефективності (0,224).

Таблиця 2

Результати суджень експертів щодо пріоритетності критеріїв конкурентний переваг

Середнє за експертами	Критерій внутрішньої ефективності	Критерій конкурентоспроможності	Критерій задоволеності споживачів	Вектор пріоритетів	Відношення узгодженості
Критерій внутрішньої ефективності	1	1/2	2/3	0,224	0,007
Критерій конкурентоспроможності	2	1	1	0,413	
Критерій задоволеності споживачів	11/2	1	1	0,362	

На третьому етапі (порівняльна оцінка конкурентних переваг мережних підприємств роздрібною торгівлі за кожним з критеріїв 2-го рівня) визначено пріоритетність характеристик 3-го рівня структурної декомпозиції аналогічно методиці здійснення другого етапу. У результаті проведених за цим етапом розрахунків, які узагальнено у таблиці 3, встановлено наступне:

— за критерієм конкурентоспроможності переважають такі конкурентні переваги: формування програм клієнтської лояльності (0,363), ефективна асортиментна політка (0,202), забезпечення як найкращого співвідношення «ціна-якість» (0, 155), ефективна кадрова політка (0,126);

— за критерієм задоволеності споживачів: забезпечення як найкращого співвідношення «ціна-якість» (0,267), ефективна асортиментна політка (0,255), ефективна кадрова політка (0, 162).;

— за критерієм внутрішньої ефективності найвагомішими перевагами визначено: нова концепція співпраці з постачальниками (0,297), забезпечення як найкращого співвідношення «ціна-якість» (0,194), розвиток власних торговельних марок (0,179).

Таблиця 3

Пріоритетність конкурентних переваг мережних ритейлерів у сучасних умовах розвитку споживчого ринку України

Конкурентна перевага	Критерій внутрішньої ефективності (0,224)	Критерій конкурентоспроможності (0,413)	Критерій задоволеності споживачів (0,362)	Глобальний пріоритет	Ранг
Програма клієнтської лояльності	0,042	0,363	0,080	0,189	3
Асортиментна політика	0,127	0,202	0,255	0,204	2
Додаткові послуги	0,038	0,069	0,150	0,091	6
«Ціна-якість»	0,194	0,155	0,269	0,206	1
Кадрова політика	0,123	0,126	0,162	0,138	4
Співпраця з постачальниками	0,297	0,049	0,051	0,105	5
Власні торговельні марки	0,179	0,036	0,033	0,067	7

Виходячи з авторського бачення конкурентоспроможності підприємства роздрібною торгівлі як ступеню «реалізації сформованої сукупності необхідних конкурентних переваг на певному сегменті споживчого ринку, що сприяє забезпеченню певної конкурентної позиції в порівнянні з конкурентами на момент оцінки» [6, с.110] та ґрунтуючись на результатах визначення пріоритетності формування конкурентних переваг сучасних вітчизняних підприємств роздрібною торгівлі розроблено модель їх конкурентоспроможності:

$$КСП^{ПРТ} = 0,206ЦЯ + 0,204АП + 0,189ПКЛ + 0,138ДП + 0,105П + 0,091КП + 0,067ВТМ, \quad (1)$$

де $КСП^{ПРТ}$ – конкурентоспроможності мережевих підприємств роздрібно торгівлі;
 ЦЯ – конкурентна перевага, забезпечена якнайкращим співвідношенням «ціна-якість»;
 АП – конкурентна перевага, забезпечена проведенням ефективної асортиментної політики;
 ПКЛ – конкурентна перевага, забезпечена розвитком програм клієнтської лояльності;
 ДП – конкурентна перевага, обумовлена розвитком додаткових послуг;
 П – конкурентна перевага, забезпечена новою концепцією співпраці з постачальниками;
 КП – конкурентна перевага, забезпечена проведенням ефективної кадрової політики;
 ВТМ – конкурентна перевага, обумовлена розвитком власних торговельних марок.

За запропонованою методикою проведено ранжування мережевих підприємств роздрібно торгівлі м. Харкова у 2010 р. (Укр-Трейд, Європоль, Восторг, Фоззі, Варус) відповідно розвитку визначених конкурентних переваг у такій послідовності:

1) шляхом експертного аналізу в межах кожного напрямку формування конкурентних переваг виділено найбільш важливі складові (цінова політика: наявність знижок – сезонних, добових, святкових, накопичувальних тощо; асортиментна політика: відповідність структури асортименту спеціалізації магазину, широти асортименту – формату підприємства, глибини – середньому показнику за стратегічною групою тощо);

2) за встановленими критеріями (так – 1 бал, ні – 0 балів) визначено кількість балів за кожним напрямком;

3) розраховано рівень конкурентоспроможності як суму добутків кількості балів за окремими напрямками та їх часток, визначених методом аналізу ієрархій (табл. 4).

Таблиця 4

Ранжування мережевих ритейлерів на споживчому ринку м. Харкова за розвитком конкурентних переваг у 2010 р.

Підприємство	Укр-Трейд	Європоль	Восторг	Фоззі	Варус
Рівень конкурентоспроможності	2,06	2,27	2,27	2,68	1,63
Ранг	4	2	2	1	5

Висновки

Застосування запропонованої методики дозволяє підприємствам роздрібно торгівлі визначити пріоритетні конкурентні переваги на сучасному споживчому, встановити рівень власної конкурентоспроможності в межах конкурентної групи на конкретному сегменту споживчого ринку, а також виявити шляхи та можливості її підвищення завдяки розвитку певних видів конкурентних переваг, які є найбільш актуальними за сучасних умов розвитку. Тобто використання розробленої методики сприятиме формуванню ефективної системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств роздрібно торгівлі.

Література

1. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Попов Е.В. – М. : Экономика, 2002. – 560 с.
2. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегии / Дойль П.; пер. с англ. ; под ред. Ю.Н. Кантуревского. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
3. Балабанова Л. В. Маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятий : стратегический подход : монография / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер.с англ. – М. : Дело, 1996. – 704 с.
5. Павлова Н.Н. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности магазина (сервиса) / Н.Н. Павлова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1 (45). – С. 120–123.
6. Чорна М.В. Управление конкурентоспособностью предприятий роздрібно торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Чорна М.В. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 426 с.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Саати Т. – М. : Радио и связь, 1993. – 190 с.

Надійшла 13.05.2012; рецензент: д. е. н. Краснокутська Н. С.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведені дослідження, аналіз та вивчення особливостей інтелектуального забезпечення доводять необхідність теоретичного розвитку та практичного втілення на підприємствах нової парадигми управління, заснованої на інтелектуалізації процесу управління. Ці дослідження дозволили визначити передумови та розробити концепцію формування системи інтелектуального забезпечення процесу управління для машинобудівних підприємств Вінницької області.

The research, analysis and study characteristics predictive of the need to prove the theoretical development and practical implementation of the business management of a new paradigm based on intellectualization process management. These studies allowed to determine the conditions and to develop the concept of smart software management process for machine-building enterprises of Vinnytsia region.

Ключові слова: нова парадигма управління, інтелектуальне забезпечення, машинобудівні підприємства, знання, інтелект, менеджмент знань.

Визначені передумови доцільності формування інтелектуального забезпечення дозволили запропонувати концепцію інтелектуального забезпечення процесу управління для машинобудівних підприємств Вінницької області.

Основними елементами даної концепції є:

- наукові принципи, які є основою побудови та функціонування системи інтелектуального забезпечення процесу управління на підприємстві;
- організаційна модель підвищення інтелектуального забезпечення управління підприємством;
- механізм розширення та нарощування знань підприємства для подальшої їх трансформації в інтелектуальний капітал.

Машинобудівні підприємства Вінницької області мають наміри прийняти за основу нову парадигму управління. Для цього необхідно створити на підприємствах дві внутрішні співіснуючі системи (рис. 1), які будуть забезпечувати інтелектуальну виробничу діяльність (ІВД), що буде розглядатися як окреме виробництво з подальшою його капіталізацією; управління як вплив на інтелектуальну виробничу діяльність для ефективного виробництва інтелектуального капіталу – система інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством.

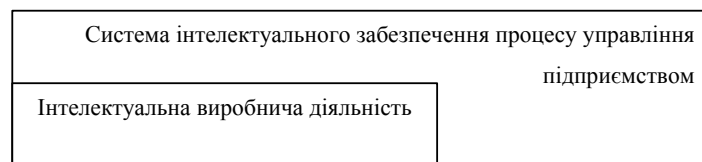


Рис. 1. Внутрішньоорганізаційні співіснуючі системи, що забезпечують основи нової парадигми управління

Відображення взаємозв'язку функціональних блоків інтелектуального забезпечення, їх склад та елементи управління у вигляді організаційної моделі представлено на рис. 2.

Викладена на рис. 2 послідовність реалізації моделі дозволить підняти якість управління, а з ним і прибутковість підприємства.

Розглянемо основні функціональні блоки, представлені на рис. 2:

1. Наука та освіта. Ефективне управління підприємством неможливе без використання кваліфікованих кадрів – інтелектуальних ресурсів. Основна мета даного блоку – створити та сформувати інтелектуальні ресурси підприємства. При цьому наука та освіта спрямовані на всебічний розвиток персоналу, його соціально-культурне, моральне виховання та збагачення кадрового потенціалу машинобудівних підприємств Вінницької області. Навчання дозволяє підвищити рівень життя, створити можливість для реалізації інтелектуальних, творчих здібностей та поліпшити ефективність та якість праці. Практичні вміння та навички персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області залежать від отриманих теоретичних знань за напрямками: загальні та професійні дисципліни, управлінські дисципліни, економічні дисципліни, правові дисципліни, соціально-психологічні дисципліни.

Сьогодні на підприємствах Вінницької області спостерігається тенденція до підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня персоналу (рис. 3). Це відбувається шляхом навчання та професійного зростання, професійної перепідготовки, курсів підвищення кваліфікації, стажування, проведення тренінгів та семінарів. Система підготовки персоналу об'єднує різні кваліфікаційні рівні, спеціальності та спеціалізації. Вагоме значення в безперервному процесі освіти займає післядипломна освіта та перепідготовка. Згідно з законодавством України перепідготовка – це навчання працівників, які вже мають професію, з метою

здобуття нової [1]. До вищих навчальних закладів регіону, що здійснюють професійну перепідготовку управлінського персоналу, належать Вінницький державний аграрний університет, Вінницький національний технічний університет, Вінницький торговельно-економічний інститут, Вінницький фінансово-економічний університет, Міжрегіональна академія управління персоналом тощо [2, с. 131].

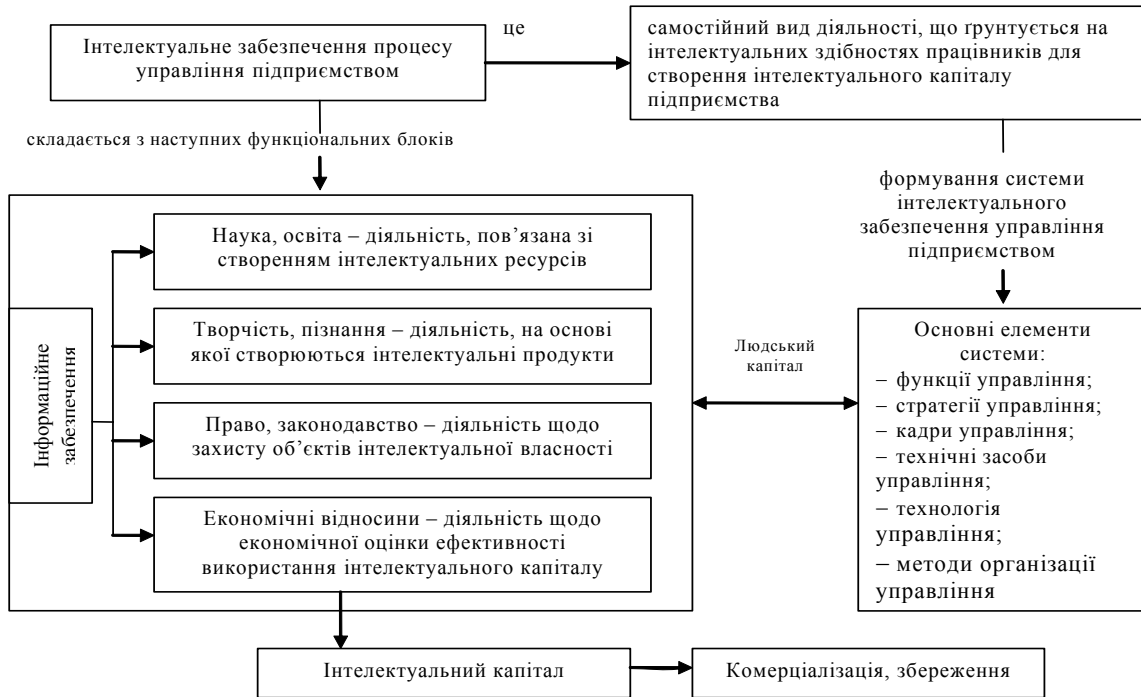


Рис. 2. Організаційна модель підвищення інтелектуального забезпечення управління підприємством

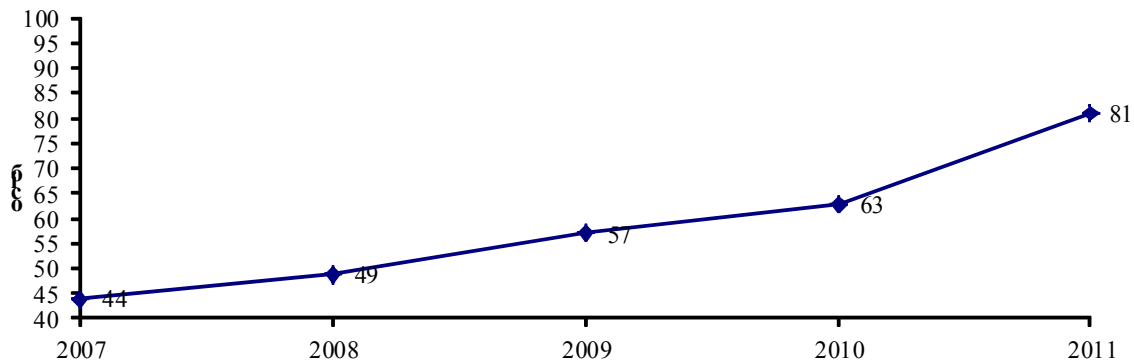


Рис. 3. Динаміка чисельності працівників машинобудівних підприємств, що пройшли курси підвищення кваліфікації за період 2007–2011 р.р.

Дослідження показали, що за період 2007–2011 рр., на підприємствах машинобудування Вінницької області напрямом «Наука та освіта» має тенденцію розвитку (табл. 1).

Матеріали табл. 1 та рис 4 показують, що на досліджених підприємствах існує тенденція до збільшення заходів блоку «Наука та освіта», це є позитивною динамікою та підтвердженням доцільності впровадження системи інтелектуального забезпечення управління.

Блок «Наука та освіта» складається з наступних завдань:

1.1. Підвищення кваліфікації. Це завдання є результатом виробничої діяльності і спрямоване на зростання професійної майстерності, вдосконалення знань, вмінь та навичок. Періодичність навчання для підвищення кваліфікації встановлюється міністерствами, а його тривалість – відповідними навчальними програмами [3].

1.2. Загальноосвітні курси. Вони проводяться для спеціалістів підприємств за різними напрямками викладачами вузів та консалтингових фірм.

1.3. Тренінги. Цей вид отримання знань дозволяє набувати, вдосконалювати професійні навички та психологічно спрямовувати людину на успіх. Груповий тренінг – це будь-який процес набуття знань чи умінь поведінкових навичок, у якому беруть участь більше двох чоловік [4, с. 140]. Практика доводить, що тренінг є більш ефективним, ніж лекція або семінар, оскільки дає можливість не тільки отримати

інформацію, а й одразу застосувати її (завдяки методикам, заснованим на глибоких знаннях законів професії, психології та логіки). Тренінг дає змогу швидко отримати знання, яких не вистачає [2, с. 133].

Таблиця 1
Аналіз розвитку напрямку «Наука та освіта» на машинобудівних підприємствах Вінницької області за період 2007–2011 рр.

Рік	Показник					
	Підвищення кваліфікації	Загально освітні курси	Тренінги	Стажування	Тематичні семінари	Загальна кількість заходів
ВАТ «Вінницький дослідний завод»						
2007	2	5	-	2	-	9
2008	2	5	-	4	-	11
2009	4	7	-	5	-	16
2010	5	10	2	4	1	22
2011	7	10	2	5	1	25
ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»						
2007	5	7	-	2	-	14
2008	4	8	-	2	1	15
2009	6	10	-	4	1	21
2010	7	12	-	5	2	26
2011	15	15	1	7	2	40
ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»						
2007	5	10	-	5	1	21
2008	5	10	-	5	2	22
2009	7	12	2	7	2	30
2010	11	17	2	6	4	40
2011	17	20	3	10	4	54
ВАТ «Барський машинобудівний завод»						
2007	4	10	-	8	-	22
2008	7	11	-	7	-	25
2009	9	10	-	7	1	27
2010	12	10	-	5	2	29
2011	21	12	1	7	2	43

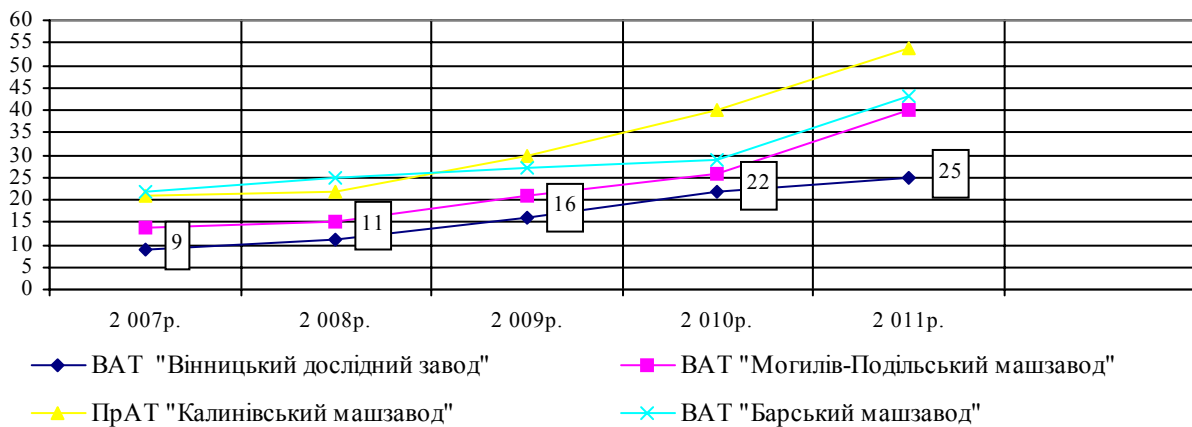


Рис. 4. Динаміка загальної кількості заходів блоку «Наука та освіта» на підприємствах за 2007-2011 рр.

1.4. Стажування. Навчання керівників та спеціалістів поза їх робочих місць на підприємствах, які займаються відповідними видами діяльності.

1.5. Тематичні семінари. Цей вид навчання проводиться із залученням підприємств з відповідним досвідом. Метод є ефективним для отримання працівниками теоретичних та практичних професійних, соціально-психологічних, креативних знань.

Система освіти та навчання персоналу буде ефективною, якщо здійснено аналіз його стану, оцінку перспектив, розроблено відповідні плани та зроблено прогноз бажаного майбутнього, підготовлені проекти можливих змін, визначені терміни і бюджет витрат таких заходів.

2. Інформаційне забезпечення. Основне завдання блоку – створення інформаційного простору та автоматизація інтелектуального забезпечення підприємства.

Єдиний інформаційний простір підприємства створюється на основі інформаційних систем, які можна поділити на наступні групи: системи пошуку, прийому, збереження, обробки інформації – системи забезпечення інформаційних процесів; інтелектуальні інформаційні системи, що моделюють інтелектуальну діяльність на підприємстві, процеси прийняття рішень.

Головна відмінність інформаційного забезпечення від інших видів діяльності підприємства полягає у використанні інформації як ресурсу. Концепція інформаційного продукту ґрунтується на використанні інформації як знання. Знання – це власний людський феномен, а інформація – це нова форма знання після перетворення, що забезпечує його соціальне функціонування, можливість суспільного збереження та розповсюдження. У свою чергу, отримана інформація перетворюється в нові знання підприємства. Таке перетворення власного знання відбувається на базі інформації, що була отримана. Інформаційний ресурс дає підприємству відповідну інформацію, з якої будуть відібрані знання, необхідні для певної діяльності [5, с. 249-253].

На підприємствах машинобудування використовуються застарілі комп'ютерні технології та неефективні автоматизовані інформаційні системи. Автоматизація інтелектуального забезпечення процесу управління підприємства дає широкі можливості планування та створення бізнесу, розробки, ведення та підтримки бізнес-проектів, автоматизації основних напрямків діяльності підприємства.

Блок «Інформаційне забезпечення» складається з наступних завдань:

2.1. Отримання інформації про стан зовнішнього середовища. Для здійснення ефективного інтелектуального забезпечення процесу управління необхідно мати інформацію різних видів. Ділова інформація: фінансова, біржова, статистична, економічна, ділові новини, комерційна інформація. Інформація для спеціалістів є спеціалізованою, професійною для фахівців різних напрямів та науковців. Масова інформація – її можна отримати на основі сучасних засобів комунікацій через інформаційні агентства та Інтернет-видання.

Одним з ефективних способів отримання інформації є звернення підприємства до виробників або продавців інформації. Найрозвиненішими системами надання інформації є система науково-технічної інформації та державної статистики. Загальна частка за обсягами надання інформації даними джерелами є найбільшою, а тематика охоплює практично всі сектори взаємодії зовнішнього середовища підприємства.

Одним з ефективних засобів отримання інформації про стан зовнішнього середовища є мережа Інтернет. Сьогодні бізнес-структури використовують велику кількість Інтернет-додатків: WWW (Світову павутину), e-business, Інтернет теле- і відеоконференції, електронну пошту тощо [6, с. 27-29]. Також новим засобом отримання інформації про стан зовнішнього середовища є віртуальні приватні мережі (VPN). Запровадження на практиці мережі VPN дозволяє використовувати, крім вище перерахованих Інтернет-додатків, забезпечувати ефективне вирішення завдань надійності і гарантування якості рівня послуг. Основною перевагою електронної торгівлі є те, що вона надає можливості для зниження витрат обігу.

2.2. Отримання інформації про стан внутрішнього середовища підприємства. Основним джерелом отримання інформації про стан внутрішнього середовища підприємства є внутрішньофірмовий документообіг. Складання та оформлення основних видів документації є формалізованим специфічним продовженням обміну інформацією про внутрішнє середовище підприємства. Для цього необхідно ефективно організувати роботу з документами, класифікувати їх, складати, контролювати їх виконання, що є втіленням та реалізацією зворотного зв'язку у менеджменті підприємства.

Механізація процесів діловодства на підприємстві реалізується шляхом використання автоматизованих інформаційних систем та визначення взаємозв'язку механізації діловодства із завданнями підприємства [2, с. 133].

2.3. Збереження, обробка, передача інформації за допомогою інформаційних систем реалізується спеціалізованим програмним забезпеченням; програмами обробки інформації; інформаційно-довідковими системами; системами управління процесами та ресурсами підприємства; інформаційними контрольно-обліковими системами; інтелектуальними інформаційними системами.

2.4. Розробка системи обліку інтелектуальних активів. Ця система може бути представлена як контрольно-облікова інформація у вигляді системи показників про результати виконаної роботи на підприємстві.

3. Творчість, пізнання. Основне завдання цього блоку – створення нових знань. Він містить науково-дослідну діяльність, аналіз роботи підприємства та його бізнес-процесів, проектну діяльність, виявлення особистих знань працівників, раціоналізаторську та пізнавальну діяльність.

Основні завдання блоку «творчість, пізнання»:

3.1. Виявлення внутрішньофірмових знань та їх формалізація, тобто розкриття та формалізація особистих та групових знань працівників (спеціалістів, експертів).

3.2. Науково-дослідна діяльність. Вона має бути направлена на науково-дослідну галузеву проектну діяльність, діяльність щодо управління підприємством, дослідження та аналіз роботи підприємства, його бізнес-процесів.

3.3. Творча діяльність працівників, пізнання. Ця діяльність розповсюджується на рішення внутрішньофірмових проблем підприємства та самовдосконалення працівників.

3.4. Створення системи формалізованих професійних знань. Така система має бути створена у вигляді внутрішньофірмових стандартів, об'єктів авторської та промислової власності, робочих інструкцій, методичних рекомендацій, навчально-методичних посібників, збірок статей, внутрішньофірмових підручників, комп'ютерних навчальних програм.

4. Право, законодавство. Основне завдання блоку – включити інформацію щодо законодавчого захисту об'єктів інтелектуальної власності та правових відносин даної сфери у середовище підприємства.

Основні завдання блоку «право, законодавство»:

4.1. Формування системи внутрішньофірмового правового захисту об'єктів інтелектуальної власності підприємства. До інтелектуальної власності підприємства належать права на наукові, літературні, художні твори, винаходи, виконавчу діяльність, промислові зразки, наукові відкриття, товарні знаки, фірмові назви, комерційні позначення, знаки обслуговування, а також інші права на результати інтелектуальної діяльності у науковій, виробничій, художній та літературній сферах. Авторські твори охороняються авторським правом, положеннями Всесвітньої конвенції про авторське право (1952 р.) та Бернською конвенцією (1971 р.), до якої Україна приєдналась у 1995 році [7].

4.2. Правове оформлення та захист об'єктів інтелектуальної власності підприємства згідно українського законодавства. Питання охорони інтелектуальної власності є актуальними та обумовлюються необхідністю забезпечення умов добросовісної конкуренції. Без відповідного законодавства неможливо забезпечити права споживачів та боротися з фальсифікацією товарів [7, с. 65-68].

5. Економічні відносини. Основна мета блоку – включити інформацію та знання щодо економічних відносин, оцінки об'єктів інтелектуальної власності підприємства. Основні завдання блоку «економічні відносини»: розробка варіантів трансформації знань в інтелектуальний капітал та оцінка вартості нематеріальних активів.

В цілому, запропонована концепція інтелектуального забезпечення процесу управління та реалізація розроблених пропозицій сприятиме активізації інтелектуальної діяльності машинобудівних підприємств та створенню ними інноваційної конкурентоспроможної продукції.

Література

1. Україна. Закони. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : – Велес, 2008. – 164 с.
2. Ткаченко І.С. Методологічні засади оцінки розвитку малого та середнього бізнесу регіону : [монографія] / І.С. Ткаченко, О.М. Мороз. – Вінниця : Теза, 2006. – 203 с.
3. Лі Девід. Практика групового тренінгу / Лі Девід. – К. : Ника-Центр, 2005. – 188 с.
4. The Best Global Brands: Our First Ranking of the World's Most Valuable Brands // Business Week. – 2001. – August 6.
5. Тарасова І.І. Інтелектуальне забезпечення електронної торгівлі малого та середнього бізнесу на ринку високих інформаційних технологій / І.І. Тарасова // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Серія: Економічні науки. Т. 1. – Хмельницький : ХНУ, 2006. – С. 249–253.
6. Тарасова І.І. Використання Інтернету у бізнесі / І.І. Тарасова // Економіка і регіон : наук. журн. – Полтава : Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка, 2005. – № 3 (6). – С. 27–29.
7. Тарасова І. І. Інтелектуальна власність як об'єкт правової охорони / І. І. Тарасова // 36. наук. праць за матеріалами 4 Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. [«Актуальні проблеми сучасної науки»]. Ч. 1. – К. : ТОВ ТК Меганом, 2007. – С. 65–68.

Надійшла 13.05.2012; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ НА ФОНІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Авторами досліджено сучасний стан українських підприємств поліграфії в умовах посткризового зовнішнього середовища та активної експансії інтернет-видань. Визначено основні напрямки розвитку фінансового потенціалу організацій в економіці мереж.

The authors investigated the current state of Ukrainian enterprises printing in post-crisis environment and the active expansion of the Internet - editions. The main directions of development of the financial capacity of organizations in the economy networks

Ключові слова: інформаційна економіка, видавничо-поліграфічна галузь, економіка мереж, інтернет-ресурс.

Вступ

Ринок поліграфічних послуг є одним з найбільш розвинених секторів вітчизняної економіки. В умовах нестабільного ринкового середовища і на фоні розвитку інформаційної економіки, необхідність оцінки ефективності управління фінансами набуває особливо важливого значення. Це пов'язано з тим, що результативність впливу фінансів на підвищення ефективності виробництва відображається на величині економічних показників ефективності.

Сьогодні, підвищення ефективності функціонування підприємства у значній мірі залежить від інтернет-технологій, які негативно впливають на обсяг друкованих періодичних видань, як в Україні, так і в світі в цілому.

Інтернет-технології – це реальність сьогодення, причому їх вдосконалення йде шляхом постійного нарощування потужності персональних "цифрових" коштів здійснення діяльності. Самі по собі інтернет-технології дозволяють економічним відносинам, а також процесу створення нематеріальних благ прийняти електронну форму існування, особливість якої полягає в мережевому характері її структури, низької собівартості і в тому, що події в ній відбуваються миттєво. Ці обставини відкривають нові економічні перспективи і одночасно створюють нові проблеми. Так, стає можливим "бізнес зі швидкістю думки", він є набагато дешевшим і гнучкішим, ніж той, що є зараз. Інтернет-технології дають майже повну свободу в переміщенні на власний розсуд нематеріальних активів. До того ж інтернет-технології, надаючи можливість встановлення прямих рівноправних зв'язків між виробником і споживачем, дозволяють їм у своїх взаєминах обходитися без участі посередників, а також зекономити час, що є досить важливими перевагами на фоні обставин, що відбуваються в галузі:

- наряду з розвитком виробництва наявний високий рівень конкуренції в галузі, який веде до перенасичення ринку товаром та падіння загального рівня рентабельності;
- змінюються переваги споживачів, зростають вимоги до якості продукції та обслуговування [3]
- додаткові проблеми також створює широка мережа інтернет-видань, що здатна в короткі строки донести інформацію до кінцевого споживача, виключаючи витрати на верстку, друк та розповсюдження номерів газет та журналів.

У зв'язку з цим, для поліграфічних підприємств актуальним є постійне дослідження фінансового стану фірми, оперативне реагування на нові тенденції розвитку галузі, підвищення своєї конкурентоспроможності, отримання нових переваг на ринку з метою кращого за своїх конкурентів задоволення потреб споживачів і, як результат, покращення діяльності підприємства в цілому.

Аналіз попередніх досліджень

Управлінню підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища присвячено ряд досліджень та публікацій В.В. Пастухової [1], Ситницького М.В.[2]. Зокрема, питанню ефективності функціонування підприємств видавничо-поліграфічної галузі присвячено ряд досліджень та публікацій: Лебеденко М.С. [3], Довгань Л.С., Мохонько Г.А. [4, 5], та ін. вчених-економістів. Попри високий рівень доробок у дослідженні стану та розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі, приділяється не достатньо уваги проблемам підвищення фінансового стану підприємств поліграфії.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження сучасного стану і кон'юнктури ринку поліграфічних послуг в Україні, аналіз фінансового потенціалу поліграфічних підприємств в умовах динамічної інформаційної трансформації середовища.

Відповідно до окресленої мети визначено завдання статті: визначити сучасний стан та проблеми підприємств поліграфії; визначити основні тенденції розвитку друкарства в нових умовах господарювання; проаналізувати і показати динаміку розвитку поліграфічної галузі в Україні за останні роки та надати можливі рекомендації щодо підтримки її фінансового потенціалу в умовах розвитку економіки мереж.

Результати дослідження

Сучасна економічна теорія все частіше звертається до особливостей розвитку «мережевого

суспільства» та мереженої, інформаційної, нової економіки. Умови господарювання, що виникли в результаті розвитку «суспільства знань» мають істотні відмінності від умов, сформованих постіндустріальною економікою. Особливості інформації як виробничого ресурсу ставить її на перше місце як один з основних ресурсів економічного розвитку, а інформація та процеси інформатизації формують новий образ соціуму, де головним засобом вирішення глобальних проблем стане нова якість працівника, що володіє унікальними вміннями та виробничими навичками на основі відповідної інформації і знань. Період «інформаційної економіки» характеризується високими показниками зростання продуктивності праці за рахунок системного впливу нових технологій та інновацій [5].

На фоні розвитку поняття «інформаційна економіка» на зміну паперовим книгам сьогодні приходять електронні книги. У результаті накопичення нових засобів комунікації поняття «книга» стало тлумачитися розширено. У нього стали включати аудіо-, відео-, грамзапису і т.д., тобто сформувався нетрадиційний підхід до вивчення книги. Книгу стали розглядати як одну з різновидів документа, який може існувати в будь-якій формі і на будь-якому матеріальному носії.

Активне поширення нових форм представлення традиційних видів інформації: книг, періодики, образотворчих матеріалів, картографічних видань, обумовлено розширюються можливостями інформаційних технологій, постійним зростанням кількості інформації, кризою книготорговельної мережі. Оскільки дане явище сьогодні можна назвати нововведенням у світі книговидання, то актуальність даної теми є очевидною. Про електронні книжки пишуть багато і всі, хто з нею стикається в принципі: читачі, викладачі, бібліографи, книгознавці і т.д.

Як новоутворення в світі книговидання електронна книга знаходиться на стадії активного вивчення і розробки. Як будь-яке нове напрямком діяльності, електронне книговидання переживає період становлення, який характеризується нестійкістю показників і відсутністю стабільних показників всередині галузі. Електронні книги набувають значного поширення по всьому світу. Так, у 2011 році, за даними дослідницького центру, кожен п'ятий американець читав електронні книги. І кількість читців істотно збільшилася у сезон подарунків - у багатьох американців з'явилися як планшети, так і електронні книги. У середині грудня 2011 року 17% дорослих американців повідомили, що вони читали електронні книги у цьому році, а до лютого 2012 року їхня кількість збільшилася до 21%. Друковані видання минулого року читали 72% американців, 11% слухали аудіокнижки.

На фоні розвитку автоматизованих процесів, підвищення значення інтернет-ресурсів виникають зовнішні загрози розвитку поліграфічної галузі. Перш за все, це стосується споживацького попиту: на зміну паперовому середовищу приходять електронний простір. Споживачі прагнуть вмістити кілька електронних видань в один носій, що надасть їм можливість користуватися літературою будь-де і в будь-який час, при цьому не маючи справу з громіздкими паперовими виданнями. На фоні загальносвітових тенденцій розвитку видавничо-поліграфічна галузь має і ряд внутрішніх проблем. На основі всебічного дослідження стану підприємств та специфічних особливостей розвитку видавничо-поліграфічної галузі України, виокремимо такі стратегічні проблеми функціонування підприємств:

У виробничій сфері:

- лівова частка матеріально-технічного забезпечення є імпортованою, а переважна більшість виробленого в Україні поліграфічного устаткування закуповується поліграфічними підприємствами країн близького зарубіжжя;
- недостатня якість поліграфічного виконання української книги та її змістовного наповнення;
- зношене та застаріле технічне й технологічне обладнання більшості підприємств ставить під загрозу подальший розвиток галузі;
- порушення економічних і технологічних зв'язків у системі виробництва друкованої продукції;
- засилля імпортованої друкованої продукції на книжковому ринку;
- дефіцит української книги загалом та підручників для середньої і вищої школи зокрема.

У фінансовій сфері:

- економічна та фінансова неспроможність суб'єктів видавничо-поліграфічної галузі;
- повільність грошового обігу в галузі через неможливість швидкої та прибуткової реалізації книжкової продукції.

У маркетинговій сфері:

- нерозвиненість і безсистемність книгорозповсюдження в Україні, недостатність попиту на українську книжку і тривалі строки її реалізації (видавництво);
- відсутність сучасної системи книжкової торгівлі (дистриб'юторської мережі), орієнтованої на вітчизняний ринок;
- активне захоплення ринку книговидання і книгорозповсюдження (близько 95%) в Україні російськими видавництвами, що фактично ставить під загрозу розвиток вітчизняного ринку книговидання.

У соціальної сфері:

- високий рівень руху робочої сили, який має системний і тенденційний характер, чим послаблюється конкурентоспроможність підприємств;
- зруйнування структури соціальної інфраструктури;

– недосконалість санітарно-гігієнічних стандартів на видання для дітей та юнацтва;
 – недостатній рівень професіоналізму кадрового складу та дефіцит спеціалістів. Для даної галузі кадри в Україні на сьогодні готують два поліграфічні інститути в Києві (НТУУ «КПІ») і Львові («Львівська політехніка») та декілька коледжів. Тому ринок праці в сфері експлуатації високоякісного поліграфічного оснащення дуже вузький, а вартість кваліфікованих кадрів досить висока.

В інвестиційно-інноваційній сфері – це недостатність системної політики щодо заохочення інвестування у видавничо-поліграфічну галузь коштів, залучених з інших сфер діяльності [4].

Зважаючи на ці проблеми, сьогодні спостерігається уповільнення в рості сегменту рекламної поліграфічної продукції на українському ринку. Це в основному пов'язане з наступними тенденціями: зменшення кількості рекламних матеріалів, що розповсюджуються у пресі; зростання ринку директ-маркетингу та електронних носіїв інформації; корпоративна преса, починаючи з 2006 р., почала поступатися місцем корпоративним Інтернет-ресурсам.

Досліджуючи розвиток галузі слід звернути увагу на показники її розвитку (таблиця 1). Слідкуючи за динамікою вироблення паперу та картону для графічних робіт некрейдованих, простежується тенденція до збільшення з 2003 до 2006 року, але починаючи з 2007 року, обсяги виробництва починають падати. Відповідні тенденції спостерігаються і при виробництві сигаретного паперу; коробок, ящиків та сумок з гофрованого паперу; коробок, ящиків та сумок збірних з негофрованих паперу та картону, зошитів; але тут ріст простежується до 2007-2008 року, після чого об'єми знову ж таки падають.

Таблиця 1

Обсяги виробленої продукції в целюлозно-паперовій та поліграфічній діяльності за 2003–2010 роки [6]

Целюлозно-паперове виробництво; поліграфічна діяльність									
Вид продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Папір та картон для графічних робіт некрейдовані, тис. т	25,9	39,3	44	47	46,4	39,1	29,2	35,3	35,8
Папір побутового та санітарно-гігієнічного призначення, тис. т	93,4	107	111	112	122	125	120	126	127
Папір та картон спеціальні некрейдовані; папір сигаретний, не розрізаний за розмірами, тис. т	249	287	318	318	857	388	363	431	429
Коробки, ящики та сумки з гофрованих паперу та картону, млн. м ²	249	548	657	742	857	856	783	977	968
Коробки, ящики та сумки збірні з негофрованих паперу та картону, тис. т	75,2	72,1	84,3	79,4	85,5	91,2	73,6	77,6	78,1
Шпалери та аналогічні покриття з паперу, млн. умовних кусків	128	153	165	160	170	178	163	180	182
Зошити, млн. шт.	358	369	490	687	841	663	344	423	451
Друкування газет, журналів та видань періодичних, які виходять щонайменше чотири рази на тиждень, млн. примірників 4-шпальтових газет формату А2	759	875	907	1369	1715	1537	755	708	699
Друкування книг, млн. аркушів відбитків, приведених до формату 60 на 90 см	1215	1407	1621	1887	1866	2550	2072	1600	1580
Друкування газет, які виходять менше чотирьох разів на тиждень, млн. примірників 4-шпальтових газет формату А2	2852	3676	3677	4175	1908	4249	3421	3497	3386
Друкування журналів та видань періодичних, які виходять менше чотирьох разів на тиждень, млн. аркушів відбитків, приведених до формату 60 на 90 см	2035	2954	1335	1585	1908	1819	1363	1363	1278

Якщо виготовлення продукції для пакування та використання у побуті зменшується не так відчутно, то друк газет, журналів та паперових книг, які виходять щонайменше чотири рази на тиждень у 2011 р., зменшився на 1016 млн примірників порівняно з обсягами виробництва 2007 року. Зменшується і випуск інших газет, журналів, періодичних видань та книг.

З наведених даних, можна зробити висновок, що найбільш проблемною є сфера випуску періодичних видань та книг, динаміка обсягів випуску яких за 2003-2011 роки представлена на рис. 1.

Зважаючи на неможливість оцінки діяльності будь-якого підприємства без наглядного аналізу його фінансового стану, наведемо зміни фінансового результату від звичайної діяльності підприємств поліграфії до оподаткування за 2003-2011 роки (табл. 2).

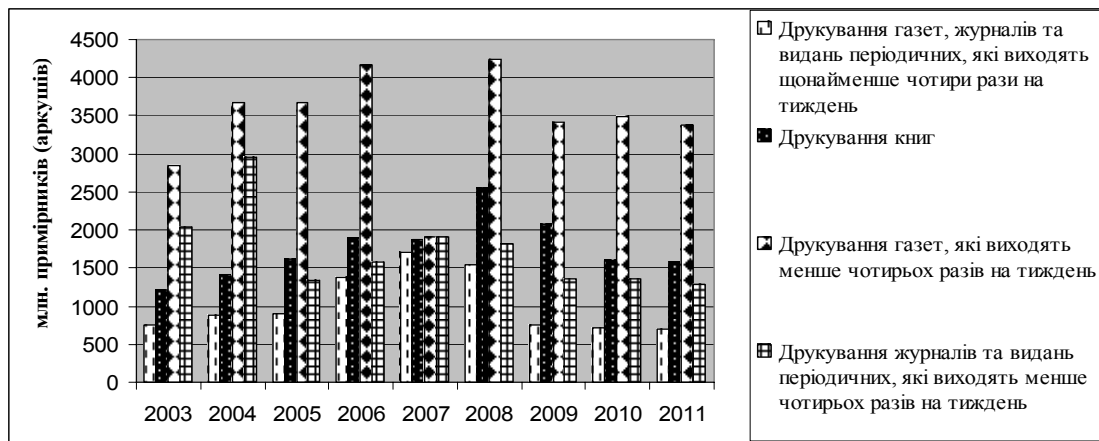


Рис. 1. Динаміка випуску газет, журналів, періодичних видань та книг за 2003–2011 роки

Таблиця 2

Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств поліграфії до оподаткування за 2003–2011 [6]

Роки	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2011	794,9	64,1	1525,8	35,9	730,9
2010	1273,8	64,5	2047,3	35,5	773,5
2009	256,7	61,8	1411,7	38,2	1155
2008	-1379,3	60,7	989,2	39,3	2368,5
2007	651,2	66,5	1110,9	33,5	459,7
2006	733,1	66,3	1040,6	33,7	307,5
2005	897,6	64,1	1100,7	35,9	203,1
2004	690,1	64,6	850,6	35,4	160,5
2003	274,2	62,7	476	37,3	201,8

Як бачимо, фінансовий результат підприємств поліграфії не тільки виявився нестабільний за вказані роки, а до того ж в 2008 році взагалі був від'ємним. Так, фінансовий результат підприємств даної галузі, що отримали прибуток в цьому році, склав 989,2 млн. грн., а фінансовий результат підприємств, що отримали збиток 2368,5 млн грн. Саме тому загальний фінансовий результат підприємств даної галузі до оподаткування склав 1379,3 млн грн.

Високий рівень невизначеності і нестабільності роботи на ринку друкованої продукції створює постійну загрозу позиціям суб'єктів господарювання видавничо-поліграфічної галузі. Тому для розробки превентивних заходів, які дозволяють вчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, актуалізується потреба в проведенні діагностики стратегічних проблем підприємств, що є передумовою забезпечення стійкого розвитку в умовах нестабільності функціонування. Нестабільність фінансового стану підприємств поліграфії наглядно простежується з рис. 2.

З року в рік простежується коливання фінансового результату підприємств даної галузі, що вказує на посилений вплив виробничих, фінансових, маркетингових, соціальних, інвестиційно-інноваційних факторів на поліграфію в Україні.

В той же час ще однією проблемою, з якою зіштовхуються компанії при вирішенні різного роду проблем є те, що на сьогоднішній день ринок поліграфічних послуг є одним з найбільш закритих інформаційно. Дані щодо сегментів ринку та компаній, які працюють на них, представлені слабко як у пресі, так на галузевих порталах. Окрім цього, більшість оцінок стану справ в друкарській справі, й особливо стосовно друкованих ЗМІ, базуються на оцінках експертів. Це свідчить про відсутність достовірної інформації про кількість учасників ринку, видань, що публікуються, їх тиражі та об'єми продажів.

Приймаючи це до уваги, основним джерелом утримання своїх позицій на ринку, випуску конкурентоспроможності, високоякісної продукції та послуг для поліграфічних компаній є використання в

своїй роботі передових технологій. Сучасний розвиток науки і техніки дозволяє постійно удосконалювати поліграфічні технології згідно потреб ринку, формувати сприятливі умови для інтернаціоналізації ринку.

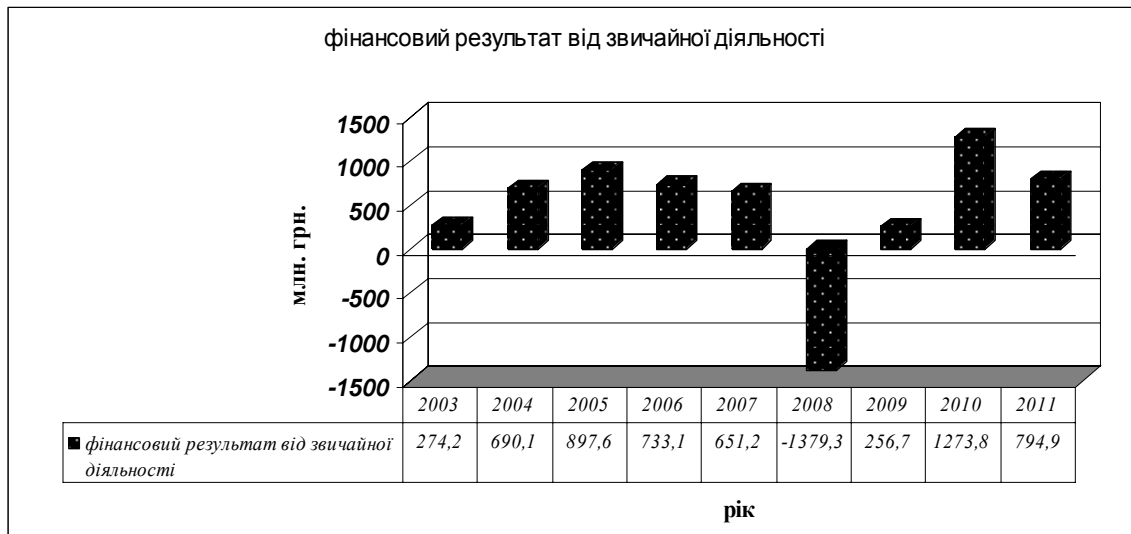


Рис. 2. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств поліграфії до оподаткування

Говорячи про напрямки та перспективи розвитку сучасної поліграфії, не можна нехтувати тим, що людство вступає в еру інформаційного суспільства. Масова комп'ютеризація життя людей, поява глобальних інформаційних мереж відкривають нові перспективи для ведення бізнесу, і поліграфічний ринок цьому не виключення. Зокрема, використання інформаційно-телекомунікаційних технологій і, насамперед, Світової мережі в бізнесі дозволяють не лише зменшити невизначеність поліграфічного ринку, зробити його більш прозорим, але й стають основою корінних змін в самому бізнесі, роблячи його більш динамічним і досконалим. Окрім цього, мережеві технології дозволяють значно прискорити та автоматизувати виробничі цикли на підприємствах: процеси підготовки виробництва (вибору вихідних матеріалів, пошуку постачальників тощо), збуту продукції, її просування на локальному та міжнародному ринках.

Іншими словами, використання інформаційних технологій та мережі Інтернет поліграфічними фірмами дозволяє змінити підхід до організації бізнесу та поєднати в єдину систему управління традиційними та офлайн-продажами, виробництво, просування товарів та послуг, доставки і платіжні схеми.

В поліграфічній галузі Інтернет-ресурс розглядається часто як можливість автоматизації та об'єднання функцій замовлення продукції, підготовки необхідних файлів (наприклад, макетів майбутньої продукції), затвердження, друку та доставки в одному місці. Компанії використовують мережу для розміщення інформації про ціни на пропоновані товари та послуги. Це дозволяє покращити якість послуг для більшого числа клієнтів та відкриває нові можливості власникам друкарського бізнесу.

Висновок

За результатами проведених досліджень варто зазначити, що трансформація суспільства та перехід до економіки мереж значно змінили традиційні умови господарювання. Наслідком цього стало падіння обсягів виробництва підприємств поліграфії та погіршення їх фінансового стану. Змінити ситуацію можливо за умов швидкої реакції на трансформацію зовнішнього середовища та умов господарювання. Розвиток економіки мереж не тільки руйнує звичні економічні зв'язки, а і надає нові можливості для розвитку бізнесу.

Нараду з розвитком виробництва змінюються і переваги споживачів: зростають вимоги до якості продукції та обслуговування. У зв'язку з цим, для поліграфічних підприємств актуальним є оперативне реагування на нові тенденції розвитку галузі, підвищення своєї конкурентоспроможності, отримання нових переваг на ринку з метою кращого за своїх конкурентів задоволення потреб споживачів і, як результат, покращення діяльності підприємства в цілому.

Інтеграція передових комп'ютерних технологій, потужного програмного забезпечення видавничих та поліграфічних процесів, розвиток автоматизації виробництва дозволяють докорінно змінити сучасні процеси у видавничій сфері. Використання інтернет-технологій надасть можливість не лише розширити власну модель традиційного бізнесу, але й збільшити число разових покупок через Мережу для нових та наявних клієнтів, підвищити ефективність виробництва та знизити вартість обробки замовлень. З впровадженням інтернет-технологій в процес виробництва основного виду продукції значно скоротиться питома вага витрат на сировину і матеріали, відбудеться оптимізація витрат праці основних виробничих робітників. Можливості інтерактивної комунікації з клієнтами в режимі реального часу сприятимуть більш швидкій трансформації традиційного бізнесу у високоприбутковий маркетинговий, додаючи цінності послугам та допомагаючи досягти реальних конкурентних переваг.

Література

1. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / Пастухові. В.В. – К. : Київ. Нац. Торг.- екон ун-т, 2002. – 302 с.
2. Ситницький М.В. Управління стратегічною гнучкістю підприємств машинобудівної галузі України / М. В. Ситницький : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : спец. 08 00 04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)”. – К., 2009. – 25 с.
3. Лебеденко М.С. Особливості розвитку поліграфічного ринку України [Електрон. ресурс] / М.С. Лебеденко // «Економічний простір» №30, 2009. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua /portal/ Soc_Gum /Ekrp/2009_30/zmist.htm;
4. Довгань Л.Є. Стратегічні проблеми підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища [Електрон. ресурс] / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Мохонько Г.А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища [Електрон. ресурс] / Г.А. Мохонько // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Мережа як основна форма майбутньої економічної організації суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://istina.rin.ru/cgi-bin/print.pl?sait=1&id=3465>;
8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / За ред. акад. НАН України В.П. Семижоренка, чл.-кор. НАН України Б.Є. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1. – 544 с.

Надійшла 01.05.2012; рецензент: д. е. н. Загорулько В. М.

УДК 658.5

Г. С. МАКАРОВА

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

ПРОГНОЗУВАННЯ ВЕЛИЧИН ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті запропоновано застосування когнітивного моделювання до дослідження економічного потенціалу будівельних підприємств, що дозволяє пояснити його поведінку, спрогнозувати динаміку його розвитку, розробити управлінські дії щодо покращення стану економічного потенціалу підприємства та його складових.

The usage of the cognitive modeling to the building enterprise's economic potential's research is proposed, which allows to represent its behavior, to forecast trends of its development, to work out the administrative actions to improve the enterprise's economic potential and its components.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, субпотенціал, когнітивне моделювання, когнітивна карта, орієнтований граф, відкрита слабо структурована система.

Вступ

Економічний потенціал підприємства – системна категорія, що характеризується структурністю, синергійністю, емерджентністю, цілеспрямованістю, адаптивністю, комунікативністю і альтернативністю шляхів функціонування та розвитку. Економічний потенціал підприємства – це складна відкрита економічна система, його можна представити у вигляді складної структури, елементи якої тісно пов'язані і впливають один на одного різноманітним чином.

Аналіз різних математичних моделей стосовно розвитку і функціонування складних відкритих слабо структурованих систем показали, що для цих цілей досить зручно використовувати апарат знакових, зважених знакових і функціональних знакових графів. Апарат дозволяє працювати з даними як якісного, так і кількісного типу, формально будувати прогнози розвитку або траєкторії руху об'єкту моделювання на основі інформації про її структуру і програми розвитку. Останнім часом для вирішення завдань управління та аналізу функціонування складних відкритих слабо структурованих систем все частіше застосовується метод когнітивного моделювання, заснований на дослідженні знакових графів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На сьогоднішній день існує чимало різнопланових наукових праць у сфері аналізу економічного потенціалу підприємства. Методологія та інструментарій оцінки і прогнозування економічного потенціалу підприємства знайшли своє відображення у дослідженнях таких науковців, як К. Є. Андрєєв, Б. В. Артем'єв, В. М. Архипов, Ю. Ю. Донець, Є. Ю. Єреґін, С. В. Казанцев, С. Я. Князев, Ю. Ю. Коробкова, Є. В. Лапін, А. В. Соколов, С. Ю. Стеклова, П. А. Стецюк, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, О. С. Федонін, А. О. Шереметьєв та ін. Проте одностайного, достеменно точного, адекватного реальним зовнішнім і внутрішнім умовам існування підприємства, підходу до прогнозування економічного потенціалу не запропоновано.

Постановка завдання

Метою статті є розробка підходу до прогнозування величин економічного потенціалу будівельних підприємств України, заснованого на когнітивному моделюванні.

Результати дослідження

Складність структури і внутрішні взаємозв'язки обумовлюють характер реакції економічного потенціалу підприємства на впливи зовнішнього середовища, на траєкторію поведінки в майбутньому: вона може через якийсь час стати відмінною від очікуваної (а іноді навіть протилежною), так як з плином часу поведінка економічного потенціалу підприємства може змінюватися через внутрішні причини. Саме тому доцільно попередньо перевіряти поведінку економічного потенціалу підприємства за допомогою моделі, що дозволяє уникнути помилок і невинуватих витрат сьогодні і в майбутньому.

Моделювання при цьому розглядається як спроба, по-перше, зняти ту невизначеність, яка неминуче супроводжує прогнозування розвитку економічного потенціалу підприємства, по-друге, запропонувати спосіб перевести процес невизначеності в керований процес.

Когнітивне моделювання (або моделювання за допомогою когнітивних карт) призначено для моделювання складних, слабо структурованих об'єктів, якими є більшість економічних процесів і ситуацій. Когнітивне моделювання передбачає побудову моделі, що описує структуру – сукупність стійких зв'язків між елементами деякої системи [1]. У нашому випадку когнітивне моделювання застосовується для побудови моделі і аналізу економічного потенціалу підприємства. При цьому об'єктом моделювання виступає економічний потенціал підприємства, а його елементами – субпотенціали. Структура елементів задається набором параметрів – коефіцієнтів, які характеризують субпотенціали.

При когнітивному моделюванні – модель являє собою формальний образ об'єкта, який розробляється суб'єктом, який пізнає і досліджує даний об'єкт, складає когнітивні карти, що відображають структуру даного об'єкта, фактори, що на нього впливають. Складові системи, що досліджується, пов'язані між собою взаємозв'язками координації та субординації, відображеними в когнітивній моделі, яка описує зв'язок, залежності і підпорядкованість складових даного об'єкта [2].

При створенні когнітивної моделі, відсікається все зайве, обирається оптимальна кількість елементів з метою отримання більш компактного і лаконічного опису об'єкта. Когнітивний підхід акцентує увагу на знаннях про об'єкт дослідження, на процесах їх подання, зберігання, обробки, інтерпретації і створенні нових знань.

Когнітивна карта – орієнтований граф, вершини якого відповідають складовим, що визначають ситуацію, орієнтовані ребра – причинно-наслідкові зв'язки між складовими. Когнітивні карти служать як засобом структурування і формалізації ситуації, так і засобом її аналізу. Моделі побудовані на основі когнітивних карт дозволяють описати і аналізувати слабо структуровані системи, прогнозувати їх розвиток [1].

Ідея використання знакових графів для аналізу слабо структурованих проблемних областей належить Р. Аксельроду [2]. Історично першою когнітивною моделлю був знаковий граф, чітка когнітивна карта представлена так званою матрицею суміжності, яка являє собою квадратну матрицю, рядки і стовпці якої позначені вершинами графу (у нашому випадку – субпотенціалами, а на перетині i -го рядка і j -го стовпця стоять (або ні) одиниці, якщо існує (не існує) взаємозв'язок між складовими елементами системи. Відношення a_{ij} може приймати значення „+1” або „-1” [3].

Б. Коско ввів поняття нечіткої когнітивної карти, яке отримало розвиток у великій кількості наукових робіт. У загальному випадку нечітка когнітивна карта – це зважений орієнтований граф, в якому, як і в знаковому графі, вершини являють собою складові, а ребра – зв'язки між складовими, які інтерпретуються як причинно-наслідкові зв'язки. Ваги ребер – це або числа з відрізка $[-1, 1]$, або значення з деякої лінгвістичної шкали типу (малий, середній, великий, дуже великий), які характеризують силу взаємовпливу між складовими [2].

Поняття нечіткої когнітивної карти представляє собою розширення класичного поняття когнітивної карти. Розширення базується на логічному висновку: взаємовплив між субпотенціалами може відрізнитися за інтенсивністю; інтенсивність будь-якого впливу може змінюватися з плином часу. Тому вводиться показник інтенсивності впливу, і від „звичайного” (класичного) взаємовпливу ми переходимо до нечіткого відношення, елементи якого характеризують напрям і ступінь інтенсивності (вага) впливу між складовими [4].

У нашому випадку нечітка когнітивна карта економічного потенціалу підприємства – зважений орієнтований граф, що відображає складові компоненти економічного потенціалу та взаємозв'язки між ними. Вершини графу – субпотенціали економічного потенціалу підприємства, виражені через їх параметри; множина дуг, що з'єднують субпотенціали економічного потенціалу підприємства, представляють функціональну залежність між відповідними субпотенціалами.

Субпотенціали вважаються пов'язаними взаємозв'язком, якщо зміна значення одного субпотенціалу (причини) призводить до зміни значення іншого субпотенціалу (наслідку). Відповідно до термінології когнітивного моделювання в цьому випадку говорять, що один субпотенціал впливає на інший субпотенціал. Якщо збільшення значення субпотенціалу – причини призводить до збільшення значення

субпотенціалу – наслідку, то вплив вважається позитивним („прискорення”), якщо ж значення зменшується – негативним („гальмування”) [1].

Нечітка когнітивна карта економічного потенціалу підприємства являє собою квадратну таблицю, в якій:

Рядки та стовпці взаємно однозначно відповідають складовим – субпотенціалам ($\vec{C}_{ЕПi}, \vec{C}_{ЕПj}$) через які описується система економічного потенціалу підприємства; За результатами дослідження структуру економічного потенціалу підприємства було визначено у складі 5 ключових субпотенціалів, що характеризують функціональні складові діяльності підприємства: техніко-технологічного, кадрового, фінансового, інноваційно-інвестиційного і управлінсько-збутового. Для опису стану субпотенціалів економічного потенціалу підприємства, був відібраний перелік відповідних змінних – параметрів (коефіцієнтів), що їх характеризують, розроблена шкала для їх градації за значеннями, яка дозволяє дати необхідний ступінь деталізації їх стану (від критично низького до високого). Кожному субпотенціалу економічного потенціалу підприємства відповідає певне число у шкалі [0, 9], що є його числовим еквівалентом.

Елемент, що стоїть на перетині i -го рядка і j -го стовпця, відображає факт безпосереднього впливу i -го субпотенціалу на j -й субпотенціал. Знак цього елемента відображає знак впливу (позитивний чи негативний), а модуль – силу такого впливу у відповідній шкалі. Силу взаємозв'язку між факторами у нечіткій когнітивній карті пропонують визначати експертно, проте на нашу думку, такий спосіб містить значний ступінь суб'єктивізму. Тому визначення інтенсивності взаємодії факторів – субпотенціалів системи економічного потенціалу підприємства, здійснюється нами на основі кореляційного аналізу.

Основними цілями когнітивного моделювання є дослідження структури економічного потенціалу підприємства, що дозволяє пояснити його поведінку, оцінити його стан, а також розробити управлінські дії щодо покращення стану і розвитку економічного потенціалу підприємства та його складових, які задовольняють певні обмеження як зовнішнього, так і внутрішнього середовища існування підприємства. Аналіз когнітивних карт можна розділити на дві групи:

Статичний аналіз, пов'язаний з дослідженням сили взаємовпливу між складовими (в тому числі і між тими, які не мають безпосереднього взаємозв'язку);

Динамічний аналіз, орієнтований на дослідження динаміки поведінки системи в часі – сценарний аналіз, моделювання імпульсного процесу [2].

Аналіз когнітивної моделі економічного потенціалу підприємства пов'язаний з дослідженням сценарного аналізу, націлений на моделювання тенденцій його розвитку в майбутньому, припускає визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання на підставі теореми про поширення збурень, згідно з якою:

$$p(t) = p(0) * \left[A^t \right], X(t) = X(0) + \left[I + A + A^2 + \dots + A^t \right], \quad (1)$$

де $p(t)$ – вектор зміни значень параметрів вершин орграфу (субпотенціалів) на відповідному такті моделювання;

$p(0)$ – вектор значень параметрів вершин орграфу (субпотенціалів) на початковому такті моделювання;

A – матриця взаємозв'язків для когнітивної карти (орієнтованого графа);

t – такти (кроки) моделювання $t=0,1,2,3,\dots,n$, що відображають послідовність змін станів системи;

$x(t)$ – значення параметрів вершин на такті моделювання;

$x(0)$ – значення параметрів вершин на початковому такті моделювання;

I – одинична матриця [2].

Матриця взаємозв'язків A для графа визначена наступним чином:

$$A = \left[a_{ij} \right], a_{ij} = f(\vec{C}_{ЕПi}, \vec{C}_{ЕПj}), ij = 1,2,\dots,n, \quad (2)$$

де $\vec{C}_{ЕПi}, \vec{C}_{ЕПj}$ – вершини графа (субпотенціали),

$f(\vec{C}_{ЕПi}, \vec{C}_{ЕПj})$ – вагова функція [2].

При відборі сукупності будівельних підприємств для дослідження, ми пропонуємо за основу їх класифікації взяти загальнодержавний розподіл підприємств на три категорії в залежності від середньооблікової кількості працюючих (СКП) та обсягу валового доходу від реалізації продукції (ОВДР) за рік: великі (СКП > 250 осіб; ОВДР > 100 млн грн) середні (50 < СКП < 250 осіб; 70 < ОВДР < 100 млн. грн.) та малі (СКП < 50 осіб; ОВДР < 70 млн грн) [5]. Для репрезентативності у рамках дослідження ми

проаналізували по 5 будівельних підприємств України з кожної категорії (великі, середні та малі). Умовно присвоїмо 15 розглянутим будівельним підприємствам України (представникам великих, середніх та малих) порядкові номери, зазначаючи лише територіальну область, в якій вони здійснюють діяльність.

Для 15 розглянутих будівельних підприємств України були визначені та розраховані коефіцієнти, що відображають параметри субпотенціалів економічного потенціалу підприємства, взаємозв'язки між субпотенціалами економічного потенціалу підприємства за допомогою кореляційного аналізу. Тобто відомі значення параметрів вершин на початковому такті моделювання ($x(0)$) і матриця взаємозв'язків для когнітивної карти (4).

Для 3 категорій будівельних підприємств були розраховані величини економічного потенціалу протягом 2006–2010 рр., за наведеними формулами 1, 2 на основі когнітивного підходу було спрогнозовано величини економічного потенціалу підприємства на 1 такт (крок) моделювання, періодом 1 рік – 2011 р. Результати наведено на рис. 1, 2, 3.

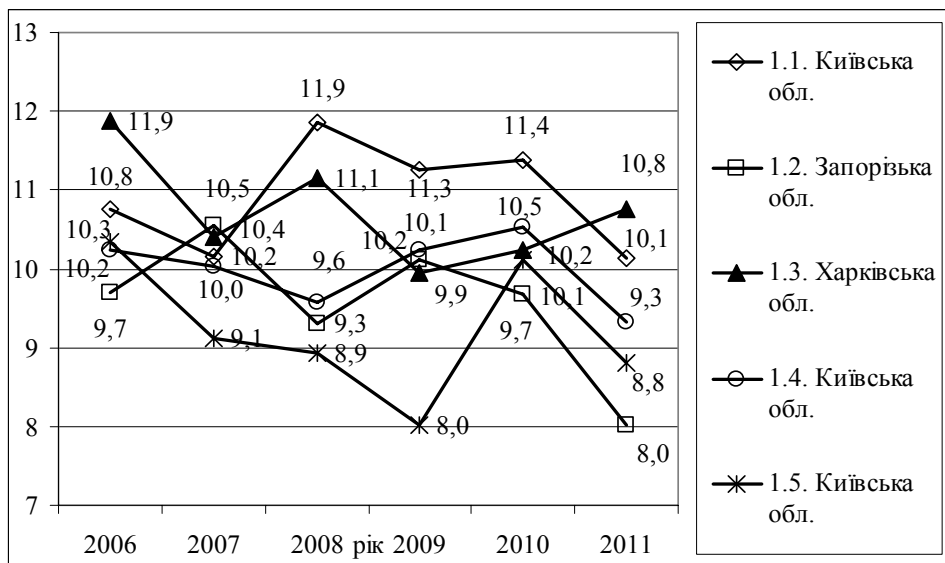


Рис. 1. Прогноз величин економічного потенціалу великих будівельних підприємств України

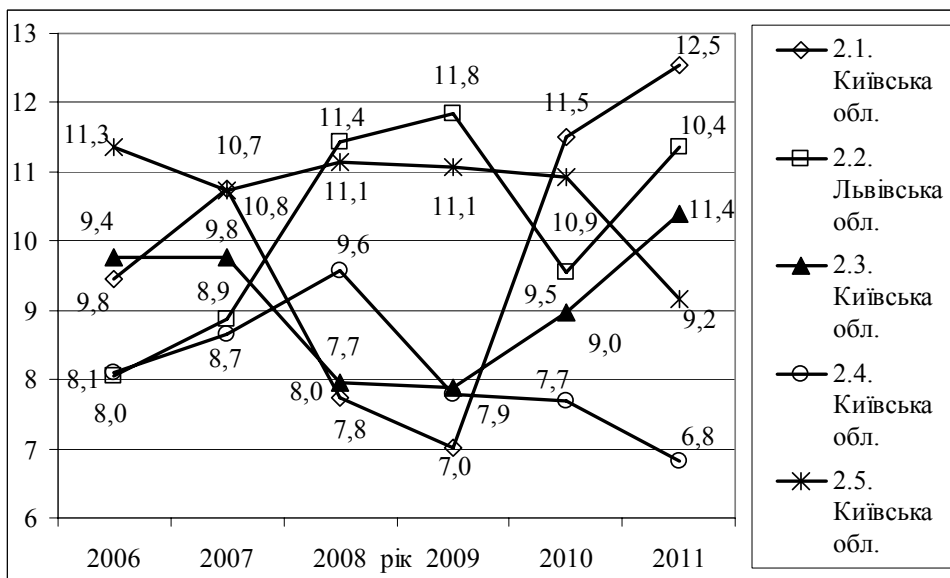


Рис. 2. Прогноз величин економічного потенціалу середніх будівельних підприємств України

Аналізуючи отримані результати (рис. 1, 2, 3) можна констатувати: величина економічного потенціалу усіх підприємств категорії „великі” у прогностичному періоді знижуються, окрім підприємства № 1.3. Харківської області; величина економічного потенціалу трьох підприємств категорії „середні” у прогностичному періоді збільшується – № 2.1. і 2.3. Київської обл., № 2.2. Львівської обл., двох знижуються – № 2.4. і 2.5. Київської обл.; величина економічного потенціалу трьох підприємств категорії „малі” у прогностичному періоді знижуються – № 3.1., 3.2. і 3.3. Дніпропетровської обл., двох збільшується – № 3.4. Дніпропетровської обл. і № 3.5. Запорізької обл.

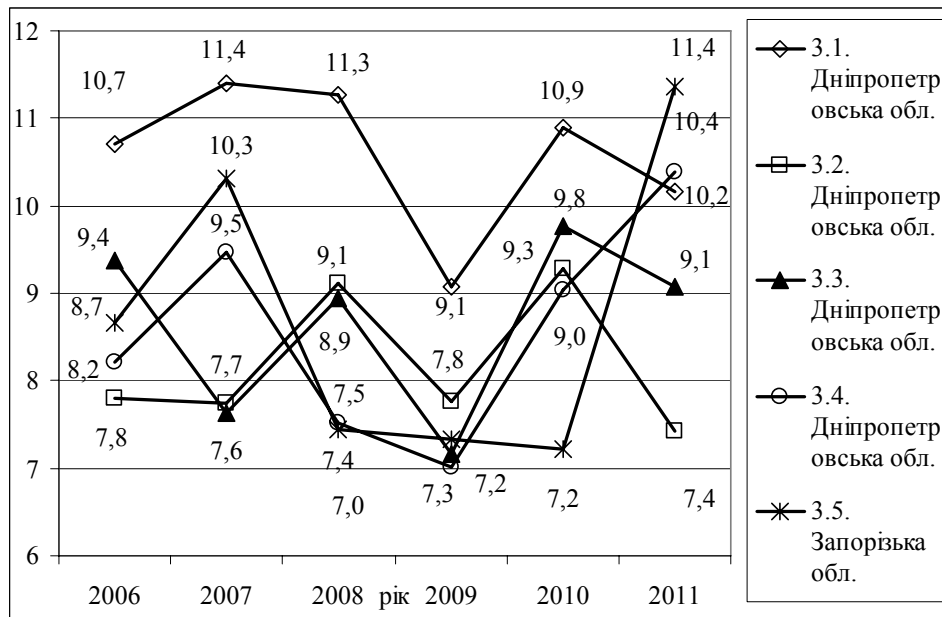


Рис. 3. Прогноз величини економічного потенціалу малих будівельних підприємств України

Висновок

У даному дослідженні обґрунтовано можливість застосування когнітивного моделювання до дослідження і розвитку економічного потенціалу підприємства, розраховано прогнозні величини економічного потенціалу підприємства для 15 будівельних підприємств України. В результаті когнітивного моделювання економічного потенціалу підприємств формується вихідна інформація для розробки стратегічного плану організаційних заходів для максимальної ефективності функціонування підприємства. Крім того, план, побудований на безлічі альтернативних варіантів, може бути адаптивним, тобто гнучко змінюватися разом зі зміною обстановки, що особливо важливо при обмеженості ресурсів керуючої сторони.

Головною перевагою запропонованого апарату когнітивних карт є можливість систематичного якісного урахування віддалених наслідків прийнятих рішень і виявлення побічних ефектів, які можуть перешкодити реалізації, здавалося б, очевидних рішень і які важко оцінити інтуїтивно при великій кількості факторів і розмаїтті чисельних шляхів взаємодії між ними. Можна стверджувати, що даний підхід є математичною основою для інтелектуальних інформаційних технологій підтримки прийняття рішень в слабо структурованих предметних областях.

Література

1. Кузнецов О.П. Когнитивное моделирование слабоструктурированных ситуаций / О.П. Кузнецов // Искусственный интеллект – проблемы и перспективы. – 2006. – № 7. – С. 86–100.
2. Кузнецов О.П. Анализ влияния при управлении слабоструктурированными ситуациями на основе когнитивных карт / О.П. Кузнецов, А.А. Кулинич, А.В. Марковский // Человеческий фактор в управлении. – 2006. – С. 313–345.
3. Поддержка принятия решений в слабо структурированных проблемных областях. Анализ ситуаций и оценка альтернатив / А.Н. Аверкин, О.П. Кузнецов, А.А. Кулинич, Н.В. Титова // Теория и системы управления. – 2006. – № 3. – С. 139–149.
4. Авдеева З.К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З.К. Авдеева, С.В. Коврига, Д.И. Макаренко // Управление большими системами. – 2007. – № 16. – С. 26 – 39.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності : Закон України, від 18.09.2008, № 523-VI / Верховна Рада України. – Офіц. вид. — К. : Урядовий кур'єр – 2008. – № 186.

Надійшла 01.05.2012; рецензент: д. е. н. Верхоглядова Н. І.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ УПРАВЛІННЯ І УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

У статті розкривається соціально-економічна сутність інтенсифікації управління і управлінської праці, фактори, які їх визначають, показують зміни, які відбуваються у системі управління під впливом кожної групи факторів і як зростає при цьому ефективність управління.

Socio-economic essence of intensification of management and administrative labour, factors that determine them, показуються changes that take place in control system under act of every group of factors and as management efficiency grows here, opens up in the article.

Ключові слова: інтенсифікація, управлінська праця, фактори інтенсифікації, ефективність, система управління.

Постановка проблеми. В сучасних кризових умовах господарювання надзвичайно гострою є проблема підвищення ефективності управління. Це можливе лише на інтенсивному шляху розвитку як управління в цілому, так і управлінської праці, зокрема, як складової системи управління. Це потребує глибоких теоретичних досліджень зазначеної проблеми, яке може стати підґрунтям для впровадження на практиці результатів цих досліджень.

Аналіз останніх досліджень. Проблемою ефективності управління і управлінської праці займалися і займаються багато науковців, серед яких найбільш відомими є: Бовикін В.І., Друкер П., Козлова О.В., Крук О.М., Лафта Дж.К., Попов Г.Х., Радукін В.П., Хміль Ф.І., Шегда А.В. В роботах цих дослідників розглядалися питання ефективності управління під різним кутом зору, але недостатньо приділялась увага факторам ефективності системи управління і особливо факторам ефективності управлінської праці.

Мета статті. Розглянути вплив факторів інтенсифікації на ефективність – окремо системи управління в цілому, і окремо управлінської праці.

Важливим фактором інтенсифікації виробництва стає вдосконалення всього механізму господарювання, і в першу чергу механізму управління суспільним виробництвом. Це передбачає переведення на інтенсивні рельси самої системи управління як підсистеми народного господарства. Справа в тому, що значення управління визначається не тільки функціями, які воно виконує у виробничій системі. Воно постійно зростає в зв'язку із тим, що на управління виробництвом витрачаються значні кошти, в ньому зайнято багато працівників, які, як правило, мають високу кваліфікацію й освіту. Їх праця оснащена високопродуктивними засобами праці, які, створюючи можливості рішення нових соціально-економічних задач, вимагають збільшення трудових й матеріальних витрат.

Тенденція до прискорення процесів, які відбуваються у сучасному виробництві, вимагають високоорганізованого механізованого й автоматизованого управління. Це витікає із законів єдності й співвідносності об'єкта і суб'єкта управління. Отже, інтенсифікація управління є одним з головних факторів інтенсифікації сучасної економіки.

Розвиток системи управління в умовах зростаючої складності й динамічності народного господарства може здійснюватись двома шляхами:

1) за рахунок екстенсивного розширення апарату управління, тобто збільшення чисельності управлінських працівників й розширення незмінної за якісними параметрами технічної бази управління;

2) шляхом інтенсифікації, тобто вдосконалення процесів й методів на базі нової високопродуктивної техніки й досягнень науки управління; формування оптимальних структур, які забезпечують інтенсифікацію процесів управління; вдосконалення методів управління, підвищення кваліфікації, покращення підбору, розстановки й структури кадрів, вдосконалення стилю керівництва.

Екстенсивний тип розвитку систем управління характерний переважно для ранніх періодів розвитку економіки, коли головними задачами були забезпечення нормального функціонування знову створюваних систем управління, розробка принципів й методів управління в умовах майже повної відсутності оргтехніки. В цей період темп зростання чисельності працівників апарату управління перевищував темпи кількісного збільшення робітників виробничого апарату.

Сучасний розвиток продуктивних сил нашої країни підготував перехід від екстенсивних до інтенсивних методів виробництва й управління.

Переважно інтенсивний тип систем управління характеризується:

- широким застосуванням досягнень науки управління й взаємопов'язаним розвитком її складових частин – фундаментальних, прикладних досліджень й проектних розробок;
- застосуванням нової техніки, підвищенням її продуктивності;
- використанням прогресивних структур управління, які дозволяють гнучко й оперативно реагувати на зміни функціонування об'єктів управління і які б забезпечували чітку взаємодію відповідальності органів управління за кінцеві результати й ефективність виробництва;
- застосування науково обґрунтованих процесів і методів управління, які б забезпечували

оптимізацію управлінських рішень й впливів;

- якісно новим складом кадрів управління, для яких характерні висока кваліфікація, професійна мобільність (обумовлена високими темпами оновлення процесів, методів і техніки управління) й розвинена системи підготовки й перепідготовки;

- науковою організацією управлінської праці;

- подальшим широким залученням працівників до управління, тобто розширенням сфери самоуправління;

- випереджаючими темпами зростання якісних показників суспільного виробництва у порівнянні з темпами зростання сукупних витрат на виробництво й управління.

Система управління, спрямована на інтенсифікацію, повинна створювати оптимальні умови для досягнення найвищої продуктивності праці, прискореного зростання суспільного виробництва й добробуту працівників. В той же час вона повинна відповідати вимогам оперативності й економічності, які б дозволяли не тільки своєчасно реагувати на зміни умов господарювання й досягнень науково-технічного прогресу, але й забезпечувати більш високий ефект функціонування системи управління у порівнянні з витратами на неї.

Фактори інтенсифікації управління характеризуються великим різноманіттям, різні за характером і часом їх прояву, типу і силі впливу, джерелами формування. Тому, визначаючи шляхи інтенсифікації, серед множини факторів необхідно виділяти найбільш суттєві, діючі на протязі достатньо довгого періоду часу або постійно вчиняючи найбільший вплив на ефективність управлінської праці й управління в цілому.

Основними напрямками інтенсифікації управління є:

1. впровадження досягнень науково-технічного прогресу у всі елементи систем управління;

2. всеохоплююче покращення використання ресурсів.

Перший напрямок – використання досягнень науково-технічного прогресу в управлінні – краще всього розглянути з позицій складових НТП – науки і техніки.

Поглиблення, розширення сфери й практичної значимості наукових досліджень в області управління передбачає в першу чергу розробку проблем теорії управління. Серед них слід виділити: вдосконалення теорії і методології побудови систем управління; розвиток теорій рішень, особливо стосовно кількісної оцінки їх якості; врахування впливу фактору часу, визначення ступеню припустимості ризику при прийнятті рішень; вдосконалення механізму і методів управління. Особливе місце серед теоретичних проблем займає оцінка ефективності управління, в тому числі оцінка діяльності управлінського персоналу й особливо керівників, моделювання процесів управління, теорії експерименту в області управління. Розробка проблем теорії управління пов'язана з поглибленням пізнання його законів, закономірностей і принципів, що створює необхідні передумови для позитивних якісних змін в організації, інформаційно-технологічному, методологічному і кадровому забезпеченні рішень все більш складних проблем управління, для перетворення управління у науково-технічний прогрес. Це посилює роль науки у практиці управління і в процесах інтенсифікації його розвитку.

Науковий прогрес в управлінні виявляється і в покращенні його організації, що досягається під впливом таких факторів інтенсифікації, як:

- наукове обґрунтування складу функцій управління з врахуванням специфіки керованих об'єктів;

- впровадження прогресивних організаційних форм і структури управління у відповідності з якісними перетвореннями у структурі виробництва;

- впровадження наукової організації праці в управлінні;

- розвиток форм організації участі працівників в управлінні;

- використання прогресивних організаційних форм використання технічних засобів, інформаційного забезпечення і т.і.

Приведення у дію цих факторів сприяє економії живої і уречевленої праці, веде до підвищення організаційного рівня управлінської діяльності, збагачує її зміст за рахунок забезпечення чіткості, конкретності у роботі управлінських ланок й окремих посадових осіб, сприяє підвищенню сталості й надійності системи управління. Наприклад, впровадження наукової організації праці сприяє створенню таких організаційних відносин, які забезпечують найбільш доцільну взаємодію всіх ланок управління, підвищення результативності праці і зниження надлишкових, не викликаних об'єктивною необхідністю витрат. Розвиток організаційних форм участі працівників в управлінні виробництвом не тільки підвищує їх творчу активність, але й підвищує відповідальність господарських ланок за результати їх праці. Як наслідок, на новий рівень підіймаються якість, оперативність й економічність управлінських дій.

Вплив поглиблених наукових досліджень в області управління проявляється у покращенні його технологічного й інформаційного забезпечення. Тут найважливішими факторами інтенсифікації, які безпосередньо впливають на ефективність управління, є:

- впровадження прогресивних типових рішень і процедур управління;

- впровадження прогресивних методів розробки і організації виконання рішень;

- підвищення якості інформаційного забезпечення процесу управління.

Результатом дії цих факторів є підвищення якості рішень, що приймаються, а також зниження витрат праці й часу на їх своєчасну розробку і реалізацію.

Проведення наукових досліджень в області вдосконалення системи методик управління також сприяє ефективності управління перш за все за рахунок більш високої обґрунтованості, оперативності і економічності управлінських впливів. Тут найбільше значення мають вдосконалення планування, стимулювання й комерційного розрахунку, регламентування повноважень, прав й обов'язків управлінських працівників, покращення інструктивного й нормативного забезпечення, чітке визначення міри й видів відповідальності посадових осіб і органів управління. Покращенню соціальних умов в трудових колективах, посиленню творчого характеру управлінської праці, отже, й зростанню його ефективності сприяє подальший розвиток соціально-психологічних методів управління.

Впровадження досягнень науки управління стимулює й якісні перетворення такого важливого елемента системи управління, як кадри. Основними факторами інтенсифікації у цьому напрямку є:

- підвищення якості підготовки управлінських кадрів;
- підвищення кваліфікації працівників й покращення кваліфікаційної й професійної структури апарату управління;
- покращення відповідальності працівників системи управління за доручену справу, виконання задач і функцій управління;
- вдосконалення стилю керівництва;
- підвищення культури управлінської праці й управління.

Під впливом цих факторів підвищується якість трудових процесів у сфері управління за рахунок більш високої компетентності управлінського персоналу й виконання ним функцій відповідно до їх професійної і кваліфікаційної підготовки. Одночасно досягається й економія часу на виконання задач управління, так як скорочуються його втрати з-за зменшення помилок і прорахунків.

Реалізація цих факторів в інтенсифікації потребує створення й постійного вдосконалення системи підготовки й перепідготовки кадрів, підвищення рівня організаційного і методичного керівництва всієї роботи з управлінським складом.

Впровадження у сферу управління прогресивних технічних досягнень, розширюючих можливості управлінських працівників у сфері управлінських дій, є важливим напрямком підвищення ефективності на інтенсивних засадах. Цьому сприяє реалізація основних факторів:

- впровадження високоефективних технічних засобів, що забезпечують механізацію й автоматизацію управлінської праці;
- розширення техніко-експлуатаційних можливостей використання машин і обладнання в системах управління;
- створення і вдосконалення автоматизованих й комп'ютеризованих систем управління;
- підвищення кількості і питомого значення оптимізованих задач, які вирішуються за допомогою технічних засобів.

В результаті механізації управлінської праці суттєво змінюється його характер і зміст: в ньому скорочується доля рутинних операцій й посилюється роль творчих. Своєчасне отримання якісної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, підвищує оперативність управління, попереджує небажані зміни в процесі виробництва. Автоматизація й комп'ютеризація багатьох функцій управління дозволяє більш послідовно провести централізацію управлінської діяльності, наприклад вивести з цехів функціональний апарат управління й сконцентрувати його в крупних підрозділах заводу управління. Це призводить до прямої економії витрат на утримання апарату управління.

Другий напрямок інтенсифікації управління – покращення використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів – тісно пов'язаний з першим напрямком інтенсифікації. Справа в тому, що створювані наукою і технікою об'єктивні можливості для підвищення ефективності визначають не тільки можливості якісного перетворення всіх елементів системи управління, але й економічність, тобто можливість зниження витрат ресурсів на здійснення управлінської діяльності в результаті покращення їх використання. Економію всіх видів ресурсів в управлінні можна розглядати як економію праці. Адже даний напрямок робіт також забезпечує підвищення ефективності управління на інтенсивних засадах.

Головними факторами даного напрямку, які забезпечують пряму дію на ефективність управління, є:

1. В області кращого використання трудових ресурсів:

- більш повне використання кваліфікаційних і професійних можливостей управлінських кадрів;
- раціональне й повне використання робочого часу;
- покращення структурного складу кадрів;
- інтенсифікація праці управлінських працівників до її нормального рівня;
- впровадження наукової організації управлінської праці.

2. В області кращого використання матеріальних ресурсів:

- більш повне використання всього комплексу технічних засобів за рахунок інтенсифікації управлінських процесів;
- прискорення освоєння нових технічних засобів;
- покращення використання інформації, необхідної для розробки й прийняття управлінських рішень;

- покращення використання споруд, виробничих площ і обладнання у системі управління.
3. В області покращення використання фінансових ресурсів:
- раціональне використання фонду заробітної плати працівників системи управління;
 - економія коштів, що виділяється на поточне утримання й одноразові витрати;
 - раціональне використання фонду економічного стимулювання.

Значення і характер взаємодії факторів не є постійними, а змінюються в конкретних умовах розвитку систем управління. Тому виявлення, аналіз й комплексне використання є важливим етапом роботи, націленою на планомірне підвищення ефективності управління.

Важливим аспектом інтенсифікації управління є інтенсифікація управлінської праці. Економічна сутність інтенсифікації праці як економічної категорії безпосередньо пов'язана з кількістю праці, яка витрачається в одиницю часу, а також його корисним результатом.

Соціально-економічний зміст інтенсивності праці управлінських працівників повинен відображати специфіку праці, його спрямованість, предмет і результат праці, а також роль управлінської праці у праці сукупного робітника виробництва.

Управління виробництвом – це цілеспрямований процес дії на трудову діяльність учасників виробничого процесу, тому об'єктом управлінської діяльності виступає працівник виробництва й трудовий колектив в цілому. Шляхом управлінської дії забезпечується узгодженість дій членів колективу, спрямоване на досягнення запланованих результатів. Дія передбачає розробку й прийняття управлінських рішень. Тому в якості результату або “продукта” праці в управлінні у самому загальному виді виступає рішення. Ці рішення носять різнобічний характер.

Розробка, прийняття, реалізація й контроль за виконанням рішень пов'язані з виконанням неоднорідних за змістом управлінських робіт технічних виконавців, спеціалістів і керівників. Наприклад, технічні виконавці, як правило спеціалізовані на однорідних, повторювальних операціях, пов'язаних з підготовкою інформації, необхідної для розробки й прийняття рішень, з їх документальним оформленням. Продукт їх праці може бути більш-менш чітко виділений, підрахований, оцінений. Це масив оброблених даних, заповнених документів, віддрукованих матеріалів і т. і.

Спеціалісти займаються безпосередньо з підготовкою даних, необхідних для управлінських рішень, які і є результатом їх праці. Його важко виміряти, так як часто виникає необхідність розробки деяких варіантів рішень, відповідних цілям системи, але потребуючих різних витрат ресурсів або часу на їх досягнення. Трудомісткість розробки варіантів та їх кількість зазвичай не регламентуються і знаходяться у прямій залежності від важливості і складності задач, які вирішуються.

Нарешті, керівники, які спрямовують і координують дії трудових колективів шляхом прийняття рішень і організації їх виконання, біля двох третин свого робочого часу витрачають на роботу з людьми. Результатом їх праці є ефективна організація взаємодії всіх частин виробничої системи. Він опосередковується через підсумки виробничо-господарської діяльності й соціально-економічних умов праці робітників підприємства.

У відповідності з цим збільшення корисного результату при інтенсифікації, тобто ущільнення робочого часу технічних виконавців, спеціалістів і керівників, виражається різними параметрами. Тому підхід до визначення інтенсивності праці працівників управління повинен бути, з одного боку, диференційованим, з іншого — інтегрованим, оскільки їх праця пов'язана єдиним процесом розробки управлінської дії.

Необхідність вимірювання інтенсивності праці управлінських працівників явно очевидна. Вона дозволяє встановити реально діючі тенденції у динаміці інтенсивності праці працівників різних категорій, визначити нормальну інтенсивність праці для кожної категорії і виявити вплив таких факторів, як науково-технічний прогрес в управлінні, зміни продовженості робочого дня та ін.; порівняти працю робітників різних категорій за його щільністю і важкістю, що необхідно для встановлення пільг і компенсацій за неусувані відхилення від нормальних умов праці.

Методи вимірювання інтенсивності праці управлінських працівників не розроблені до рівня їх практичного застосування. Так, часто висувається пропозиція щодо вимірювання інтенсивності праці шляхом співставлення кількості витраченої життєвої сили і часу її витрачання. Його практичне застосування ускладнено тим, що не вирішені важливі методологічні і теоретичні проблеми виміру витрат енергоресурсів при виконанні конкретних видів управлінської праці і оцінки корисного результату праці працівників різних категорій.

З врахуванням сучасного стану розробки питання і специфіки управлінської праці більш корисними можуть бути методи, які базуються на непрямих показниках і які відображають інтенсивність праці.

У якості таких показників можуть бути використані ті, які характеризують умови використання потенціалу управлінських працівників як елементу продуктивних сил. Перш за все, це показники, які відображають наукову організацію праці управлінських працівників, яка, власне кажучи, і покликана забезпечувати нормальний розмір інтенсивності праці в даних соціально-економічних умовах.

Науковою необхідно вважати таку організацію праці, яка ґрунтується на досягненнях науки і передовому досвіді, систематично впроваджуваних у виробництво, дозволяє найкращим чином поєднувати

техніку і людей в єдиному виробничому процесі, забезпечує найбільш ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, безперервне підвищення продуктивності праці, сприяє збереженню здоров'я людини.

Саме це є ціллю таких напрямків НОП, як розподіл і кооперація праці, підбір і розстановка кадрів, розробка систем методів і процесів управління, організація робочих місць і нормування праці інженерно-управлінських працівників. Окрім цього, використання потенціалу працівників системи управління визначається цілим рядом параметрів, відображаючих умови їх діяльності. До них, в першу чергу, відносяться: кваліфікаційний склад кадрів управління, фондоозброєність праці, матеріальне і моральне стимулювання, культурно-просвітницькі умови, спілкування у трудовому колективі.

Свідома й планомірна зміна параметрів по цим двом напрямкам може забезпечити максимальне наближення інтенсивності праці до її суспільно нормального рівня, так як покращення умов праці і наукова їх організація у кінцевому підсумку відображається на працездатності і підвищенні корисного результату роботи управлінських кадрів. Цей підхід до визначення інтенсивності праці дозволить не тільки встановити її рівень (по відношенню до суспільно нормального), але й виявити причини і фактори, які викликають перевтомлення, відхилення від встановлених норм, заважають підвищенню ефективності і продуктивності системи управління в цілому.

Висновки. Таким чином, проблеми, пов'язані з встановленням соціально-економічної сутності інтенсивності праці управлінських працівників, визначенням меж її підвищення, методів вимірювання й шляхів забезпечення суспільно-нормального рівня, мають не тільки теоретичне значення, але й суттєво впливають на практику організації праці в управлінні, його результативність і ефективність.

Література

1. Адамчук В.В. Управленческий труд в бытовом обслуживании населения / Адамчук В.В. – М. : Легкая индустрия, 1980. – 176 с.
2. Обер-Крие Дж. Управление предприятием / Обер-Крие Дж. – М. : Из-во «Прогрес», 1983. – 304 с.
3. Степаненко І.Х. Ефективність управлінської праці / Степаненко І.Х. – К. : «Урожай», 1990. – 136 с.
4. Шипунов В.Г. Основы управленческой деятельности / В.Г. Шипунов, Е.П. Кишкель. – М. : Высш. шк., 1999. – 304 с.
5. Голиков В.И. Эффективность управленческого труда / Голиков В.И. – К. : «Наукова думка», 1984. – 144 с.

Надійшла 14.05.2012; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 519. 852

Н. В. СУДУК

Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

МЕТОДИ РОЗВ'ЯЗКУ БАГАТОЕТАПНОЇ ТРАНСПОРТНО-ВИРОБНИЧОЇ ЗАДАЧІ

У статті описаний алгоритм розв'язку багатоетапної транспортно-виробничої задачі. Розглянуто методи розв'язку досліджуваної задачі на основі використання базисного розв'язку задач лінійного програмування, теорії двоїстості та методів декомпозиції.

In the article the algorithm of decision of multi-stage transportation and production tasks is described. The methods of decision of the probed task on the basis of the use of base decision of tasks of the linear programming, theory of duality and methods of decoupling are considered.

Ключові слова: багатоетапна транспортно-виробнича задача, задача лінійного програмування, теорія двоїстості, метод декомпозиції.

Постановка проблеми. Багатоетапна транспортно-виробнича задача (БТВЗ) виступає як модель, ціль якої є узгодженням планів роботи підприємств, забезпечення ефективного функціонування за заданими критеріях. Досліджувана задача містить в собі транспортні і виробничі блоки, які представляють собою взаємопов'язані оптимізаційні задачі. Оскільки, комплексне дослідження цих задач призводить до складної математичної задачі з значним числом змінних і обмежень, то розв'язок БТВЗ безпосередньо класичними методами оптимізації є достатньо трудомістким.

Мета статті полягає у розробці алгоритму та методів розв'язку багатоетапної транспортно-виробничої задачі.

Виклад основного матеріалу. Введемо низку визначень. Нехай пряма задача P полягає в пошуку $\max f(x)$ при $x \in \Omega$. Тоді можливі наступні випадки:

1. Множина допустимих розв'язків задачі оптимізації $\Omega = \emptyset$ є пустою.
2. Множина допустимих розв'язків задачі оптимізації Ω складається з одного елемента.

3. Оптимальне значення цільової функції $f(x)$ не досягається на Ω (наприклад, $\sup\{f(x)|x \in \Omega\} = \infty$ або множина Ω є не замкнутою). В цьому випадку річ може йти тільки про наближене вирішення задачі.

4. Існує оптимальне значення z^* цільової функції, яке досягається. Існує вектор $x^* \in \Omega : f(x^*) = z^* = \sup\{f(x)|x \in \Omega\} < \infty$. Такий вектор назовемо оптимальним розв'язком прямої задачі.

Задачею лінійного програмування (ЛП) є задача пошуку екстремуму (максимуму або мінімуму) лінійного функціоналу при наявності лінійних обмежень. Цей клас задач оптимізації – один із основних в прикладних дослідженнях у зв'язку з наявністю лінійних зв'язків між керованими чинниками, а також – з існуванням досить ефективних методів розв'язку.

Для опису задачі введемо множину змінних $(x_j)_{j \in N}$ (зазвичай $N = 1..n$ і обмежень $(M = 1..m)$), матрицю обмежень $A = (A_{ij})_{i \in M, j \in N}$, вектор коефіцієнтів цільової функції $C = (c_j)_{j \in N}$ і вектор правих частин обмежень $(b_i)_{i \in M}$. Визначимо розширену матрицю обмежень як $A[M, N \cup \{0\}]$ ($A_{i0} = b_i, i \in M$). Під час опису задачі в загальній формі необхідно також вказати напрям оптимізації, види обмежень і знаки змінних. Розмір задачі ЛП позначимо $m \times n$.

Розглядаємо задачу ЛП P в загальній формі:

$$CX \rightarrow \max(\min), AX \times b, X \diamond,$$

де символ \times заміняє один із трьох можливих знаків $=, \geq, \leq$, символ \diamond означає, що відповідна змінна $x_j \geq 0, x_j \leq 0$ або x_j будь-якого знаку.

Розв'язок задачі ЛП визначимо як вектор $X \in \Omega = \{X \geq 0 | A \cdot X = b\}$. Ціль задачі P – пошук X^* – оптимального розв'язку (оптимального плану) задачі:

$$X^* \in \Omega : C \cdot X = z^* = \max\{C \cdot X | A \cdot X = b; x \geq 0\}.$$

Якщо множина Ω необмежена, то z^* будемо вважати рівним ∞ , якщо $\Omega = \emptyset$, визначимо $z^* = -\infty$.

При розв'язку задач ЛП зручно використовувати обчислювальні схеми достатньо простого, надійного і обчислювально ефективного методу поступового покращення плану. Використання більш складних методів розв'язку задач невеликого розміру є недоцільним.

Введемо наступні визначення.

1. Базисний розв'язок задачі ЛП.

Визначення. Точку $X \in \Omega$ назовемо крайньою точкою Ω , якщо для будь-яких точок $X', X'' \in \Omega$ із $X = \frac{1}{2}(X' + X'')$ випливає, що $X' = X'' = X$. Множину крайніх точок опуклого багатогранника позначимо $\text{exp}(\Omega)$.

Визначимо $N' \subset N$ – базисна множина стовпців матриці $A = A[M, N]$ як множина лінійно-незалежних стовпців повного рангу цієї матриці:

$$N' - \text{базисна множина } A[M, N] \Leftrightarrow |N'| = \text{rang}(A[M, N]) = \text{rang}(A[M, N']).$$

Тоді має місце наступна теорема про структуру опуклого багатогранника множини.

Нехай багатогранна множина Ω обмежена, тоді будь-яка точка $X \in \Omega$ є опуклою комбінацією крайніх точок цієї множини

$$X \in \Omega \Leftrightarrow \exists X^1, X^2, \dots, X^k \in \text{ext}(\Omega), \gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k \geq 0 : X = \sum_{i=1}^k \gamma_i X^i$$

У випадку необмеженого багатогранника Ω в його представленні окрім крайніх точок допустимі напрями вектора для яких існує точка $X \in \Omega$, така, що $X + \lambda_s \in \Omega$ при будь-якому $\lambda \geq 0$.

2. Використання теорії двоїстості.

Теорія двоїстості в лінійному програмуванні пов'язує розв'язок задачі P

$P: z = C \cdot X \rightarrow \max; A \cdot X = b; x \geq 0$ з двоїстою до неї задачею D виду:

$$D: w = v \cdot b \rightarrow \min; v \cdot A \geq c.$$

тобто пошуком:

$$v^* : v^* \cdot b^* = w^* = \min\{v \cdot b \mid v \cdot A \geq c\}.$$

Має місце наступна теорема про зв'язок прямої і двоїстої задач ЛП.

Теорема двоїстості. Якщо P і D – пара двоїстих задач, то $z^* = v^*$.

Теорема справедлива для всіх можливих випадків $-\infty \leq z^* = v^* \leq \infty$. Якщо існує оптимальний розв'язок однієї з цих задач, то існує розв'язок і другої, при чому значення цільових функцій для цих розв'язків однакові.

Теорема про доповнювальну нежорсткість. Нехай X^* і v^* – довільне оптимальне рішення задач P і D . Тоді, якщо $X_i^* > 0$, то $\sum_{i=1}^m A_{ij}v_i^* = C_j$ і, навпаки, якщо $\sum_{i=1}^m A_{ij}v_i^* > C_j$, то $X_i^* = 0$.

Вирішення прямої і двоїстої задач, які відповідають умовам цієї теореми, називають узгодженими. Теорема дозволяє, знаючи X^* – оптимальний розв'язок прямої задачі P , отримати корисну інформацію про оптимальний розв'язок двоїстої D у вигляді системи лінійних рівнянь:

$$\sum_{i=1}^m A_{ij}x_i^* = C_j \quad \forall j : X_j^* > 0 \quad (1)$$

Якщо X^* – допустимий базисний розв'язок, то рівняння системи (1) відповідає базисним змінним. Пару оптимальних розв'язків: x^* – прямої і v^* – двоїстої задачі, які відповідають умовам (1) назвемо узгодженими.

Відомо багато різних способів реалізації методу поступового покращення плану задачі ЛП. В практичних дослідженнях досить зручним є використання так званого “мультиплікативного” симплексного методу.

Матриця A задачі ЛП називається блочною, якщо вона містить деяку сукупність N_1, N_2, \dots, N_k диз'юнктивних підмножин стовпців ($N_r \subset N$) і M_1, M_2, \dots, M_k – рядки ($M_s \subset M$), такі, що $A[M_s, N_r] = 0$, якщо $s \neq r$. Визначимо

$$N_0 = N \setminus \left(\bigcup_{s=1}^k N_s \right), \quad M_0 = M \setminus \left(\bigcup_{s=1}^k M_s \right).$$

Тоді всі ненульові елементи складають підматриці: $A[M_0, N]$, $A[M, N_0]$, і $A_s = A[M_s, N_s]$ ($s \in 1..k$). Першу з них складають загальні ряди матриці A , другу – стовпці, наступні назвемо блоками цієї матриці.

Блочна задача ЛП – задача з блочною матрицею обмежень.

Якщо пряма задача – задача розподілу ресурсів (складання виробничого плану) деякого виробничого об'єднання, яке складається з головної (керуючої) компанії і групи підприємств, то рядки M_s і стовпці N_s відповідають власним ресурсам і технологіям деяких виробництв $1 \leq s \leq k$, а матриця A_s відображає використання ресурсів в технологіях виробництва s . Матриця $A[M_0, N]$ визначає використання загальних ресурсів множини M_0 компанії, $A[M, N_0]$ – загальних для всіх виробничих технологій.

Коротко опишемо один з найбільш часто використовуваних методів декомпозиції Данціґа-Вулфа вирішення блочної задачі ЛП. Розглянута задача ЛП з k пов'язаними обмеженнями має вигляд:

$$c^1 \cdot x^1 + c^2 \cdot x^2 + \dots + c^k \cdot x^k \rightarrow \max \quad (2)$$

$$B^1 \cdot x^1 + B^2 \cdot x^2 + \dots + B^k \cdot x^k = b^0 \quad (3)$$

$$A^q \cdot x^q = b^q, \quad q \in 1..k \quad (4)$$

$$x^q \geq 0, \quad q \in 1..k, \quad (5)$$

де $x^q = x^q [N_q]$, $q \in 1..k$ – інтенсивність технологій виробництва q ,

$B = (B^1[M_0, N_1], B^2[M_0, N_2], \dots)$ – матриця використання загальних ресурсів,

$A = (A^1[M_1, N_1], A^2[M_2, N_2], \dots)$ – матриця використання ресурсів виробництва,

$b = (b^0[M_0], b^1[M_1], \dots)$ – вектор наявності ресурсів,

$c = (c^1[M_1], c^2[M_2], \dots)$ – коефіцієнти цільової функції.

Цільова функція задачі відображає дохід компанії, перша група обмежень – баланс загальних ресурсів виробництва, наступні – власних ресурсів.

Кожне підприємство функціонує у відповідності з власними технологіями, в результаті матриця A має блочний характер при загальних поєднуючих обмеженнях. Для вирішення цієї задачі можна використовувати метод декомпозиції, який припускає досить прозору економічну інтерпретацію.

Метод декомпозиції Данціґа-Вулфа базується на розв'язку прямої задачі в результаті послідовного виконання двох етапів, один з яких – розв'язок координуючої (“центральної”) задачі розподілу загальних ресурсів компанії, другий – побудова (на рівні алгоритму проміжних розрахунків) оптимального плану кожного із виробництв з врахуванням встановлених цін на загальні ресурси.

Ідея цього методу базується на переході до множини крайніх точок блочної задачі P_q , ($q \in 1..k$) з умовами:

$$\psi^q \cdot x^q \rightarrow \max \quad (6)$$

$$A^q \cdot x^q = b^q \quad (7)$$

$$x^q \geq 0 \quad (8)$$

Алгоритм формулюється при умові існування оптимального розв'язку кожної із блочних задач при будь-якому значенні коефіцієнтів цільової функції ψ^q .

Використання алгоритму складається із наступних кроків:

1. Представлення розв'язку системи лінійних обмежень (4) через крайні точки множини $\alpha_s \in T^q \in \exp(\Omega^q)$ допустимих розв'язків. Зручно вважати, що $T^p \cap T^q = \emptyset$ при $p \neq q$ і позначимо $T = \cup_{q \in 1..k} T^q$. Будь-яке x^q – допустимий розв'язок цієї системи обмежень представимо у вигляді лінійної комбінації:

$$x^q = \sum_{t \in T^q} \alpha^t \cdot \lambda_t, \quad (9)$$

$$\lambda_t \geq 0, \quad \sum_{t \in T^q} \lambda_t = 1, \quad q \in 1..k \quad (10)$$

оскільки область, визначена (6-7) обмежена і замкнута багатогранна множина.

Виконаємо заміну змінних і перейдемо до прямої задачі в термінах змінних λ . Отже, визначимо:

$$W_t = B \cdot \alpha_t \quad (11)$$

$$\eta_t = c \cdot \alpha_t \quad (12)$$

використання ресурсів і дохід, пов'язаний з розв'язком прямої задачі.

Тоді, очевидно, відношення (7) можна записати у вигляді системи лінійних рівнянь:

$$\sum_{q \in 1..k} \sum_{t \in T^q} W_t \cdot \lambda_t = b^0, \quad (13)$$

які відповідно з умовою (10) і цільовою функцією еквівалентні прямій задачі:

$$\sum_{q \in 1..k} \sum_{t \in T^q} \eta_t \cdot \lambda_t \rightarrow \max \quad (14)$$

Будемо називати задачі (10, 13–14) – “центральною”, двоїсті змінні обмежень (10) позначимо через z_q , обмеження (13) – v .

3. Отримана задача лінійної оптимізації має значно менше обмежень, ніж пряма, проте має два суттєві недоліки:

- число стовпців матриці обмежень (змінних задач) може бути дуже великим;
- стовпці відповідають крайнім точкам багатогранників, які визначаються відношенням (8).

Відзначимо особливості цієї задачі:

Розглянута задача є задачею ЛП з k додатковими обмеженнями (10) для $q \in 1..k$.

Двоїсті змінні цієї задачі – оцінки загальних ресурсів багаторівневої інтегрованої структури.

4. Запишемо умови оптимальності розглянутої задачі. Базисний план оптимальний тоді і тільки тоді, коли рівні всі нерівності:

$$v \cdot W_t + z_q \geq \eta_t, \quad q \in 1..k \quad (15)$$

Перепишемо це обмеження у формі, зводячи все, що залежить від номера крайньої точки $t \in T$ в ліву частину відношення:

$$v \cdot W_t - \eta_t \geq -z_q, \quad (16)$$

Скористаємось відношеннями (11-12) і повернемося до умов блочної задачі. Перевірка оптимальності прямої задачі в даному випадку зводиться до перевірки відношень:

$$v \cdot (B \cdot \alpha_t) - c \cdot \alpha_t \geq -z_q, \quad t \in T_q, q \in 1..k$$

або записаної в більш зручній формі:

$$(c - v \cdot B) \cdot \alpha_t \leq z_q, \quad t \in T_q, q \in 1..k \quad (17)$$

де α_t – крайні точки багатогранників T_q .

5. Відтак очевидно, що немає потреби розглядати всі крайні точки, достатньо визначити тільки ту з них, для якої ліва частина досягає найбільшого значення і порівняти з z_q . Проте пошук такої крайньої точки зводиться до розв’язання задачі ЛП з цільовою функцією:

$$(c - v \cdot B) \cdot x \rightarrow \max \quad (18)$$

і обмеженнями (7-8). Позначимо через

$$\psi^q = \psi^q(v) = c^q - v \cdot B^q \quad (19)$$

вектор коефіцієнтів цієї допоміжної цільової функції для блочної задачі (6-8).

Отже, пряму задачу можна розв’язувати наступним чином:

Крок 0. Побудувати допустимий розв’язок “центральної” задачі (10, 13-14). Для побудови такого розв’язку можна використовувати, наприклад, штучні змінні.

Крок 1. Розв’язати блочні задачі планування виробництва $q \in 1..k$ з врахуванням двоїстості оцінок v .

Крок 2. Якщо оцінки кожного вектора коректування плану оптимального розв’язку однієї із блочних задач (6–8) задовольняють нерівності (17), робота алгоритму закінчена, отриманий план – оптимальний, а оцінки v – двоїсті оцінки отриманого оптимального плану, інакше – перейти на крок 3.

Крок 3. Виконати чергову ітерацію вирішення “центральної” задачі, розглядаючи знайдені розв’язки блочних задач, як нові базисні елементи. Розрахувати вектор оцінок v ресурсів M_0 . Перейти на крок 1.

Висновки. Таким чином, в роботі представлений огляд методів вирішення, математичного апарату

дослідження операцій і математичного програмування, які необхідні для розв'язку БТВЗ. Алгоритм розв'язку БТВЗ свідчить про можливість використання і достатньо високу ефективність запропонованих методів.

Література

1. Боровик О.Л. Дослідження операцій в економіці / Боровик О.Л. – К. : ЦУЛс, 2007. – 424 с.
2. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах : [монографія] / Вовк В.М. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 584 с.
3. Данциг Дж.Б. Линейное программирование, его обобщение и применение / Дж.Б. Данциг. – М. : Прогрес, 1996. – 600 с.
4. Дослідження операцій в економіці / [Федоренко І.К., Черняк О.І., Черноус Г.О., Карагодова О.О., Горбунов О.В.]. К. : Знання, КОО, 2007. – 558 с.

Надійшла 14.05.2012; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 658.7.519.87

В. Д. МАРЧУК

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТОКУ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ

У статті запропонована модель матеріального виробничого потоку, яка побудована на основі рівнянь моделі динаміки середовища.

In the article the model of material workflow is offered, which on the basis of equalizations of model of dynamics of environment is built.

Ключові слова: матеріальний виробничий потік, виробничий процес, технологічний маршрут.

Постановка проблеми. Аналіз існуючих систем управління виробництвом показує, що, найбільш слабо формалізованою підсистемою є фаза управління – оперативне регулювання виробництва, а також проблема забезпечення надійності виробничих систем. Багато в чому це пояснюється відсутністю достатньо гнучких моделей, які дозволяють комплексно підійти до проблеми оперативного управління виробництвом, вирішити питання оперативного регулювання, обґрунтованих страхових ресурсів, забезпечення ритмічного і надійного випуску продукції.

Існуючі підходи щодо опису виробничого процесу (ВП) засновані, як правило, на моделях управління запасами, що не дозволяє розглядати процес управління виробництвом продукції як управління рухом ресурсів по технологічному маршруті (ТМ) на основі взаємодії різних їх видів, розв'язувати задачі компенсації випадкових збурень у виробництві. виправити дані недоліки можна за допомогою моделі розподіленого матеріального потоку, оснований на введенні неперервних координат і обліку механізмів управління, які використовуються в теорії і практиці управління виробництвом.

Мета статті полягає у побудові моделі матеріального виробничого потоку, використання якої дозволить вирішити задачу аналізу виробничого процесу.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи процес виробництва як керований матеріальний просторово-розподілений потік ресурсу, використаємо модель механіки суцільного середовища. Математична модель динаміки середовища включає три основні рівняння:

Рівняння матеріального балансу середовища:

Балансове відношення характеризує динаміку зміни розподілених запасів при зміні вхідних і вихідних потоків операції ТМ. При відсутності випадкових чинників параметри ВП відповідають плановим величинам або змінюються згідно оперативних управлінських рішень.

При цьому випадкові виробничі витрати призводять до порушення балансового співвідношення. Тому рівняння матеріального балансу включає випадкові витрати і може бути записане в інтегральній або в диференціальній формі:

$$\frac{\partial Q(x,t)}{\partial x} + \frac{\partial R(x,t)}{\partial t} + B(x,t) = 0, \quad (1)$$

де $Q(x,t)$ – інтенсивність потоку (величина потоку);

$R(x,t)$ – розподіл запасів ресурсу по ТМ (щільність потоку);

$B(x,t)$ – випадкові виробничі витрати.

Це рівняння характеризує динаміку матеріального потоку.

Рівняння руху, що зв'язує середовища з його джерелом:

ВП, розглянутий як рух ресурсу по ТМ, характеризується швидкістю $V(x, t)$, якій відповідає графік руху ресурсу, і визначається з врахуванням можливостей зміни інтенсивності потоків з використанням наявних ресурсів. Даний графік отримується в результаті розв'язку диференціального рівняння:

$$\frac{dx}{dt} = V(x, t). \quad (2)$$

Різним початковим умовам $x|_{t=0} = \xi$ відповідають графіки руху різних ресурсів:

$$x = x(t, \xi). \quad (3)$$

Зміна швидкості визначає часові зміни в траєкторії руху по ТМ, що видно із розв'язку (3). Часові зміни в процесі виробництва пов'язані із обсягами. Це дозволяє відхилення швидкості від заданої, яка відповідає плановому графіку руху ресурсу по ТМ, замінити еквівалентним відхиленням інтенсивності потоку.

Величина потоку і щільність ресурсу пропорційні:

$$Q(x, t) = R(x, t) \cdot V(x, t), \quad (4)$$

де $V(x, t)$ – швидкість руху ресурсу по ТМ (характеризує локальну продуктивність операції в той чи інший момент часу).

Різні випадкові чинники, які викликають порушення ритму, призводять до зміни (зменшення) продуктивності операції ТМ, отже, і швидкості руху. Представимо швидкість у вигляді суми заданої і збуреної складових:

$$V(x, t) = V_3(x) + v(x, t). \quad (5)$$

Тоді з врахуванням умови (4) величина потоку ресурсу становитиме:

$$Q(x, t) = R(x, t) \cdot V_3(x) + Q_Z(x, t), \quad (6)$$

де

$$Q_Z(x, t) = v(x, t) \cdot R(x, t).$$

Даний вираз показує, що зміна швидкості відповідає еквівалентній зміні величини потоку.

Поширеним в імітаційному моделюванні виробничих об'єктів є використання методу динаміки середніх. При цьому вважається, що швидкість руху ресурсу по ТМ рівна заданій. Тоді рівняння руху ресурсу по ТМ може бути записане у вигляді:

$$V(x, t) = V_3(x), \quad (7)$$

тобто обробка на операціях здійснюється з заданою швидкістю, а відхилення від неї враховується як відхилення інтенсивності матеріального потоку.

Рівняння стану, що зв'язує параметри середовища з джерелом руху:

На ВП крім чинника виробничих витрат, дія якого враховується в рівнянні матеріального балансу, впливають чинники порушення ритму і управління. В силу рівняння матеріального балансу (1) зміну потоку $Q(x, t)$ викликає зміна ресурсу $R(x, t)$ і навпаки. Тому вплив порушення ритму $Z(x, t)$ і управління $U(x, t)$ на ВП може бути розглянуто як зміна щільності $R(x, t)$ під їх дією. Із виразу (6) впливає залежність:

$$R(x, t) = \frac{Q(x, t)}{V_3(x)} + R_{ZU}(x, t), \quad (8)$$

де $R_{ZU}(x, t)$ – складова заділу на ТМ, обумовлена дією чинників порушення ритму і управління.

Нехай на деякій операції ТМ, якій відповідає точка x осі X , відбулася ситуація, в результаті якої величина потоку зменшилась на величину $Z(x, t)$. Це призводить до збільшення заділу перед розглянутою операцією на величину $\int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau$, де t – момент часу оцінки величини чинника порушення ритму. Тоді за відсутності управління складова заділу, обумовлена дією даного збурення, складе:

$$R_{ZU}(x, t) = \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau. \quad (9)$$

Сумарна дія збою і управління призводить до зміни запасів на величину:

$$R_{ZU}(x, t) = \int_0^t [Z(x, t) - U(x, t)] \cdot dt. \quad (10)$$

З врахуванням залежностей (8) і (10) отримаємо:

$$R(x, t) = \frac{Q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau - \int_0^t U(x, \tau) \cdot d\tau. \quad (11)$$

Отримане рівняння характеризує залежність стану ВП від управління чинником порушення ритму.

Рівняння (1), (2) або (7), (11) при $0 \leq x \leq x_k$, $t \geq 0$ є математичною моделлю матеріального виробничого потоку.

З точки зору процесів контролю і регулювання найбільший інтерес викликає відносний рух, розглянутий як відхилення від запланованого. Заданому матеріально-виробничому потоку відповідає плановий графік руху ресурсу по ТМ, складений без врахування впливу випадкових чинників. В подальшому будемо розглядати рух у відносних значеннях параметрів: величини потоку $q(x, t)$, ресурсу $\rho(x, t)$.

Тоді математична модель відносного матеріального потоку набуде вигляду:

$$\begin{cases} \frac{\partial q(x, t)}{\partial x} + \frac{\partial \rho(x, t)}{\partial t} + B(x, t) = 0, \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau - \int_0^t U(x, \tau) \cdot d\tau, \\ 0 \leq x \leq x_k, t \geq 0, q_H = q(0, t). \end{cases} \quad (12)$$

При відомих величинах чинників і управлінь система рівнянь (12) має наступний розв'язок:

$$\begin{cases} q(x, t) = \begin{cases} q_H(t - \omega(x)) + \int_0^x [U(\xi, \bar{\varphi}) - B(\xi, \bar{\varphi}) - Z(\xi, \bar{\varphi})] \cdot d\xi, t \geq \omega(x) \geq 0, \\ q_0(\bar{\omega}(\omega(x) - t)) + \int_{\bar{\omega}(\omega(x) - t)}^x [U(\xi, \bar{\varphi}) - B(\xi, \bar{\varphi}) - Z(\xi, \bar{\varphi})] \cdot d\xi, \omega(x) > t \geq 0, \end{cases} \\ \rho(x, t) = \frac{q(x, t)}{V_3(x)} + \int_0^t Z(x, \tau) \cdot d\tau - \int_0^t U(x, \tau) \cdot d\tau, \end{cases} \quad (13)$$

де $\bar{\omega}(\cdot)$ – функція, обернена до $\omega(\cdot)$, $\bar{\varphi} = t - \omega(x) + \omega(\xi)$, $q_0(x) = \rho_0(x) \cdot V_3(x)$, $\rho_0(x) = \rho(x, 0)$,

$$\omega(x) = \int_0^x \frac{dY}{V_3(Y)}$$

Сукупність цих рівнянь дозволяє досліджувати поведінку матеріального виробничого потоку як об'єкту з розподіленими параметрами.

Математична модель матеріального потоку дозволяє, перш за все, розв'язати задачу аналізу виробничого процесу. Вона враховує наступні особливості об'єкту:

Технологічна інерційність об'єкту, обумовлена просторово-часовою протяжністю ТМ (рис. 1). Траєкторії руху ресурсу по ТМ, які описуються рівняннями $t - \omega(x) + \omega(\xi) = 0$, яке отримується як результат розв'язку (7) і (11), де ξ – координата ресурсу в початковий момент часу.

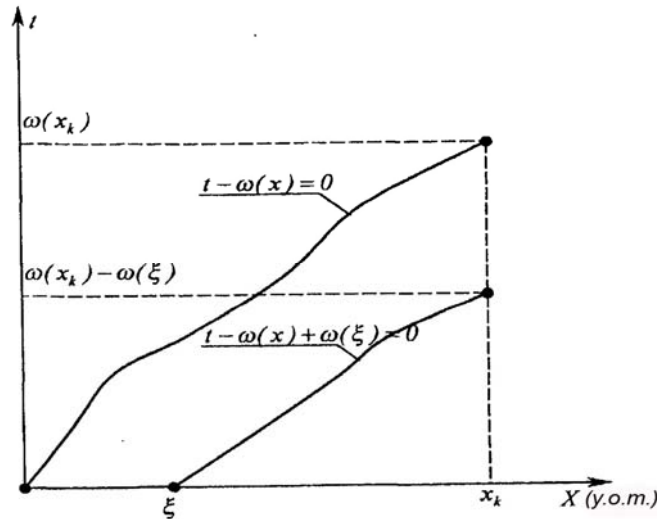


Рис. 1. Технологічна інерційність об'єкту (у.о.т. – умовна одиниця трудомісткості)

Керованість вхідного потоку $q_H(t)$, зміни якого впливають на величину потоку подальших операцій через інтервал часу, рівний $\omega(x)$.

Поширені впливи збурень і управлінь на подальші операції, що пов'язано з тим, що всі елементи виробничого процесу тісно взаємопов'язані.

Збільшення заділу перед операцією, де відбулося порушення ритму (збій) через зменшення її пропускної здатності.

Висновки. Перелічені властивості показують, що математична модель матеріального виробничого потоку дозволяє “програвати” на ній основні виробничі ситуації на рівні обсягових параметрів виробництва, що зближує її з імітаційною моделлю виробничого процесу. Аналітичний вигляд моделі робить її достатньо гнучким інструментом при вирішенні задач аналізу процесів управління об'єктом.

Запропонована математична модель є узагальненою формою опису виробничого процесу. Використання узагальнених функцій дозволяє легко трактувати відношення між дискретними поняттями виробництва і неперервними параметрами математичної моделі.

Література

1. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов / А.М. Зеваков. – СПб. : Питер, 2005. – 352 с.
2. Крикавський Є.В. Економічний потенціал логістичних систем / Крикавський Є.В. – Львів : “Львівська політехніка”, 1997. – 168 с.
3. Потапова Н.А. Кількісні методи в прогнозуванні запасів матеріально-технічних ресурсів / Н.А. Потапова // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” – 2005. – № 526 – С. 468–476.
4. Рожок В.Д. Комплексна задача оптимізації запасів продукції та термінів поставок її споживачам / В.Д. Рожок, Г.В. Євсєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С.182–185.
5. Тридід О.М. Стратегія логістичної діяльності промислового підприємства / О.М. Тридід, К.М. Таньков // Проблеми науки. – 2005. – №5. – С.12–15.

Надійшла 01.05.2012; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено на основі звітних даних роботи стан конкурентоспроможності продукції металургійного підприємства та розроблено економіко-математичну модель впливу значимих показників на рівень її підвищення

The state of the metallurgical enterprises products competitiveness is investigated on the basis of reported data and the economic-mathematical model of meaningful indicators for the competitiveness level improvement is developed

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, якість, кореляційний аналіз, економіко-математична модель, виробничо-господарські фактори.

Вступ

Сучасний бізнес базується на трьох основних аспектах: перший – споживач; другий – набуття у персоналу підприємства глибоких спеціальних знань про виробництво продукції даного виду; третій – випуск продукції високої якості, а одним з основних критеріїв успіху бізнесу є конкурентоспроможність [1].

В умовах ринкової економіки, які склалися в Україні, організація підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства стає об'єктивною необхідністю, так як в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі і гостроті виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції.

Оскільки конкуренція фірми на ринку приймає вигляд конкуренції самої продукції, збільшується значення якостей, які надає продукції фірма, яка виготовила і продає її на ринку [5]. Конкурентоспроможною можна вважати однорідну продукцію з технічними параметрами і техніко-економічними показниками [3].

Постановка завдання

Метою статті є розробка та обґрунтування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції – арматурного прокату металургійного підприємства ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» (ПАТ «АМКР»).

Результати дослідження

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу і оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені: Д. Рікардо, М. Портер, К.Р. Маконнел, С.Л. Брю, Ф. Котлер, Б. Олін, Фрідріх А. фон Хайек, Є. Хекпієр, Г. Азаров, А. Градов, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов та ін. Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці З. Борисенко, І. Должанський, Т. Загорна, С.Кваша, Н. Краснокутська, О. Лука, І. Смолін, В. Сокольський та ін.

На поточний час арматурний прокат є одним з найбільш ліквідних і таких, що експортуються, видів продукції чорної металургії України. Одним з найменш витратних напрямів підвищення і стабілізації якості продукції є автоматизація технологічних процесів. У той же час, показники якості арматурного прокату в ході технологічного процесу не спостережні і контролюються вже після завершення його виробництва, а сам контроль носить вибірковий характер. Таке поєднання масового характеру виробництва прокату на безперервних прокатних станах із численними випадковими факторами, які впливають на нього, вимагає забезпечення статистично стабільних якісних показників [4].

Вихід на світовий ринок істотно підвищив вимоги до якості готового прокату. Зокрема, практично відсутні замовлення на арматурний прокат з механічними властивостями нижче класу А500; 100% замовлень надходить на мірний прокат; зростає частка замовлень, що обумовлюють не масу, а кількість прутків мірної довжини. Одна з основних вимог до організації процесу виробництва продукції, що поставляється на експорт – сертифікація процесу її виробництва відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001 і ISO 9004, що спрямовані на підвищення і стабілізацію якості готової продукції.

Забезпечення якості арматурного прокату визначає майбутню політику (стратегію) металургійного комбінату у галузі якості і конкурентоспроможності [2].

Звідси набуває актуальності кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності продукції і управління нею.

Таким чином, доцільним і необхідним є розробка економіко-математичної моделі залежності рівня конкурентоспроможності продукції (РКП) – арматурного прокату, від найбільш значимих виробничо-господарських факторів.

Залежність рівня конкурентоспроможності продукції від впливу факторів або груп факторів можна подати у вигляді математичної моделі:

$$N^t = f(x), \quad (1)$$

де N^t – інтегральний критерій конкурентоспроможності продукції, на який впливають групові показники, в період часу (t);

x – незалежні фактори, що впливають на досліджуваний показник.

Складемо модель, що відображає вплив значимих факторів виробничо-господарської діяльності металургійного підприємства на групові показники, якими є складові РКП:

A – фактори фактичної технічної складової - коефіцієнта браку продукції, K_B , %:

- вміст вуглецю, C , %;
- вміст фосфору, P , %;
- вміст миш'яку, As , %;
- вміст сірки, S , %.

B – фактори фактичної економічної складової – величини валового прибутку від реалізації продукції, Pr , млн грн:

- рентабельність реалізованої продукції, P_{Pr} , %;
- середня ціна реалізації продукції, Cp , тис. грн/т;
- величина питомих витрат на виробництво 1 т продукції, Ve , тис. грн/т;
- обсяг реалізації продукції, Qp , млн грн.

Підставивши в модель (1) значимі фактори складових, що впливають на інтегральний показник РКП, одержимо: $N^t = f(A, B)$. У розгорнутому вигляді модель можна записати так:

$$N^t = b_0 + \sum b_A X_A + \sum b_B X_B,$$

де b_0, b_A, b_B – групи постійних коефіцієнтів; X_A, X_B – групи показників, що впливають на складові РКП (детальну розшифровку показників представлено в табл. 1).

Кількісний вплив вищеперерахованих факторів на формування РКП розглянемо за допомогою кореляційно-регресійного аналізу [7].

Кореляційний аналіз дозволяє встановити наявність або відсутність зв'язку між досліджуваними показниками і на цій основі визначити, якою мірою зміни РКП зумовлені впливом даного фактора. Регресійний аналіз розв'язує завдання побудови конкретного виду залежності за допомогою математичної функції і дає оцінки її точності за різними критеріями.

Формулу зв'язку рівняння регресії звичайно подають у вигляді лінійної залежності $y = b_0 + b_i x_i + \varepsilon$.

Для однозначного підтвердження адекватності побудованої моделі використовується F -критерій Фішера [7].

Таблиця 1

Фактори, що впливають на складові РКП

№	Фактор	Умовні позначення	Одиниця виміру
1	X_{A1} – вміст вуглецю	C	%
2	X_{A2} – вміст фосфору	P	%
3	X_{A3} – вміст миш'яку	As	%
4	X_{A4} – вміст сірки	S	%
5	X_{B1} – рентабельність реалізованої продукції	P_{Pr}	%
6	X_{B2} – середня ціна реалізації продукції	Cp	тис. грн/т
7	X_{B3} – величина питомих витрат на виробництво 1 т продукції	Ve	тис. грн/т
8	X_{B4} – обсяг реалізації продукції	Qp	млн грн

Виробництво арматурного прокату – процес, в якому ефективність виготовлення готового продукту залежить від технічних характеристик продукції, економічних показників роботи підприємства, тому при аналізі залежності складових рівня конкурентоспроможності продукції необхідно врахувати найбільш впливові фактори. Залежності складових РКП опишуться такими моделями:

1. Технічної складової РКП:

$$K_{TEX_\phi} = b_0 + b_1 X_{A1} + b_2 X_{A2} + b_3 X_{A3} + b_4 X_{A4} \rightarrow \min \quad (2)$$

де K_{TEX_ϕ} – узагальнюючий показник, який характеризує рівень фактичної технічної складової;

b_0, b_1, b_2, b_3, b_4 – постійні коефіцієнти;

$X_{A1}, X_{A2}, X_{A3}, X_{A4}$ – значимі фактори групи А (табл. 1).

2. Економічної складової:

$$K_{EKOH_{\phi}} = b_0 + b_1 X_{B1} + b_2 X_{B2} + b_3 X_{B3} + b_4 X_{B4} \rightarrow \max \quad (3)$$

де $K_{EKOH_{\phi}}$ – узагальнюючий показник, який характеризує рівень фактичної економічної складової; $X_{B1}, X_{B2}, X_{B3}, X_{B4}$ – значимі фактори групи В (табл. 1).

Моделі пар змінних фактичної технічної складової $K_{TEH_{\phi}}$ і X_{A1} , $K_{TEH_{\phi}}$ і X_{A2} , $K_{TEH_{\phi}}$ і X_{A3} , $K_{TEH_{\phi}}$ і X_{A4} , та параметри їхньої статистичної оцінки наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Фактор	Функції залежностей	R^2	Δ_{\max}	$F_{\text{розр}}$
X_{A1} – вміст вуглецю, C , %	$K_{TEH_{\phi}} = 0,5372 X_{A1} - 0,0795$	0,89	1,9	61,71
X_{A2} – вміст фосфору, F , %	$K_{TEH_{\phi}} = 1,2515 X_{A2} - 0,01$	0,79	1,6	37,95
X_{A3} – вміст миш'яку, As , %	$K_{TEH_{\phi}} = 0,6578 X_{A3} + 0,0051$	0,72	1,8	20,49
X_{A4} – вміст сірки, S , %	$K_{TEH_{\phi}} = 1,1065 X_{A4} + 0,0038$	0,70	2,3	19,07

Примітка: 1. R^2 – коефіцієнт детермінації; 2. Δ_{\max} – максимальне відхилення; 3. $F_{\text{розр}}$ – критерій Фішера.

Аналіз результатів розрахунку й оцінки побудованих парних залежностей між рівнем фактичної технічної складової і відібраними факторами показує, що коефіцієнти детермінації досить значні (0,89; 0,79; 0,72; 0,70), а розрахунковий критерій Фішера більший за табличний у всіх парних моделях залежностей ($F_{\text{розр1}}=61,71$; $F_{\text{розр2}}=37,95$; $F_{\text{розр3}}=20,49$; $F_{\text{розр4}}=19,07$; $F_{\text{табл}}=4,6$).

Графіки залежностей фактичної технічної складової від факторів, включених у модель (1), зображено на рис. 1.

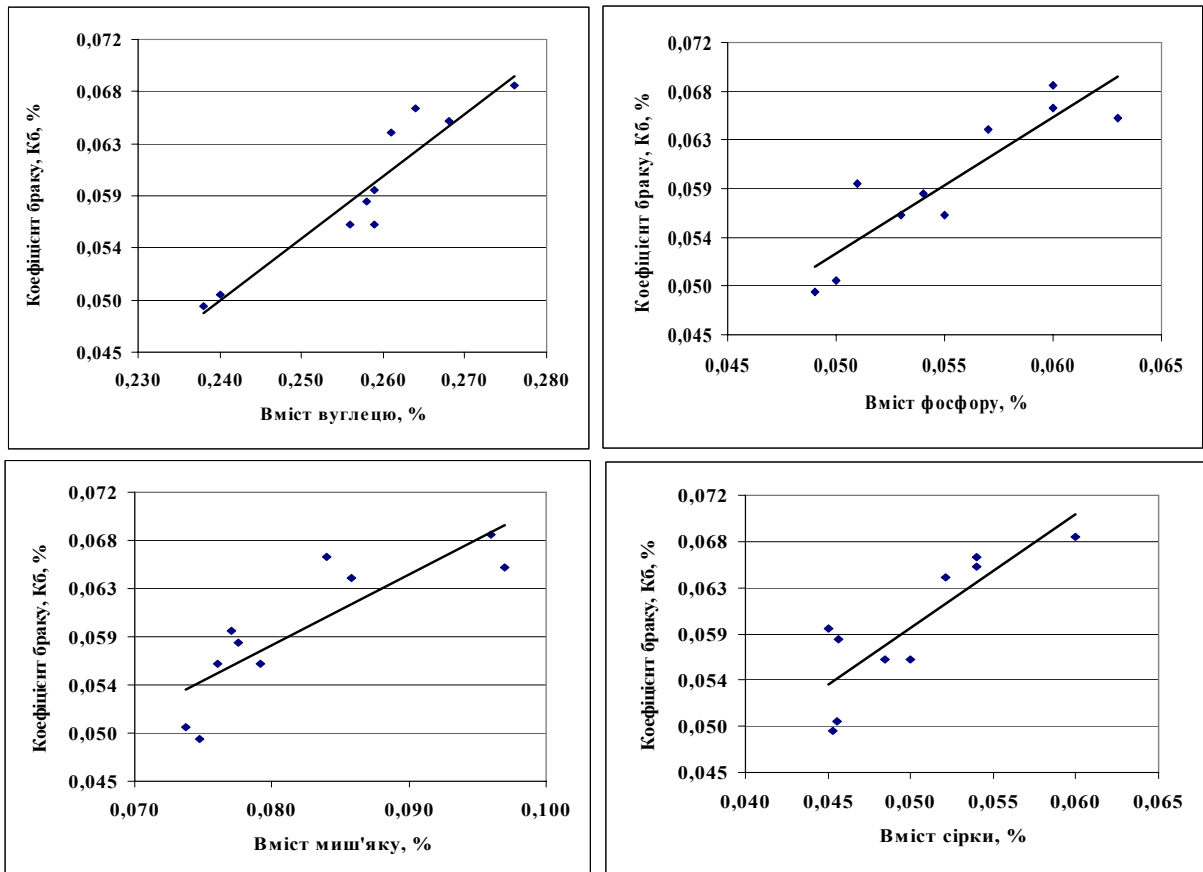


Рис. 1. Залежності показника фактичної технічної складової від значимих факторів

Для аналізу впливу значимих факторів на рівень фактичної технічної складової використано такі вихідні дані (табл. 3) [6].

Таблиця 3

Залежність показника фактичної технічної складової від значимих факторів

Період		X _{A1} - Вміст вуглецю, С, %	X _{A2} - Вміст фосфору, Р, %	X _{A3} - Вміст миш'яку, As, %	X _{A4} - Вміст сірки, S, %	K _б – коефіцієнт браку продукції, %
2005	1 півріччя	0,276	0,060	0,096	0,060	0,068
	2 півріччя	0,268	0,063	0,097	0,054	0,065
2006	1 півріччя	0,264	0,060	0,084	0,054	0,066
	2 півріччя	0,261	0,057	0,086	0,052	0,064
2007	1 півріччя	0,259	0,051	0,077	0,045	0,059
	2 півріччя	0,258	0,054	0,078	0,046	0,058
2008	1 півріччя	0,256	0,055	0,079	0,050	0,056
	2 півріччя	0,259	0,053	0,076	0,048	0,056
2009	1 півріччя	0,240	0,050	0,074	0,046	0,050
	2 півріччя	0,238	0,049	0,075	0,045	0,049

Як видно з розрахунків, на рівень технічної складової мають вплив такі фактори: – вміст вуглецю (С) (при зменшенні показника на 0,1 % фактична технічна складова знизиться на 0,01); вміст вуглецю (Р), при зменшенні якого на 1 % значення фактичної технічної складової зменшиться на 0,00144; та вміст сірки (S), при зростанні якого на 0,01 % фактична технічна складова зросте на 0,0022 за інших рівних умов.

Модель залежності рівня фактичної технічної складової від значимих факторів набуде вигляду:

$$K_{ТЕХ_{\phi}} = 0,134 \cdot C + 0,313 \cdot P + 0,165 \cdot As + 0,277 \cdot S - 0,02. \quad (4)$$

Моделі пар змінних фактичної економічної складової $K_{ЕКОН_{\phi}}$ і X_{B1} , $K_{ЕКОН_{\phi}}$ і X_{B2} , $K_{ЕКОН_{\phi}}$ і X_{B3} , $K_{ЕКОН_{\phi}}$ і X_{B4} , та параметри їхньої статистичної оцінки наведено в табл. 4.

Аналіз результатів розрахунку й оцінки побудованих парних залежностей між рівнем економічної складової і відібраними факторами показує, що коефіцієнти детермінації досить значні (0,85; 0,74; 0,86; 0,98), а розрахунковий критерій Фішера більший за табличний у всіх парних моделях залежностей ($F_{розр1}=45,00$; $F_{розр2}=22,58$; $F_{розр3}=50,12$; $F_{розр4}=430,5$; $F_{табл}=4,6$).

Графіки залежностей показника фактичної економічної складової від факторів, включених у модель (1), зображено на рис. 2.

Таблиця 4

Емпіричні залежності рівня економічної складової від значимих факторів

Фактор	Функції залежностей	R ²	Δ _{max}	F _{розр}
X _{B1} – рентабельність реалізованої продукції, %	$K_{ЕКОН_{\phi}} = 67,84X_{B1} - 1394,4$	0,85	1,65	45,00
X _{B2} – середня ціна реалізації продукції, тис. грн/т	$K_{ЕКОН_{\phi}} = 762,61X_{B2} - 921,27$	0,74	1,57	22,58
X _{B3} – величина питомих витрат на виробництво 1 т продукції, тис. грн/т	$K_{ЕКОН_{\phi}} = -1275,8X_{B3} + 3493,4$	0,86	0,74	50,12
X _{B4} – обсяг реалізації продукції, млн грн	$K_{ЕКОН_{\phi}} = 0,3717X_{B4} - 383,9$	0,98	1,03	430,5

Примітка: 1. R² – коефіцієнт детермінації; 2. Δ_{max} – максимальне відхилення; 3. F_{розр} – критерій Фішера.

Для аналізу впливу значимих факторів на показник економічної складової використано такі вихідні дані (табл. 5) [6].

Побудовані моделі залежностей (табл. 4) дозволяють виміряти й оцінити вплив значимих факторів на рівень фактичної економічної складової.

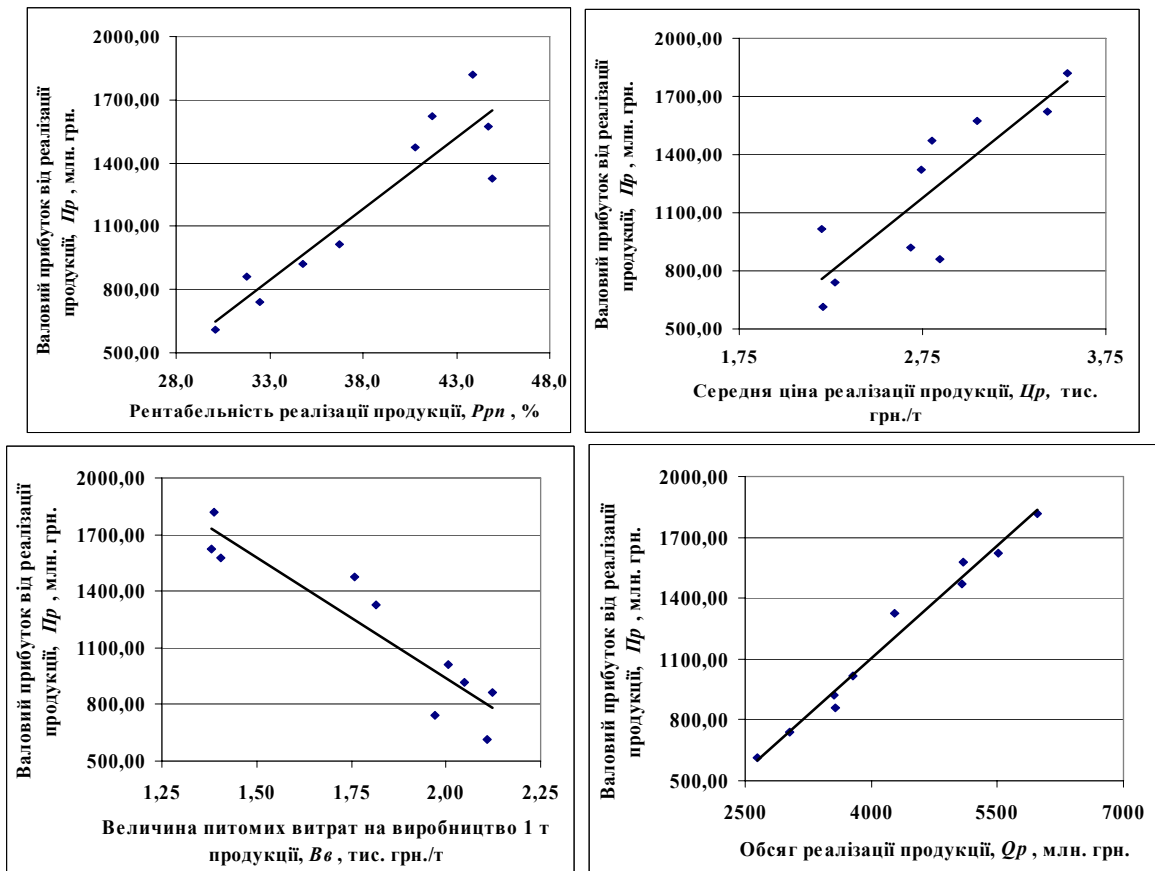


Рис. 2. Залежності показника фактичної економічної складової від значимих факторів

Залежність рівня фактичної економічної складової від значимих факторів набуде вигляду:

$$K_{EKOH_\phi} = 16,96 \cdot P_{II} + 190,65 \cdot C_p - 318,94 \cdot B_v + 0,09 \cdot Q_p + 198,45. \quad (5)$$

Як видно з розрахунків, на рівень фактичної економічної складової найбільший вплив мають фактори: рентабельність реалізації продукції, (P_{II}), %, при збільшенні якої на 1 % валовий прибуток від реалізації продукції зростає на 16959,96 тис. грн, або на 1,04 %; середня ціна реалізації продукції, (C_p) (при збільшенні ціни на 1 % величина валового прибутку від реалізації зростає на 6539,34 тис. грн, або на 0,4 %); обсяг реалізації продукції (Q_p), при зростанні якого на 1 % величина валового прибутку від реалізації зростає на 5121,14 тис. грн, або на 0,31 % за інших рівних умов.

З точки зору забезпечення сталих конкурентних позицій в стратегічній перспективі, необхідно встановити комплексний (інтегральний) показник рівня конкурентоспроможності продукції.

Даний показник включає групові показники конкурентоспроможності продукції, які кількісно можуть характеризуватися відповідними складовими.

Отже, після проведення оцінки впливу виробничо-господарських факторів на складові РКП, можна розрахувати і кількісно оцінити інтегральний показник рівня конкурентоспроможності продукції:

$$I_{РКП} = \sqrt[2]{G_{EKOH} \times G_{ТЕХ}}, \quad (6)$$

де $I_{РКП}$ – інтегральний показник рівня конкурентоспроможності продукції;

G_{EKOH} – груповий показник конкурентоспроможності продукції економічної складової РКП;

$G_{ТЕХ}$ – груповий показник конкурентоспроможності продукції технічної складової РКП.

Наведемо формулу розрахунку групових показників:

$$G_{EKOH} = \frac{K_{EKOH_\phi}}{K_{EKOH_{cp}}}, \quad (7)$$

де $K_{ЕКОН\phi}$ – фактичне значення економічної складової; $K_{ЕКОН\text{ср}}$ – середнє (нормативне) значення економічної складової, яке визначається на основі середнього значення валового прибутку від реалізації продукції за період 2005-2009 р.р. В нашому випадку показник дорівнює 1196,25 млн грн.

Таблиця 5

Залежність показника фактичної економічної складової від значимих факторів

Період		X_{B1} – Рентабельність реалізації продукції, Pp , %	X_{B2} – середня ціна реалізації продукції, Cp , тис. грн/т	X_{B3} – Величина питомих витрат на виробництво 1 т продукції, Bv , тис. грн/т	X_{B4} – Обсяг реалізації продукції, Qp , млн грн	$K_{ЕКОН\phi}$ – Валовий прибуток від реалізації продукції, Pr , млн грн
2005	1 півріччя	30,1	2,21	2,11	2641,89	611,23
	2 півріччя	32,5	2,27	1,97	3027,16	742,51
2006	1 півріччя	36,7	2,20	2,01	3776,22	1014,21
	2 півріччя	44,9	2,75	1,82	4274,76	1324,61
2007	1 півріччя	40,8	2,80	1,76	5081,96	1472,61
	2 півріччя	44,7	3,04	1,41	5098,74	1575,08
2008	1 півріччя	41,7	3,43	1,38	5511,05	1621,81
	2 півріччя	43,9	3,54	1,39	5969,62	1820,02
2009	1 півріччя	31,8	2,84	2,12	3569,95	861,34
	2 півріччя	34,8	2,68	2,05	3560,26	919,12

Відповідно:

$$G_{ТЕХ} = \frac{K_{ТЕХ\phi}}{K_{ТЕХ\text{ср}}}, \quad (8)$$

де $K_{ТЕХ\phi}$ - фактичне значення технічної складової;

$K_{ТЕХ\text{ср}}$ - середнє (нормативне) значення технічної складової, яке визначається на основі середнього значення коефіцієнту браку продукції за період 2005–2009 рр. В нашому випадку показник дорівнює 0,059 %.

Висновок

Тобто, модель залежності рівня конкурентоспроможності арматурного прокату ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» від значимих факторів набуде вигляду:

$$I_{PKI} = \sqrt{\frac{16,96 \cdot P_{II} + 190,65 \cdot C_p - 318,94 \cdot B_v + 0,09 \cdot Q_p + 198,45 \cdot 0,134 \cdot C + 0,313 \cdot P + 0,165 \cdot A_s + 0,277 \cdot S - 0,02}{K_{ЕКОН\text{ср}} \cdot K_{ТЕХ\text{ср}}}}$$

Таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на основі розробленої моделі можливо досягти при впровадженні заходів щодо управління якісними показниками продукції та економічними показниками ефективної господарської діяльності підприємства.

Література

1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики : [підручник] / Борисенко З.М. – К. : Таксон, 2004. – 704 с.
2. Бюлетень «Інтерфакс-Економіка» від 05.05.2010. – К. : ІА «Інтерфакс-Україна». – 2010. – [б.с.]
3. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика : [підручник] / Кардаш В.Я. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
4. Куваєв В.М. Розвиток наукових основ автоматизації процесів виробництва арматурного прокату : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. техн. наук : спец. 05.13.07 «Автоматизація технологічних

процесів» / В.М. Куваєв // Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ. – 2007. – 35 с.

5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / Лифиц И.М. – 2-е изд. доп. и испр. / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт, 2004. – 224 с.

6. Пояснювальна записка до звіту за 2009 рік по ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». – Кривий Ріг : [б. в.], 2009. – 176 с.

7. Толбатов Ю.А. Эконометрика : [підручник для студентів екон. спеціальн. вищ. навч. закл.] / Ю.А. Толбатов. – К. : Четверта Хвиля, 1997. – 320 с.

Надійшла 02.05.2012; рецензент: д. е. н. Нусінов В. Я.

УДК 650.18

А. О. ЛЕВИЦЬКА

Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ

Досліджено сутність та джерела формування конкурентних переваг підприємств за сучасних умов функціонування. Investigated the essence and sources of competitive advantages of enterprises under modern conditions of business.

Ключові слова: конкурентні переваги, джерела формування.

Вступ. Господарська діяльність підприємств в умовах ринкової економіки перебуває під дією різноманітних чинників, головним з яких, однак, є дія конкуренції. Саме зростання чисельності виробників та насичення ринку різноманітними продуктами вимагає від товаровиробників пошуку шляхів забезпечення своєї діяльності від ринкових ризиків, тобто пошуку способів підтримання стабільного попиту на товари, що виготовляються. Однією із провідних дій у даному напрямі є формування та забезпечення підприємству стабільних конкурентних переваг, оскільки від них найбільшою мірою залежатиме зацікавленість споживачів, а, отже, і обсяги збуту продукції підприємства. Таким чином, питання сутності та формування конкурентних переваг на підприємствах на сьогодні набувають особливої актуальності і потребують глибокого дослідження.

Мета дослідження – дослідити наукові погляди на сутність та джерела формування конкурентних переваг підприємства.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Теоретичні питання сутності та формування конкурентних переваг підприємств розглядалися в роботах багатьох видатних економістів, зокрема, М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера, П. Дойля та ін. На сьогодні дослідженню питань суті та джерел формування конкурентних переваг підприємств присвячені праці П. С. Смоленюка, Л. В. Балабанової, І. З. Должанського, С. П. Гаврилюка, Р. А. Фатхуддінова, О. Зозульова та ін.

Постановка завдання. Економічні зміни конкурентного середовища підприємства вимагають від нього виявлення, формування, та практичного використання конкурентних переваг як первинної ланки системи забезпечення його конкурентоспроможності. Саме тому значна кількість дослідників сьогодні намагається дати визначення конкурентних переваг підприємства та систематизувати джерела їх формування. Однак при цьому досить багато науковців досліджують суть та джерела формування конкурентних переваг лише для окремих галузей чи видів підприємств або ж лише за окремими напрямками їх діяльності. Так, О. М. Кібік та В. В. Жихарева розглядають джерела формування конкурентних переваг для морського транспорту України [1], Т. А. Городня та В. В. Бенч розглядають інноваційні чинники формування конкурентних переваг підприємств [2], О. Л. Загорянська, О. П. Косенко та П. Г. Перерва присвятили своє дослідження проблемам суті та джерел формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств [3], Артюхова І. В. [4] та С. П. Гаврилюк [5] займаються вивченням чинників формування і збереження конкурентних переваг підприємств туристичної галузі та ін.

Отже, дослідники сьогодення вивчають окремі джерела формування конкурентних переваг або ж чинники конкурентоспроможності підприємств окремих галузей діяльності, однак, на нашу думку, доцільним є систематизація існуючих досліджень та вироблення єдиної теоретичної бази щодо суті конкурентних переваг та джерел їх формування на підприємствах різних типів та видів діяльності.

Результати дослідження. Ще від зародження початкових форм виробничої діяльності перед людьми поставало питання «Як і що виробляти для того, щоб продукція була комусь потрібною і могла реалізуватися або обмінятися?». Даючи відповідь на це питання той чи інший виробник, сам того не усвідомлюючи формував своїй продукції та своїй виробничій діяльності певний набір конкурентних переваг. Аналіз наукової літератури дозволив зробити висновок, що науковці по-різному намагаються трактувати дане поняття, не завжди вірно розуміючи його сутність. Зокрема, Маркова В. Д. та Кузнєцова С. А. у своїй праці відзначають, що конкурентною перевагою підприємства є його положення на ринку, яке дозволяє йому переборювати сили конкуренції та приваблювати покупців [6]. Однак, в даному випадку

доцільним було б вжиття поняття «конкурентна позиція», оскільки саме положення підприємства на ринку досягається в результаті формування і використання ним набору конкурентних переваг.

А. В. Войчак та Р. П. Камишников розуміють конкурентні переваги як характеристики або властивості, що забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами [7, с. 50]. Однак, в даному визначенні не вказано характеристики і властивості якого об'єкту є конкурентними перевагами – товару, виробничих технологій, персоналу та ін., а тому дане визначення конкурентних переваг вважаємо неповним.

На думку Р. А. Фатхутдінова, конкурентні переваги – це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами [8, с. 200]. Однак, таке визначення, з нашої точки зору, також не є зовсім вірним, оскільки конкурентними перевагами підприємства можуть бути не лише певні цінності, а й спосіб їх застосування чи використання в процесі господарської діяльності. До того ж, цінності, для того, щоб формувати конкурентні переваги підприємства, можуть і не бути ексклюзивними, просто сама їх комбінація створюватиме більш вигідні позиції для підприємства, порівняно з його конкурентами, перед споживачами.

Схоже визначення зустрічаємо і у С. П. Гаврилюка, який називає конкурентними перевагами ті активи і сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дозволяють йому перемагати у конкурентній боротьбі [5, с. 77]. Знову ж таки, дане визначення вважаємо неповним, оскільки лише стратегічно важливі активи підприємства не можуть вважатися його конкурентними перевагами, тим більше не може вважатися конкурентною перевагою сфера діяльності, оскільки саме наявність кількох і більше підприємств, що діють у певній сфері, дозволяє визначити ті чи інші конкурентні переваги у одного з них.

О. Зозульов сутність конкурентних переваг підприємства трактує як сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності, безпосереднє послаблення конкурентів і вплив на зміну ринкового середовища [9, с. 33]. Однак, ми вважаємо що поняття «конкурентна перевага» не може трактуватися як «сукупність заходів», в більшій мірі конкурентними перевагами є результати реалізації цих заходів.

Окремі дослідники визначають конкурентну перевагу як порівняльну перевагу підприємства по відношенню до інших товаровиробників даної галузі. Така перевага полягає у досягненні або наявності потенціалу досягнення більш високого рівня прибутковості [10]. Дане визначення є частковим, оскільки в ньому не беруться до уваги ті конкурентні переваги, які має підприємство в очах споживачів його продукції.

Більш повні визначення суті конкурентних переваг підприємства, на нашу думку, зустрічаються у Ж.-Ж. Ламбена, П. С. Смоленюка, Л. В. Балабанової та ін. Так, Ж.-Ж. Ламбен пропонує під конкурентними перевагами розуміти характеристики, властивості товару чи марки, котрі створюють для підприємства певну перевагу над його прямими конкурентами. Ці характеристики (атрибути) можуть бути найрізноманітнішими і стосуватися як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, що супроводжують базову форму виробництва чи збуту [11, с. 369].

Смоленюк П. С. на основі узагальнення підходів багатьох дослідників вважає, що конкурентні переваги у сфері виробництва – це здатність підприємства зміцнювати конкурентну позицію, пристосувати види діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику відносин до конкурентів, швидкої реакції на зміни у конкурентному середовищі діяльності. Іншими словами, конкурентні переваги підприємства полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [12, с. 92].

Л. В. Балабанова при вивченні конкурентних переваг розуміє цю категорію як сильні сторони підприємства, які забезпечують перевагу над конкурентами і є важливими для цільового ринку [13].

І. З. Должанський та Т. О. Загорна розглядають конкурентні переваги як рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми видів ресурсів та поділяють їх на зовнішні (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішні (основані на перевазі фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів) [14, с. 34–35].

Таким чином, на сьогодні використовується цілий ряд визначень конкурентних переваг підприємства і якщо одні з них досить вірно і повно відображають суть даного поняття, то інші є частковими і стосуються лише окремих сфер діяльності виробничих одиниць.

В цілому ж, характеризуючи суть поняття «конкурентні переваги підприємства», можемо відзначити, що конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами.

Дослідження наукових джерел дозволило визначити, що як немає однаковості у розумінні суті конкурентних переваг підприємства, так існують і різні підходи щодо визначення джерел їх формування. Так, Ж. Ламбен визначає три групи факторів (джерел) формування конкурентних переваг підприємства (рис. 1).

Найбільш поширеним в наукових колах на сьогодні є поділ джерел формування конкурентних переваг підприємства на внутрішні і зовнішні. При цьому, до внутрішніх джерел формування конкурентних переваг підприємства відносяться характеристики його внутрішніх аспектів діяльності, які перевищують

аналогічні характеристики його конкурентів. Це, зокрема, організація і технологія виробничого процесу, система менеджменту, продуктивність праці, рівень витратомісткості виробництва, загальний рівень витрат діяльності тощо.

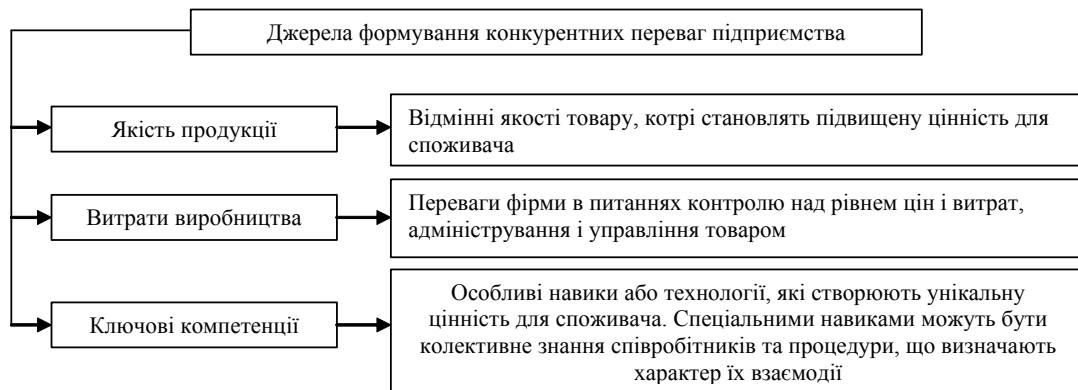


Рис. 1. Джерела формування конкурентних переваг підприємства за Ж.-Ж. Ламбенем

Зовнішніми джерелами формування конкурентних переваг науковці вважають ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції [12, с. 93].

Крім того, наявні й інші підходи до виділення джерел формування конкурентних переваг підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела формування конкурентних переваг підприємства в дослідженнях вчених	
Автор	Джерела формування конкурентних переваг
Шеховцева Л. [15, с. 13]	фактори виробництва (природні ресурси, кваліфікована робоча сила, сприятливі умови для виробництва товарів; ефективне інвестування в освіту, технології, ліцензії; створення нових видів продукції, виробничих процесів та інших інновацій; використання створеного багатства для забезпечення економічного зростання
Лігоненко Л. О. [16, с. 15]	суттєве зниження собівартості продукції; збільшення обсягів діяльності, укрупнення підприємств; розгортання діяльності в сегментах з кращими умовами
Секерин В., Молчановський С., Толоконникова Ю. [17, с. 90]	підвищення якості продукції, оптимізація асортименту; регулювання цін; застосування технологій виробництва, що забезпечують можливість випускати унікальну продукцію розташування постачальників сировини

Висновки. Отже, конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами. Саме ці ресурси і виступають джерелами формування його конкурентних переваг, а тому особливого значення для забезпечення успішної діяльності кожного підприємства має налагодження системи управління формуванням і забезпеченням ефективного використання наявних і потенційних конкурентних переваг в процесі ведення господарської діяльності.

Література

1. Кібік О.М. Формування конкурентних переваг підприємств морського транспорту України / О.М. Кібік, В.В. Жихарева // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 98–104.
2. Городня Т.А. Інноваційні чинники формування конкурентних переваг діяльності підприємств / Т.А. Городня, В.В. Бенч // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 183–187.
3. Загорянська О.Л. Формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку / О.Л. Загорянська, О.П. Косенко, П.Г. Перерва // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2012. – № 4. – С. 80–86.
4. Артюхова І.В. Чинники формування і збереження конкурентних переваг підприємства

туристичної галузі / І.В. Артюхова // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. – 2011. – № 2. – С. 12–14.

5. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств / С.П. Гаврилюк // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2001. – № 4. – С. 76–80.

6. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.

7. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.

8. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие / Фатхудинов Р.А. – М. : Изд-во «Эксмо», 2004. – 544 с.

9. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 33–38.

10. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / Бест М. – М. : ТЕИС, 2002. – 356 с.

11. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с. (Серия «Классика МВА»)

12. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 91–97.

13. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – 562 с.

14. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

15. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4 (24). – С. 11–16.

16. Лігоненко Л.О. Підприємство в умовах глобалізації: усвідомлення нових реалій. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Лігоненко // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції; відп. ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2005. – 310 с.

17. Секерин В. Формирование конкурентных преимуществ в пищевой промышленности / В. Секерин, Е. Молчановский, Ю. Толоконникова // Маркетинг. – 2001. – № 5 (60). – С. 87–93.

Надійшла 08.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 657.6:[005.591.4:005.936.3]

Н. М. КУПРИНА

Одесская национальная академия пищевых технологий

АУДИТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИМПАРИТЕТНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проаналізовано та обґрунтовано проведення реструктуризації підприємства як комплексу заходів, які сприяють ефективній і конкурентоспроможній його діяльності на основі принципу імпаритету. Розглянуто аудит (зовнішній та внутрішній) як ефективний інструмент планування, аналізу та контролю за проведенням імпаритетної реструктуризації промислових підприємств.

Restructuring of the enterprise was analyzed and substantiated as a set of measures that contribute to its effective and competitive activity based on the principles of imparity. Analyzed external and internal audit is an effective tool of planning, analysis and control over the imparity industrial restructuring.

Ключевые слова: реструктуризация, принцип импаритета, промышленные предприятия, импаритетная реструктуризация предприятий, аудит специального назначения, внутренний аудит.

Введение. Глобализационные процессы, влияющие на развитие экономики Украины, требуют в настоящее время поиска методов защиты отечественного товаропроизводителя, способствующих сохранению их конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий, а также внедрению инноваций во все сферы их деятельности и создания и продвижения экологически безопасных и высококачественных продуктов. В современных условиях переходного периода адаптации промышленных предприятий к условиям и нормам ВТО, вопросы проведения реструктуризации предприятий являются актуальными, хотя и исследовались многими украинскими и зарубежными учеными, но в современных условиях требуют поиска направлений ее проведения, разработки нормативных и законодательных актов по защите национальной экономической и продовольственной безопасности.

В последние годы актуальными направлениями реструктуризации предприятий стало проведение адаптационной, организационно-управленческой, финансовой реструктуризации, реструктуризации в системе антикризисного управления. Наиболее востребованной в современных условиях является адаптационное направление проведения реструктуризации предприятия как комплекса мероприятий,

направленных на сохранение конкурентоспособности отечественных предприятий на рынке из-за изменения условий внешней среды, в частности под влиянием глобализационных процессов на экономику и внутренний рынок Украины.

Проведение реструктуризации предприятий адаптационного направления требует поиска эффективных инструментов ее проведения, одним из которых является аудит. Использование аудита специального назначения (консалтинга) и внутреннего аудита на промышленных предприятиях, в частности предприятиях пищевой промышленности, способствует сохранению и повышению эффективности их деятельности и качественному контролю.

Постановка задачи. Целью данного исследования является обоснование выделения импаритетной реструктуризации промышленных предприятий, а также анализ работ ученых, направленных на исследование применения аудита как инструмента сохранения конкурентоспособности и эффективности деятельности промышленных предприятий Украины в современных условиях.

Различным аспектам проведения реструктуризации предприятия были посвящены работы зарубежных и украинских ученых: О.М. Алимова, О.И. Амоши, М.Д. Аистовой, П.О. Антонюка, М.Д. Билык, Б.В. Буркинського, А.И. Бутенко, Л. Водачек, М. Ванденборга, В.М. Гейца, Л.В. Дейнеко, А. Евсеева, А.В. Карпинской, С.В. Климчук, А.И. Ковалева, А.М. Котлубай, Т.Л. Коротковой, А.В. Клишейко, Д.Ф. Крисанова, К. Кордана, И.И. Лукинова, С.М. Минаковой, А.В. Оганезова, Е.Н. Скияр, В.Д. Слюсаря, О.О. Терещенко, В. Трилленберга, В.И. Чекаловец, Н.Г. Чумаченко, К.В. Швыговой, В. Шапиро, Т. Фолмена и др. Данные вопросы не теряют своей актуальности в современных условиях переходного периода адаптации отечественного товаропроизводителя к условиям и нормам ВТО, что требует поиска новых направлений проведения реструктуризации предприятий, а также теоретического и практического ее обоснования.

В научной и специальной литературе вопросы изучения сущности, классификации и особенностей осуществления аудиторских услуг, а также проведения внутреннего аудита на предприятиях рассматривали своих публикациях А.В. Балахонова, Ф.Ф. Бутынец, О.О. Воронина, Г.М. Давыдов, Л.В. Дикань, С.И. Деревяно, Ю.О. Голуб, Я.В. Гончарук, К.О. Закалинская, Н.В. Залязник, В.И. Захарченко, Л.П. Кулаковская, Н.Н. Меркулов, Т.Г. Никульникова, В.В. Немченко, С.О. Олійник, Ю.В. Пича, О. Петрик, А.Ю. Редько, В.С. Рудницький, Т.М. Ступницькая, О.О. Терещенко, Г.О. Ткачук, И. Фостер, И. Чальий, Н.В. Чечетова, А.В., Хомутенко, А.Д. Шеремет, Н.Л. Шкиря и др., но они и на сегодняшний момент являются дискуссионными, особенно касающихся методики его проведения.

Результаты исследования. Как показало исследование, актуальным видом реструктуризации, как предприятий пищевой промышленности, так и других промышленных предприятий, является такой ее вид, как импаритетная реструктуризация, основанная на принципе импаритета и выделенная впервые. Данный вид реструктуризации промышленных предприятий представляет собой систему мероприятий (организационно-правовых, финансово-экономических и производственно-технических), позволяющих сохранять и повышать эффективность и конкурентоспособность деятельности субъекта предпринимательской деятельности в соответствии с изменениями внешней среды и выработанной стратегией его развития.

Принцип «импаритета» (неравенства), как проявления принципа осторожности, достаточно широко рассматривается в публикациях зарубежных ученых и практиков, но недостаточно исследован в Украине. Так, с целью сохранения капитала, данный принцип определяет обстоятельства, имеющие предпосылки, но еще не влияющие негативно на финансовый результат данного отчетного периода [1]; в бухгалтерском и управленческом учете данный принцип заключается в том, что будущее негативное воздействие на финансовый результат следует предупредить уже в отчетном периоде, отразив его как расходы в финансовой отчетности и обеспечивающий предупреждение возможных последствий негативных изменений внешней среды, что особенно важно в условиях риска и неопределенности [2]; для управления и секьюритизации финансовых активов, как инновационных технологий финансирования банков, принцип импаритета так же играет немаловажную роль [3]; данный принцип предлагается применять авторами для эффективного управления процессом социальной реструктуризации предприятия [4].

В Украине действие принципа импаритета в данном аспекте используется в практической деятельности, например, при создании резерва сомнительных долгов по дебиторской задолженности, выполнения процедур уценки запасов и основных средств, однако использование его скорее интуитивное, неподкрепленное методологической и нормативной базой, без четкого определения и обоснования его использования [5].

Импаритетная реструктуризация промышленных предприятий, по мнению автора, в современных условиях хозяйствования субъектов предпринимательской деятельности Украины направлена на формирование интегрированных структур вертикального типа – кластерных объединений и включает весь рычаг взаимосвязанных видов деятельности предприятий и организаций от начала процесса производства (снабжения) до конечного продукта и сферы услуг. Такие объединения в современных условиях имеют более высокую «выживаемость» на внутреннем рынке и сохранения конкурентоспособности, а также сохранения эффективности деятельности и дальнейшего ее развития, перспективы выхода и способности к активной конкуренции на международных рынках.

Исследование работ отечественных ученых показало [6], что наименее исследованной отраслью для формирования кластерных структур, является пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственной продукции, а рынок продовольственных товаров является одним из жизненно важных и будет существовать даже во время экономических и финансовых кризисов, кроме того, присоединение Украины к ВТО приведет к ужесточению конкуренции между товаропроизводителями продовольственных товаров на внутреннем рынке и требует поиска путей защиты таких отечественных товаропроизводителей.

Выделение нового вида реструктуризации предприятий в современных условиях требует разработки методологии ее обоснования и методики проведения. Для характеристики сущности импаритетной реструктуризации необходимо теоретико-методологическое обоснование принципов, факторов как ее движущих сил, целей, субъектов, объектов, механизмов, а также инструментов ее проведения.

Инструментами проведения импаритетной реструктуризации, охватывающие ее организационные и экономические механизмы, является аудит (внутренний и внешний), который, по мнению автора, является оптимальным инструментом ее проведения и контроля, так как охватывает такие функции управления как планирование, анализ и контроль.

Нельзя не согласиться с Л.П. Кулаковской, Ю.В. Пича [7], В.В. Немченко, Г.А. Ткачук [8], что, к сожалению, по современным требованиям деятельности промышленных предприятий и ученые, и профессиональные аудиторы, и национальное законодательство уделяют внимание в основном, аудиту финансовой отчетности. Хотя посредством предоставления профессиональных аудиторских услуг можно обеспечить надежную, эффективную, стабильную и конкурентоспособную деятельность отечественных промышленных предприятий, что приведет к устойчивому и достаточно стабильному функционированию их как на внутреннем, так и внешнем рынках. Это подтверждает и зарубежная практика проведения аудита.

Аудиторские услуги, не связанные с проведением аудита финансовой отчетности и ведением бухгалтерского учета и требуют оформления аудиторского заключения в соответствии с требованиями заказчика, но направленные на экспертизу и оценку эффекта отдельных видов на направлений деятельности промышленных предприятий, должны быть проведены аудиторскими фирмами и аудиторами в соответствии с МСА 800 «Аудиторское заключение при выполнении заданий по аудиту специального назначения».

Актуальным инструментом проведения реструктуризации промышленных предприятий находящихся в финансовом кризисе является санационный аудит, методика проведения которого обоснована А.И. Ковалевым как отдельного направления внешнего аудита и деятельности аудиторских фирм. Как отмечает автор, спектром заказчиков данного аудита могут быть как собственники предприятия, так и андеррайтеры, кредиторы, непосредственно само предприятие, государственные органы управления и др. [9]. Однако в современных условиях актуальными вопросами являются не столько банкротство промышленных предприятий из-за кризиса их деятельности, а угроза потери конкурентоспособности и эффективности деятельности, а также возможного поглощения конкурентами под воздействием агрессивного проявления внешней среды, что требует разработки методики проведения аудита специального назначения при проведении импаритетной реструктуризации промышленных предприятий, в частности – пищевой промышленности.

В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, А.В. Балахонова выделяют эффективный аудит как «системный, целенаправленный и организованный процесс получения экспертно-аналитической оценки объективных данных о результативности, экономичности и производительности экономической деятельности аудируемой единицы с целью установления уровня ответственности этих данных определенным критериям и на основании этого обоснования утверждения об эффективности (результативности, экономичности, производительности) аудируемой деятельности или программы и даты рекомендации, направленной на повышение эффективности» [10]. В зарубежной практике эффективный аудит или «аудит эффективности» применяется достаточно широко в отличии от деятельности аудиторских фирм в Украине, где он ограничен, в основном, обязательным аудитом финансовой отчетности.

Кроме консалтинга и аудита специального назначения, потребность в которых особенно актуальна для промышленных предприятий в настоящее время, но не достаточно представленных на рынке аудиторских услуг аудиторскими фирмами, достаточно весомый вклад в развитие и эффективную деятельность предприятия играет правильно организованный внутренний управленческий аудит, как вид внутреннего и качественного контроля, который проводится высококвалифицированным специалистом – работником данного предприятия для принятия соответствующих управленческих решений.

В последнее время появились публикации отечественных авторов в научной и учебной литературе, посвященные различным аспектам проведения внутреннего аудита на предприятиях [5, 7, 8, 10, 11 и др.]. Так, Т.М. Ступницкая Т.М. [11] рассматривала вопросы внутреннего аудита основного капитала предприятия на основе модели его организации, учитывающий организационный, правовой, оперативный и бухгалтерский финансовый контроль; теоретическим основам его организации на предприятии и отдельным практическим аспектам посвящены работы авторов [7, 8, 10 и др.]. Однако, контроль не за отдельным объектом аудита или деятельностью предприятия, а систематическое проведение внутреннего аудита, как

системы внутреннего контроля за эффективностью и конкурентоспособностью деятельности промышленного предприятия, является инструментом обеспечения его экономической безопасности.

Выводы. Таким образом, проведенное исследование:

– позволило обосновать объективную необходимость проведения реструктуризации промышленных предприятий и выделить такой актуальный ее вид как импаритетную, позволяющую сохранить эффективность и социальные аспекты деятельности, а также конкурентоспособность национального товаропроизводителя в условиях жесткой конкуренции на внутреннем рынке Украины и агрессивных проявлений внешней среды;

– анализ публикаций в научной и учебной литературе показал актуальность применения аудита (внешнего и внутреннего) для контроля за эффективностью различных видов деятельности предприятия и объектов аудита;

– одним из эффективных инструментов планирования, проведения и контроля импаритетной реструктуризации промышленных предприятий в современных условиях является аудит специального назначения и внутренний аудит на промышленных предприятиях, что требует разработки методики его проведения.

Литература

1. Имущество компании в качестве определителя курса акций // Финансы – Менеджмент – Маркетинг – Рынок Ценных Бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finance-economy.ru/2009/12>.
2. Тарасова Т.Ф. Теоретические и методологические основы управления затратами и результатами деятельности организаций : [монография] / Т.Ф. Тарасова. – Белгород : Кооперативное образование, 2007. – 229 с.
3. Бэр Ханс Питер. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х.П. Бэр ; [пер. с нем. Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов]. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.
4. Скляр Е.Н. Теоретические основы проведения социально ответственной реструктуризации промышленного предприятия в кризисных условиях / Е.Н.Скляр, К.В. Швыгова // Вестник Брянского государственного технического университета. – Брянск : Издательство БГТУ, 2009. – № 4(24). – С. 107–112.
5. Куприна Н.М. Актуальные направления проведения реструктуризации промышленных предприятий в современных условиях / Н.М. Куприна // Образование и наука на XXI век – 2011 : материалы за VII межд. науч. практ. конференция. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД. – С. 60–62.
6. Куприна Н.М. Напрями збереження конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах / Н.М. Куприна // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ОНАХТ, ФОП Попова Н.М., 2011. – С. 17–20.
7. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [навч. посіб.] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
8. Аудит в Україні. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту / [за ред. Немченко В.В., Редько О.Ю.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 536 с.
9. Ковалев А.И. Санация предприятия как способ восстановления их платежеспособности и инвестиционной привлекательности / А.И. Ковалев // Материалы международного финансового форума. – Одесса : Фондова панорама. – 25.06.2003. – № 25 (172).
10. Захарченко В.І. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, О.В. Балахонова. – Львів : «Магнолія 2006», 2012. – 352 с.
11. Ступницкая Т.М. К вопросу о внутреннем аудите основного капитала предприятий пищевой промышленности // VEDA A VZNIK – 2008-2009 : Materialy IV mezinarodnni vedecko-prakticka conference. – Praha : Publishing House «Education and Science». – 2008. – P. 104–106.

Надійшла 08.05.2012; рецензент: д. е. н. Глушков В. Є.

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены существующие подходы к анализу деятельности предприятий, представлены отдельные результаты экономического анализа деятельности основных предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области. Проанализированы подходы к оценке эффективности использования трудовых ресурсов промышленных предприятий.

This article deals with existing approaches to the analysis of the economic activity of enterprises and presents some the results the economic analysis of the major of the fruit-and-vegetable canning industry in Odessa region. We examined the problems associated with the efficient use of labor resources of enterprises.

Ключевые слова: промышленные предприятия, экономический анализ, эффективность деятельности предприятия, социальные аспекты деятельности предприятия, рентабельность, рентабельность персонала.

Введение. На сегодняшний день, актуальным для предприятий плодоовощеконсервной промышленности Украины является вопрос их финансово-экономического состояния и эффективности деятельности. В современных рыночных условиях возрастает значение экономической, правовой и социальной самостоятельности предприятий. Анализ финансово-экономический и управленческий анализ деятельности предприятия является залогом эффективного формирования, размещения и использования его ресурсов. Для определения финансового состояния предприятия необходимо провести анализ состава и структуры активов хозяйствующего субъекта, собственного капитала и обязательств, соотношения которых обуславливают финансовую стойкость, ликвидность и платежеспособность предприятий.

Проблемами анализа и управления деятельностью предприятий занимались многие ученые, среди них Бланк И.О., Бригхем Ю., Ковалев А.П., Мних Е., Поддерегин А.М., Стоянова О.С., Шеремет А.Д. и др. Вопросы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий плодоовощеконсервной промышленности Украины рассматривали в работах Басюркиной Н.И., Дубенко Е.А., Близкого Р.С., Оганезова А.В., Скляр Л.Б. и др., но и на сегодняшний момент остаются актуальными и требуют дальнейших исследований и усовершенствований. Поэтому деятельность предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области (третьей области в Украине по производству консервированных овощей и фруктов) представляет интерес для дальнейшего исследования.

В условиях вступления Украины в ВТО, что ведет к ужесточению требований к выпускаемой продукции, жесткой конкуренции, перед отечественными товаропроизводителями стоит задача сохранить конкурентоспособность и повысить эффективность деятельности. В подобных условиях возникает необходимость учитывать не только финансово-экономическую составляющую, но и социальные аспекты деятельности, в частности эффективность работы персонала. Вопросами изучения эффективности использования персонала предприятия занимались: Бухалков М.И., Власенко Т. И., Малик М.И., Николаенко Л.Ф., Рогатенюк Э.В., Русинко М.И., Самойленко Г.И., Смирнов Е.В. др.

Постановка задачи. Целью данного исследования является изучение отдельных подходов к проведению экономического анализа деятельности промышленных предприятий, в частности его социальных аспектов и эффективности использования трудовых ресурсов, а также анализ работ ученых, направленных на исследование эффективности деятельности персонала на основе показателя рентабельности.

Результаты исследования. Одесская область, благодаря удачному природно-климатическому расположению, остается одной из ведущих областей-производителей плодоовощеконсервной продукции. Среди приоритетных направлений социально-экономического развития Одесской области в 2012 году Одесская областная государственная администрация называет наращивание потенциала предприятий овощеконсервной продукции, а также повышение ее качества [1]. В частности, это планируется решить за счет расширения ассортимента соковой продукции и детского питания, выхода на новые рынки сбыта, что приведет к увеличению объемов производства плодоовощеконсервной продукции.

Производство консервных заводов Одесской области занимает около 15% от общего объема производства плодоовощной продукции Украины [2]. В 2004 году плодоовощеконсервная промышленность Одесской области была представлена следующими производителями: ЗАО ПО «Одесский консервный завод», ОАО «Одесский консервный завод детского питания», ОАО «Консервный завод «Ильичевский», АП Белгород-Днестровский завод, ОАО «Саратский завод продтоваров», ООО СП «Витмарк-Украина», КП «Великодальницкий завод продтоваров» и ООО «Украгросервис» [3]. На сегодняшний день, основными производителями плодоовощеконсервной продукции в Одесском регионе являются ЧАО «ПО «Одесский консервный завод», доля которого составляет около 70% всей плодоовощной продукции области, ПАО «Одесский консервный завод детского питания» («ОКЗДП») – один из самых крупных заводов по производству консервов для детского питания и ОАО «Завод «Ильичевский».

Кроме перечисленных заводов – лидеров по производству консервированной плодоовощной продукции, в Одесской области функционируют следующие предприятия: ОАО «Балтский молочно-консервный комбинат детских продуктов», производящий соки и молочные продукты для детского питания, ООО «Исток», производящий рыбные консервы, ООО «ОНИСС», являющееся лидером в производстве мясных консервов и ЗАО «Консервный завод «Кодымский», производящий консервную продукцию из ягод, плодов и овощей.

Лидером по производству сокодержавщих продуктов питания: соки, нектары, сокодержавщие напитки, детское питание, пюреобразные и концентрированные полуфабрикаты является компания «Витмарк-Украина». В состав холдинг входит четыре предприятия [4]:

1) ООО «СП «Витмарк-Украина» является основной производственной и операционной единицей холдинга, в своей структуре имеет восемь филиалов (в Киеве, Одессе, Львове, Харькове, Днепропетровске, Донецке, Симферополе, Луганске);

2) ПАО «Одесский консервный завод детского питания» - производственная база холдинга «Витмарк-Украина», специализируется на выпуске соковой продукции и детского питания;

3) Кучурганский завод – производственное подразделение холдинга, второе по значимости, где сосредоточено производство продукции из отечественного сырья;

4) Рахнянско-Лесовой консервный завод основной специализацией которого является производство яблочного концентрированного сока и пюреобразных полуфабрикатов.

Ведущим направлением деятельности ПАО «Одесский консервный завод детского питания» (ОКЗДП) является производство и реализация детского питания. Доля ОКЗДП на рынке детского питания в Украине составляет 20%, а на рынке соков и нектаров – 18% [5].

Деятельность ЧАО «ПО «Одесский консервный завод» представлена производством широкого ассортимента продуктов: халва подсолнечная, козинаки, томатные и овощные консервы, соки и нектары и повидло. ОАО «Завод «Ильичевский» специализируется на переработке фруктов, а также производстве овощных консервов.

Как показал анализ эффективности использования материальных ресурсов (табл. 1), показатель материалоотдачи на ЧАО «ПО Одесский консервный завод» за последние 6 лет характеризуются относительной стабильностью – значение колеблется в пределах 1,3 – 1,5. Значение материалоотдачи на предприятиях не устойчивое, значительный рост материалоотдачи наблюдается в 2010 г. на ПАО «Одесский консервный завод детского питания» и составил 6,7. Наиболее материалоемким является деятельность ЧАО «ПО Одесский консервный завод» и ОАО «Завод «Ильичевский», на ПАО «Одесский консервный завод детского питания» значение показателя колеблется в пределах 0,1–0,4.

Таблица 1

Анализ эффективности использования материальных ресурсов плодоовощеконсервными предприятиями Одесской области

Год	ПАО «Одесский консервный завод детского питания»		ЧАО «ПО Одесский консервный завод»		ОАО «Завод «Ильичевский»	
	Мо	Ме	Мо	Ме	Мо	Ме
2005	4,511	0,222	1,316	0,76	1,204	0,831
2006	2,401	0,416	1,402	0,713	3,626	0,276
2007	2,271	0,440	1,466	0,682	3,650	0,274
2008	2,312	0,432	1,430	0,700	1,490	0,671
2009	3,320	0,030	1,481	0,675	1,221	0,819
2010	6,730	0,103	1,462	0,684	2,706	0,370

Проведенный анализ затрат на 1 гривну реализованной продукции (табл. 2), показал, что деятельность всех исследуемых плодоовощеконсервных предприятий Одесской области является прибыльной за исключением на ПАО «Одесский консервный завод детского питания» в 2006 году на и на ОАО «Завод «Ильичевский» в 2007 году, что положительно характеризует основную операционную деятельность данных предприятий.

Как показало исследование, наибольший удельный вес в структуре всех анализируемых предприятий занимает финансовый результат от реализации продукции. Однако, этот показатель нестабилен и подвержен ежегодным колебаниям. Так, на ОАО «Завод «Ильичевский» и ЧАО «ПО Одесский консервный завод» за 2008-2010 гг. финансовый результат от реализации продукции характеризуется положительным значением показателя, чего нельзя сказать о деятельности ПАО «Одесский консервный завод детского питания», где наблюдается негативная ситуация – снижение значения показателя в 2010 году до 496 тыс. грн.

Еще одним немаловажными показателями эффективности деятельности промышленных предприятий является рентабельность (табл. 3).

Таблиця 2

Анализ динамики затрат на 1 гривну реализованной продукции предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области

Год	Затраты на 1 грн. реализованной продукции		в том числе:					
			по себестоимости реализованной продукции		по административным затратам		по затратам на сбыт	
	коп.	%	коп.	%	коп.	%	коп.	%
ПАО «Одесский консервный завод детского питания»								
2005	99,26	100	81,41	82	9,26	9,7	8,18	8,2
2006	100,34	100	88,65	88,3	11,05	11	0,65	0,6
2007	90,43	100	79,35	87,7	11,03	12,2	0,05	0,1
2008	91,13	100	81,62	89,6	9,45	10,4	0,07	0,1
2009	93,79	100	83,30	88,8	10,44	11,1	0,05	0,1
2010	93,45	100	83,80	89,7	9,62	10,2	0,04	0,1
ЧАО «ПО Одесский консервный завод»								
2005	95,36	100	85,86	90	2,37	2,5	7,14	7,5
2006	93,65	100	84,02	90	2,31	2,5	7,32	7,8
2007	94,55	100	84,75	90	2,25	2,4	7,55	8
2008	92,51	100	80,8	87	1,83	2	9,88	10,7
2009	92,46	100	78,76	85	1,70	1,8	12	13
2010	90,36	100	81,22	90	2,42	2,7	6,72	7,4
ОАО «Завод «Ильичевский»								
2005	96,43	100	89,56	92,9	4,63	4,8	2,24	2,3
2006	99,26	100	93,24	93,9	3,75	3,8	2,28	2,3
2007	102,71	100	88,78	86,4	7	6,8	6,93	6,7
2008	97,02	100	87,12	89,8	5,52	5,7	4,39	4,5
2009	89,28	100	80,06	89,7	7,25	8,1	1,98	2,2
2010	93,36	100	84,18	90,2	7,90	8,5	1,28	1,4

Таблиця 3

Показатели рентабельности деятельности предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПАО «Одесский консервный завод детского питания»						
Рентабельность продукции	22,83	12,81	26,03	22,52	20,05	19,34
Рентабельность производства	-0,28	1,96	6,24	5,71	2,57	1,21
Рентабельность активов	-0,20	0,64	2,13	2,12	1,05	0,77
Рентабельность собственного капитала	-0,61	1,13	4,83	3,74	1,29	0,85
Рентабельность оборотного капитала	-0,37	2,04	9,04	9,08	5,51	6,73
ЧАО «ПО Одесский консервный завод»						
Рентабельность продукции	16,47	19,01	84,16	78,17	26,97	23,12
Рентабельность производства	9,75	7,38	7,52	19,46	28,43	32,30
Рентабельность активов	3,19	2,48	2,53	6,96	9,23	10,13
Рентабельность собственного капитала	6,13	5,59	6,29	23,51	22,58	16,26
Рентабельность оборотного капитала	6,25	4,38	4,47	11,95	14,52	14,85
ОАО «Завод «Ильичевский»						
Рентабельность продукции	11,67	7,25	637,36	370,66	24,91	18,79
Рентабельность производства	0,41	0,02	0,02	-25,07	-10,16	-23,36
Рентабельность активов	0,25	0,02	0,00	-18,59	-7,92	-18,78
Рентабельность собственного капитала	0,56	0,03	0,00	-38,87	-23,57	-130,44
Рентабельность оборотного капитала	0,49	0,03	0,00	-40,20	-14,54	-33,62

Как показал анализ данных (табл. 3), на ПАО «Одесский консервный завод детского питания» показатели рентабельности за исследуемый период характеризуются относительной стабильностью. Показатели рентабельности на ЧАО «ПО Одесский консервный завод» и ОАО «Завод «Ильичевский» достаточно не стабильны, что связано с частыми колебаниями размеров чистой прибыли, а также нестабильностью капитала, находящегося в обороте.

Исследования показателей финансового состояния данных предприятий показали, что на всех анализируемых предприятиях наблюдается нестабильная финансовая ситуация. Балансы ПАО «Одесский консервный завод детского питания» и ОАО «Завод «Ильичевский» является неликвидным: практически все показатели ликвидности на исследуемых предприятиях находятся за пределами допустимых нормативных значений, что отрицательно характеризует платежеспособность данных предприятий. Как показало исследование, на ЧАО «ПО Одесский консервный завод» и ПАО «Одесский консервный завод детского питания» за 2009–2010 год наблюдается усиление финансовой стабильности: все показатели находятся в пределах нормативных значений. На ОАО «Завод «Ильичевский» динамика ряда исследуемых показателей свидетельствует об ослаблении финансового состояния предприятия, что вызвано зависимостью предприятия от внешнего финансирования.

Таким образом, данные анализа деятельности предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области подтверждают необходимость разработки системы управления не только финансово-экономической стороной деятельности предприятия, но и их социальной составляющей, в том числе деятельности персонала, что оказывает непосредственное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия, а также экономическую и социальную эффективность его деятельности.

Деятельность предприятия зависит от эффективного функционирования персонала, его квалификационного состава, политики управления, обучения и повышения квалификации, а также стимулирования. Конкурентоспособная и эффективная деятельность промышленных предприятий в настоящее время во многом зависит от проведения социально ориентированной реструктуризации, которая учитывает весь спектр социального эффекта: обеспечение сохранения эффективного функционирования персонала, его обучение и повышение квалификации; обеспечение сохранения конкурентоспособной и эффективной деятельности промышленного предприятия и ее развития; эффективное функционирование кластерных структур; обеспечение защиты отечественного товаропроизводителя – обеспечение экономической безопасности Украины.

Социальная ориентированность деятельности предприятия требует от руководителей уделять особое внимание работникам, формированию положительно благоприятной атмосферы в трудовом коллективе, созданию продуктивной системы материального и морального поощрения, что достаточно трудно реализовать без соответствующего механизма управления персоналом предприятия, налаженной системы контроля.

Как показал анализ литературы [6, 7, 8 и др.], анализ эффективности деятельности персонала включает в себя следующие этапы:

1. Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, движения и структуры персонала.
2. Методы оценки оплаты труда персонала и ее динамики.
3. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов.

Анализ трудовых ресурсов, по нашему мнению, целесообразно начинать с оценки обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и анализа структуры персонала. Вопросами обеспеченности предприятий трудовыми ресурсами занимались ученые Антонюк О.П., Смирнов Е.В., Кондрашов С.Ю. и др.

Антонюк О.П. [7] предлагает анализировать обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами путем изучения динамики изменения численности персонала основного вида деятельности относительно объемов производства. Структурирование персонала, по его мнению, необходимо проводить с помощью выделения различных категорий трудящихся: работники, руководители, специалисты и т.д.

К основным показателям движения персонала относят: коэффициент оборота по приему, коэффициент оборота по увольнениям, коэффициент общего оборота, коэффициент текучести кадров, коэффициент соотношения принятых и уволенных работников и коэффициент стабильности кадров. Наиболее полно проблему движения персонала в своей работе раскрывает Балабанюк Ж.Н. [6], где все показатели автор разделяет на две категории: оценивающие внешнее и внутреннее движение персонала и в результате проведенного исследования предлагает ряд новых показателей оценки движения персонала.

Основой для эффективного использования трудовых ресурсов предприятия является адекватная оценка труда – заработная плата. Вопросы оплаты труда освещаются в публикациях Гиль А.А., Гришиной Л.А., Погореловой Е.В., Николаенко Л.Ф., Майданевич П.Н., Латанской А.Н. и др. В своей работе [9] Николаенко Л.Ф. предлагает методику расчета фонда заработной платы на основе ранжирования должностей, которая, по мнению автора, при определении размера фонда оплаты труда позволит учитывать не только факторы дифференциации заработной платы, но и специфику всего бизнес-направления и его удельный вес в бизнесе. Однако оценка оплаты труда невозможна без определения показателя производительность труда.

Производительность труда как основной результирующий показатель эффективности деятельности может измеряться двумя способами [7]: количеством продукции, произведенной за единицу времени, или количеством времени, затраченного на изготовление единицы продукции. При анализе рассчитывают часовую, дневную, месячную, квартальную и годовую производительность труда.

Еще одним результирующим показателем эффективности деятельности любого хозяйствующего субъекта является рентабельность. Понятие «рентабельность» в широком смысле означает доходность, прибыльность [6]. Деятельность предприятия считается рентабельной, если прибыль полученная в результате реализации продукции покрывает затраты на ее производство, сбыт, предоставляя доходы, способные обеспечить нормальное функционирование предприятия. Показатель рентабельности применяется ко всем финансовым составляющим деятельности предприятия: активам, собственному капиталу, инвестициям, непосредственно продукту и производству. Как показывает анализ работ ученых, разные авторы имеют различные подходы к расчету показателя рентабельности. Так, Антонюк О.П., Куприна Н.М., Ступницкая Т.М., Поддерегин А.М. предлагают оценивать показатель рентабельности на основе чистой прибыли. Фролов В.И. и Кулаковская Т.А. считают, что при расчете рентабельности необходимо использовать финансовые результаты до налогообложения, однако, по нашему мнению, такой подход к расчету не целесообразно использовать, так как расчетные данные нельзя назвать чистым эффектом и они будут достаточно условны.

Еще одним из основных показателей эффективности использования трудовых ресурсов является рентабельность персонала. Вопросами изучения рентабельности персонала занимались Самойленко Г.И., Рогатенюк Э.В., Русинко М.И., Власенко Т. И др. Авторы поддерживают единый подход к показателю рентабельности персонала и предлагают следующую формулу для расчета:

$$P_{\text{пнн}} = \frac{ЧП}{Ч_{\text{ср}}} \quad (1)$$

где $P_{\text{пнн}}$ – рентабельность промышленно-производственного персонала; $ЧП$ – чистая прибыль; $Ч_{\text{ср}}$ – среднеучетная численность штатных работников.

Как показал анализ данных (табл. 4), показатель рентабельности персонала на исследуемых предприятиях характеризуется стабильной тенденцией к росту, так за период 2005-2010 года на ПАО «Одесский консервный завод детского питания» его значение увеличилось в 5 раз и на ЧАО «ПО Одесский консервный завод» – в 1,2 раза. На ОАО «Завод «Ильичевский» ситуация нестабильна, так в 2008 году показатель резко возрос – почти в два раза, и в 2009 значение показателя снизилось в 1.4 раза.

По нашему мнению, при проведении анализа эффективности использования персонала операционной деятельности промышленного предприятия необходимо не только рассчитывать показатель чистой рентабельности персонала, но и проводить ее факторный анализ, в частности оценить влияние таких факторов как изменение чистой рентабельности продукции, затрат на 1 грн. реализованной продукции, коэффициента отдачи персонала и затрат на «содержание» одного работника.

Таблица 4

Показатели рентабельности персонала предприятий плодоовощеконсервной промышленности Одесской области

Предприятия	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПАО «Одесский консервный завод детского питания»	66,74	60,54	127,34	164,39	251,99	330,15
ЧАО «ПО Одесский консервный завод»	219,69	235,26	272,65	374,84	491,82	501,80
ОАО «Завод «Ильичевский»	117,77	187,19	117,92	231,31	167,64	146,49

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы: в литературе не существует однозначного подхода как к проведению экономического анализа хозяйственной деятельности промышленных предприятий, так и оценке эффективности их персонала; глобализационные процессы обуславливают необходимость учитывать и социальные аспекты деятельности, правильное управление которыми приведет к сохранению конкурентоспособности и повышению эффективности деятельности промышленного предприятия; исследование показало, что показателем эффективности использования трудовых ресурсов является рентабельность персонала, однако в литературе малоизучен факторный подход к расчету данного показателя; в работе предложена факторная модель расчета чистой рентабельности персонала операционной деятельности промышленного предприятия.

На сегодняшний день, для успешного функционирования предприятия недостаточно заниматься только финансово-экономической его составляющей, социальные аспекты деятельности, которым работодатели уделяют незначительное внимание, все больше выходят на первый план. Исследование эффективности использования персонала промышленного предприятия, в частности расчета рентабельности

персонала операционной деятельности предприятия, требует дальнейшего исследования и разработки методики его расчета.

Литература

1. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2012 рік. – Одеса. – 2011. – 49 с. – Режим доступу : <http://gue.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=39345&id=106>.
2. Немченко В.В. Механізм екологічного регулювання діяльності підприємств консервної промисловості / В.В. Немченко, Л.Б. Скляр // Торгівля і ринок України. – 2010. – № 29. – С. 68–73.
3. Басюркина Н.И. Методические подходы к планированию плодоовощеконсервного производства на примере Одесской области / Н.И. Басюркина // Экономика Крыма. – 2006. – № 16. – С. 78–81.
4. Панкратова Л.Л. Тенденции производства, ценовая и неценовая конкуренция на рынке соков в Украине / Л.Л. Панкратова // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2012. – № 18/1. – С. 134–139.
5. Державний комітет статистики. Україна в цифрах : статистичний збірник. – К. – 252 с. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
6. Балабанюк Ж.Н. Анализ показателей движения персонала организации / Ж.Н. Балабанюк // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2011. – Т.7, № 2. – С. 123–132.
7. Економічний аналіз (практикум) : [навч. посібник] / О.П. Антонюк, Т.М. Ступницька, Н.М. Купріна, І.Є. Подгорна – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 320 с.
8. Кондрашов С.Ю. Анализ использования персонала предприятия / С.Ю. Кондрашов // Экономика Крыма. – 2011. – № 2 (35). – С. 312–316.
9. Николаенко Л.Ф. Разработка методики расчета фонда заработной платы на основе ранжирования должностей / Л.Ф. Николаенко // Вісник міжнародного слов'янського університету. – 2007. – Т.Х, № 2. – С. 115–123.

Надійшла 08.05.2012; рецензент: д. е. н. Глушков В. Є.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 314.727

М. В. НІКОЛАЙЧУК
Хмельницький національний університет

**ІНВЕСТИЦІЙНА БАЗА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

Проведено аналіз ролі та місця інвестиційної бази відтворення людського капіталу в забезпеченні його конкурентоспроможності. Визначено ймовірні сценарії відтворення людського капіталу на основі застосування кредитно-інвестиційних та похідних фінансових інструментів, охарактеризовано їх позитивні та негативні сторони в системі взаємовідносин інвесторів та реципієнтів.

The analysis of the role and place of the investment base reproduction of human capital to ensure its competitiveness. Determined the likely scenario reproduction of human capital on the basis of credit and investment and derivative financial instruments are considered positive and negative aspects of relationships in the system of investors and recipients.

Ключові слова: людський капітал, конкурентоспроможність, управління людським капіталом.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Інвестиційне відтворення людського капіталу виступає ключовим рушієм конкурентоспроможності в умовах економіки знань, де його статус змінюється з виробничого ресурсу на основну базову продуктивну силу. Впевненість про зростання інтересу до людського капіталу, як об'єкту інвестування аргументована з однієї сторони зростанням потенційної віддачі від його експлуатації, збільшенням значення якісних характеристик, набутих знань вмінь, досвіду в процесі реалізації господарських завдань та прагненням до високого соціального статусу в межах двоїстої природи праці – з іншої. Слід підкреслити, що потенційні зміни в статусі людського капіталу відбуваються в ході еволюції суспільних формацій, де він заміщує основні виробничі засоби, як домінуючі рушії функціонування індустріальної економіки. Викликаний домінуючим статусом інвестиційний інтерес гіпотетично передбачає зміну механізму відтворення людського капіталу, його суттєву відмінність від відтворення людського потенціалу, людських та трудових ресурсів, відхід від витратних механізмів фінансування людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та інвестиційного відтворення людського капіталу присвячені дослідження відомих закордонних вчених, серед яких Г. Беккер, Т. Шульц, І. Фішер, а також представників національних наукових шкіл О. Грішнєвої, М. Долішнього, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. Результатом проведених до цього часу досліджень слід вважати методологічну базу аналізу інвестування в людський капітал та ключові положення трактування інвестиційних категорій в області відтворення людського капіталу.

Невирішені частини проблеми. Поряд з явним прогресом доцільно звернути увагу, що традиційно застосовуваний підхід трактування інвестицій, як витрат розвитку не забезпечує ключову властивість людського капіталу – конкурентоспроможність в умовах економіки знань.

Постановка завдання. Відстежити інвестиційну базу та потенційні інвестиційні сценарії формування конкурентоспроможності людського капіталу.

Основний матеріал дослідження. Не вдаючись до футуристичних передбачень структури, складових елементів, джерел фінансування та місць формування інвестиційних ефектів, слід відзначити, що з певною мірою умовності існуючі системи фінансування модернізовані відповідно вимог ринкової кон'юнктури можуть бути задіяні в якості складових механізму інвестиційного відтворення людського капіталу. Після зміни суспільних формацій, структури, інституційного забезпечення та господарського механізму функціонування національної економіки, очевидно, формується досконаліша модель, з втратою ролі та відхилення рудиментарних елементів, задіяних в умовах індустріальної економіки.

До ключових запитань, що потребують відповіді для формалізації механізму інвестиційного відтворення людського капіталу належать: що становить об'єкт інвестування; яким чином реалізується право власності на об'єкт інвестування; хто виступає потенційним інвестором; яких форм набуває людський капітал; як реалізується та використовується людський капітал; яка роль ринку праці, сектору освітніх послуг, медичного забезпечення, суб'єктів господарювання, носіїв людського капіталу та держави у процесі його інвестиційного відтворення?

Слід відзначити, що в ході інвестування під людським капіталом слід розуміти актив, що конвертує набутий людський потенціал у вигоди та комерційні ефекти діяльності суб'єктів господарювання, соціально-економічні ефекти для держави, статусні й матеріальні ефекти для носіїв людського потенціалу [1, с. 166].

Ключове положення, що вимагає з'ясування – чи можливе використання людського капіталу, як об'єкта отримання інвестиційних ефектів. Не вдаючись, на цьому етапі, в деталі інвестиційного процесу слід констатувати практичне існування інвестицій в розвиток окремої особи чи групи осіб. Незважаючи на

приналежність до індустріального етапу, існуючі приклади, головним чином, спостерігаються у секторах мистецтва та спорту. Приклад відносин між артистами та продюсерами, або між промоутерами та спортсменами може бути цілком прийнятний за основу для вироблення механізму інвестиційного відтворення людського капіталу.

За змістовним наповненням, продюсери та промоутери на першому етапі, взявши за основу фізіологічні та первинні набуті можливості особи вкладають кошти у формування мистецьких хорових та хореографічних навиків, спортивних технік, що відповідає етапу формування людського потенціалу. Після чого, продюсери та промоутери організують концерти, спортивні поєдинки та змагання, що відповідає етапу капіталізації людського потенціалу – перетворення в капітал. На цьому ж етапі експлуатація людського капіталу вимагає підвищення ефективності, що відповідає процесу вдосконалення знань, вмінь та здібностей, уникнення поширених епідемічних та професійних захворювань.

Практика інвестиційного відтворення людського капіталу, незважаючи на економічний механізм різних етапів суспільного розвитку дає підстави зробити кілька суттєвих висновків. По-перше, механізм інвестування, інвестиційні інструменти, цілі, завдання та методи управління носять універсальний характер та можуть бути застосовані в умовах економіки знань. Водночас інвестиції можуть бути застосовані і для умов імітації людського капіталу, на етапі інформаційного та індустріального суспільства.

По-друге, інвестування в людський капітал стає можливим виключно за умов високих доходів його носія, отриманих за рахунок якісних характеристик, що виступають активом суб'єктів господарювання, а також людського капіталу на рівні особи та національної економіки. Суттєва різниця реалізації інвестиційних проєктів визначається вузьким колом осіб та професій, з високим доходом на інвестований людський капітал індустріального суспільства, їх розширенням в інформаційному суспільстві та, гіпотетично, тотальним домінуванням в умовах економіки знань.

Впевненість у привабливості інвестування у людський капітал підкріплена прикладами сучасного етапу розвитку секторів за функціональним критерієм віднесеними до економіки знань. Зокрема, доходи гіпотетичних інвесторів, визначені на основі 5 % роялті в 2012 р., наприклад в формуванні людського капіталу Б. Гейтса могли б становити 3,05 млрд дол. США, М. Цукерберга – 0,875 млрд дол. США, Л. Еллісона – 1,8 млрд дол. США, С. Брін – 0,935 млрд дол. США, Л. Пейдж – 0,935 млрд дол. США [2] (рис. 1).

Приведені показники відносяться до прикладів найбільш ефективного застосування людського капіталу, і очевидно, на практиці слід очікувати дещо нижчих інвестиційних ефектів. Зокрема, взявши до розрахунку середній показник в секторі інформатизації США, інвестицій ефект від експлуатації людського капіталу за аналогічних умов слід очікувати на рівні 4,71 тис. дол. США / чол. рік [3]. З огляду на суттєву різницю між найвищими ефектами приведеними на рис. 1 та ймовірним середнім рівнем, вплив інвестиційного сектору на управління конкурентоспроможністю людського капіталу можливий виключно за умов його масового характеру. В свою чергу, розширення інвестицій в людський капітал гіпотетично прокує зародження окремого сектору економіки, поряд з інвестиційним, інтегрованим в ринок праці та сектор вищої освіти, як найбільш вагому складову якісного формування об'єкту інвестування.

Традиційне розуміння інвестиційного процесу в системі формування людського капіталу розглядає реалізацію інвестиційних намірів широким колом суб'єктів управління конкурентоспроможністю людського капіталу, серед яких, на сучасному етапі найбільш поширеними є особисті інвестиції та інвестиції членів родин носіїв людського капіталу. До інвесторів, дії яких мотивовані підвищенням соціального статусу членам родин – носіям людського капіталу, слід прирівняти і державу в частині реалізації функцій відповідальності за розвиток дітей та осіб, що перебувають на її утриманні на основі статусу сиріт. На відміну від такого роду учасників, узагальнене розуміння потенційного інвестора у ході формування якісної бази конкурентоспроможності людського капіталу обмежується суб'єктами зацікавленими в отриманні комерційної віддачі.

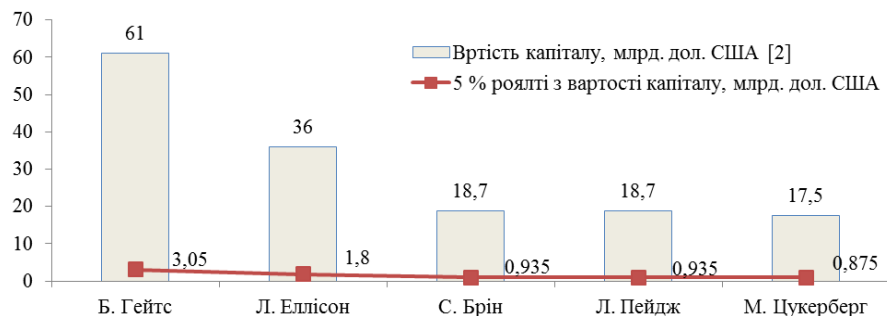


Рис. 1. Ймовірні ефекти від інвестицій в людський капітал в 2011 р.

Запропонований спосіб забезпечення віддачі на інвестований капітал може набувати і ширших форм. Наприклад, згідно аналогії з основними засобами промислових підприємств, прийнятною є схема

застосована для оперативного лізингу, в ході якої рекрутингова компанія передає право іншим суб'єктам господарювання на використання людського капіталу. Рекрутингова компанія виступає власником людського капіталу – господарського активу, що забезпечує право на користування та розпорядження.

На сучасному етапі до числа комерційних інвесторів в людський капітал слід віднести банківські установи, інвестиційні компанії та фонди, інші фінансові установи, що традиційно поширені в індустріальній економіці. Водночас, передбачене формування сектору інвестування людського капіталу в перспективі в руслі еволюції інституційної системи та інвестиційних інструментів, допускає присутність венчурних компаній, а також утворення спеціалізованих компаній з управління людським капіталом, людськими активами. Не слід ігнорувати також перспективу еволюції рекрутингових компаній, для яких функції мобілізації та найму персоналу на користь промислових підприємств трансформуються у функції управління людським капіталом в умовах економіки знань. Еволюцію останніх слід передбачити за сценарієм схожим для лізингових компаній, де інвестиції здійснюються на основі ресурсів банківських установ [4, с. 78], а управління активами, в силу функціональної відмінності від банківських операцій, здійснюється рекрутинговою компанією.

Розширення кола інвесторів можливе і за рахунок інших учасників інвестиційного ринку, зокрема пенсійних фондів, фондів соціального страхування тощо. Розвиненість сектору інвестування, як показує сучасна практика, визначається переліком інвестиційних інструментів, що на наше переконання, цілком справедливо і для інвестування в людський капітал. Тобто, обсяг залучених інвестицій в людський капітал, перелік суб'єктів та учасників інвестиційного процесу визначається заданістю економічного механізму виробити ефективні інструменти, доступні для використання широким колом інвесторів та реципієнтів (рис. 2).

На додаток до сучасних прикладів кредитування вищої освіти, в числі інструментів формування якісних складових людського капіталу в перспективі слід очікувати: інвестування в "актив людський капітал", з управлінням на основі рекрутингових схем; боргові зобов'язання, з подальшою реалізацією на ринку деривативів – похідних фінансових інструментів; купівлю-продаж "активу людський капітал" та його передачу на лізинговій основі; страхування інвестиційних операцій – хеджування, страхування носіїв людського капіталу, об'єктів інвестування; тощо.

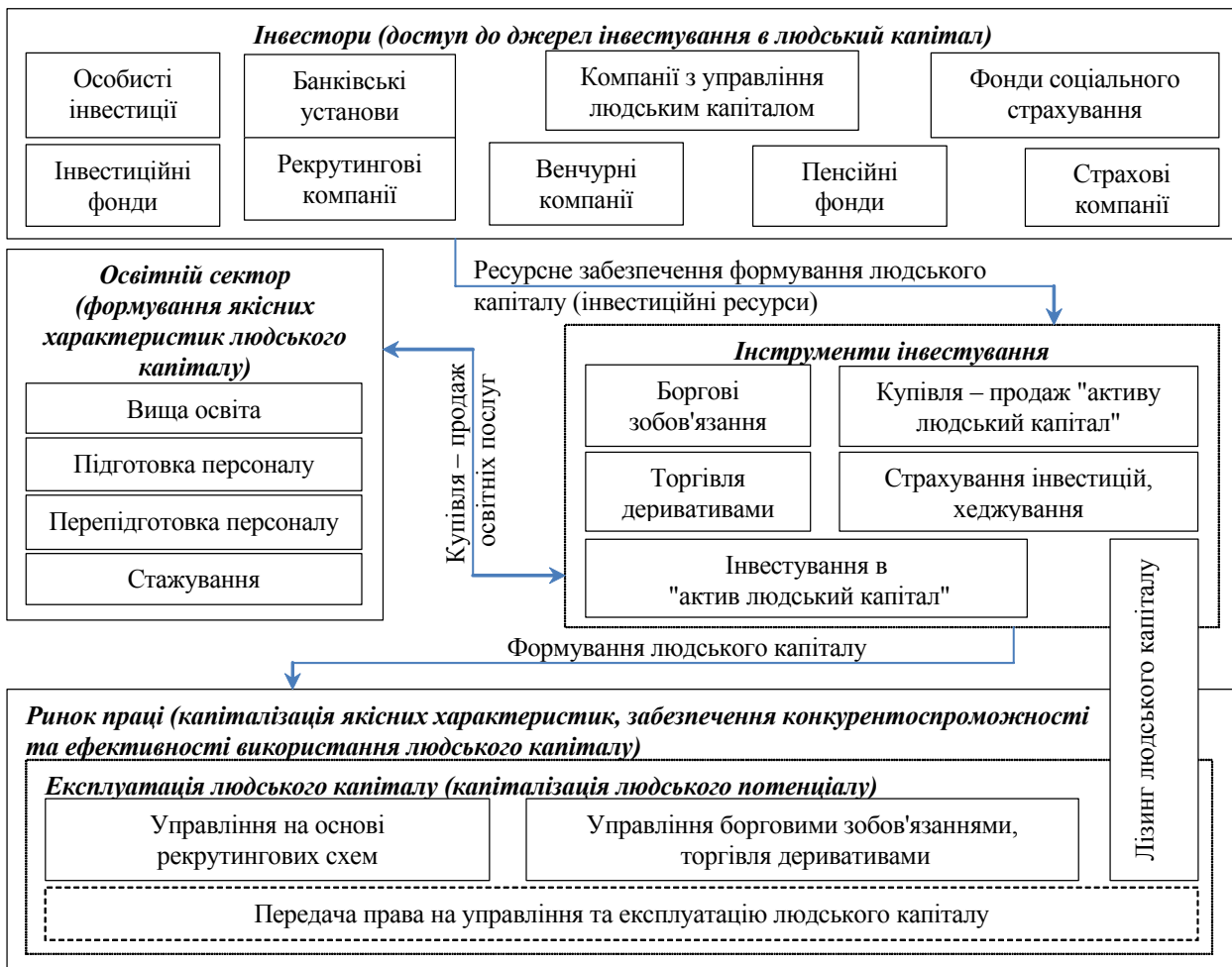


Рис. 2. Взаємозв'язок інвесторів, носіїв, учасників формування та експлуатантів людського капіталу

Отриманий на основі застосування інвестиційних інструментів людський капітал реалізується з метою отримання інвестиційної віддачі на ринку праці. Як наслідок, в умовах економіки знань існують передумови зростання керованості процесами забезпечення якісних характеристик людського капіталу, капіталізації людського потенціалу, вдосконалення системи управління зайнятстю. На додаток до переваг інвестиційного відтворення на рівні суб'єктів господарювання, як експлуатанта високоефективного людського капіталу та особи-носія, як реципієнта інвестованих ресурсів, знань, вмінь, досвіду, на рівні економіки відкривається резерв підвищення ефективності регуляторної політики в області зайнятості населення.

Передумовою зростання ефективності виступає мотивація інвесторів-розпорядників людським капіталом до максимізації віддачі. В руслі викладених мотиваційних чинників, інвестори намагаються забезпечити повну зайнятість носіїв людського капіталу. З цієї причини у віднесених до економіки знань секторах, формуються передумови відносно вищого рівня зайнятості та нижчого безробіття від індустріальних та аграрних секторів.

Рівень зайнятості в межах приведених мотиваційних чинників, поряд з економічною кон'юнктурою, визначається ефективністю менеджменту рекрутингових компаній, власників та розпорядників людського капіталу. В той же час, вплив низькоєфективної державної політики зайнятості на безробіття знижується. Доцільність реалізації державної політики зайнятості у формах застосовуваних за індустріального суспільства зникає.

В кінцевому результаті відбувається перерозподіл регуляторних функцій з їх зміщенням від державного адміністрування зайнятості до саморегулювання в межах ринкових механізмів. На мікроекономічному рівні зайнятість носіїв людського капіталу визначається ефективністю його розпорядників, а процеси відтворення, експлуатації, ціноутворення можуть бути проаналізовані та регульовані на основі мікроекономічних законів, зокрема попиту та пропозиції, вартості тощо.

Тобто, гіпотетичне вдосконалення інвестиційної бази відтворення людського капіталу передбачає перерозподіл регуляторних функцій держави у процесі забезпечення ефективності його використання.

Сформований на основі інвестиційних інструментів людський капітал реалізується на ринку праці в межах передачі експлуатантам-суб'єктам господарювання права на використання та розпорядження в господарській діяльності. Форми передачі гіпотетично можна диференціювати на основі критерію тісноти договірних відносин між інвестором та носієм людського капіталу.

Найменша тіснота зв'язку між людським капіталом та інвестором реалізується в управлінні борговими зобов'язаннями, за якого інвестований капітал оформляється документально через боргові зобов'язання. Осанні виступають активом з вільним обігом деривативів, зокрема боргових закладних обсягом, що відповідає вартості освітніх послуг та сумі доходу на інвестований капітал, як правило, на рівні середньоринкової норми прибутку. Носій людського капіталу протягом встановленого періоду часу погашає боргові зобов'язання, і при цьому не має інших додаткових зобов'язань перед власником закладних, особисто визначає місце працевлаштування, відносини з роботодавцем, рівень оплати праці, бере на себе ризики безробіття тощо.

Вищий рівень закріплення правових відносин спостерігається для лізингу людського капіталу, отримання права володіння на який можливе як на етапі купівлі-продажу освітніх послуг, купівлі боргових зобов'язань, так і купівлі прав на розпорядження сформованим людським капіталом. Передача прав на використання людського капіталу на основі аналогії з оперативним лізингом забезпечує його експлуатацію лізингоотримувачем протягом обумовленого періоду, а для носія людського капіталу – обов'язок забезпечити економічний ефект суб'єкту господарювання за рахунок наявних знань, вмінь, досвіду. У випадку незайнятості власник людського капіталу, очевидно, зобов'язаний забезпечити поточні фізіологічні потреби його носіїв. Водночас, в межах наявних відносин лізингодавець не зобов'язаний забезпечувати перепідготовку та підвищення якісних характеристик людського капіталу. Носій людського капіталу не несе додаткову відповідальність перед власником людського капіталу, крім укладання трудової угоди з лізингоотримувачем. Завершення угоди між лізингодавцем та носієм людського капіталу відбувається за покриття витрат лізингодавця на придбання людського капіталу та розміру цільового доходу.

Найвищим рівнем інтеграції носія людського капіталу в управління можна вважати еволюціоновану систему рекрутингу, в межах якої власник може придбати його на будь-якому етапі формування. Водночас найбільш привабливою слід вважати купівлю-продаж освітніх послуг, оскільки саме на цьому етапі рекрутингова компанія забезпечує селекцію осіб здатних забезпечити найбільший приріст людського капіталу. Як наслідок – найвищу маржу від управління людським капіталом для рекрутингових компаній. З урахуванням застосування людського капіталу в умовах економіки знань, найвищий рівень управління передбачає його формування, утримання, надання інжинірингових послуг від імені власника, перепідготовку, підвищення вартості – якісного рівня. По суті, еволюціоновану систему рекрутингу можна прирівняти до системи позитивного найму.

Невід'ємною частиною людського капіталу слід вважати групу економічно-активного населення, що забезпечує нагромадження знань, вмінь, здібностей та досвіду за рахунок особистих інвестицій чи інвестицій членів сім'ї. Управління людським капіталом групи здійснюють особисто носії, на основі

суб'єктивного мислення. Останнє виступає чинником нижчої ефективності порівняно з людським капіталом сформованим на комерційній основі. Водночас, на сучасному етапі розвитку, саме особи цієї групи виступають найбільш успішними представниками людського капіталу.

Наведений перелік учасників вимагає деталізації зв'язків на етапі формування інвестиційної бази, купівлі-продажу освітніх послуг та реалізації людського капіталу. На цьому етапі слід передбачити існування великої множини зв'язків, що забезпечують формування людського капіталу. Серед них розглянемо найбільш імовірні сценарії відносин та взаємодії.

Особисті інвестиції, як правило, реалізуються на основі власних ресурсів та ресурсів членів сімей. Інвестиції на основі власних джерел забезпечують можливість носію вільно розпоряджатись людським капіталом. Водночас в умовах обмежених ресурсів, людський капітал отриманий на основі особистих інвестицій за рахунок інвестиційних інструментів може бути застосований для мобілізації інвестиційних та фінансових ресурсів.

Доступними на цьому етапі дослідження вважається: продаж "активу людський капітал" лізинговим компаніям, компаніям з управління людським капіталом, рекрутинговим компаніям; передача боргових зобов'язань інвестиційним фондам, венчурним компаніям, пенсійним фондам, фондам соціального страхування, страховим компаніям (рис. 3).

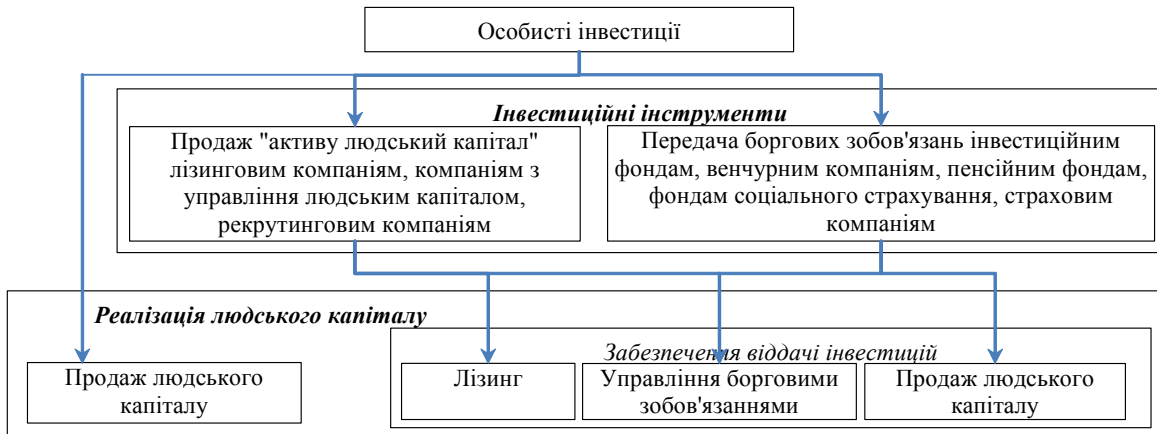


Рис. 3. Схема управління людським капіталом сформованим на основі особистих інвестицій

Втрата можливості вільного розпорядження компенсується гарантією зайнятості на основі лізингових схем та управління спеціалізованими компаніями.

На відміну від особистого розпорядження, лізингові та рекрутингові компанії, компанії з управління людським капіталом мотивовані необхідністю отримання віддачі на інвестований капітал забезпечують більш повний режим зайнятості. Таким чином, відповідно розглянутого сценарію реалізація людського капіталу відбувається через особистий продаж, продаж інвесторами – компаніями, що володіють людським капіталом в межах рекрутингових схем та передачу в користування за схемою оперативного лізингу. Поряд з продажем людського капіталу окремий напрям становить управління борговими зобов'язаннями.

З точки зору відносин та взаємодії учасників в схемі управління людським капіталом сформованим на основі особистих інвестицій приведений сценарій набуває найбільш простих форм порівняно з іншими сценаріями управління.

Свобода у розпорядженні, відмічена для попереднього сценарію, можлива за умов володіння достатнім обсягом ресурсів. Відсутність ресурсів якісного відтворення виступає дилемою для особи: відмовитись від купівлі освітніх послуг та поставити під сумнів можливість конвертувати наявний особистий потенціал в людський капітал, або використати інвестиційні ресурси та сформувані конкурентоспроможний людський капітал.

Об'єктивно, друга альтернатива виступає єдиним шансом забезпечити конкурентоспроможність особи в умовах економіки знань, за відсутності засобів на отримання вищої освіти. Залучення інвестицій для отримання вищої освіти виступає основою другого можливого сценарію формування людського капіталу, що передбачає як інвестування у формі купівлі прав на ще несформований людський капітал та за рахунок інвестиційних ресурсів його формування, так і купівлю прав на володіння вже сформованого людського капіталу. Водночас на цьому етапі звернемося до випадку з обмеженим переліком взаємних зобов'язань інвесторів та носіїв людського капіталу (рис. 4).

Зобов'язання носія людського капіталу стосуються виключно виконання функцій персоналу в системі реалізації господарських операцій лізингоотримувача. Завершення договірних відносин з лізинговою компанією відбуваються за покриття вартості людського капіталу, сформованої на основі розглянутого інвестування. Тобто, для носія відносини формуються навколо ефектів формування та відтворення людського капіталу, а для інвестора – навколо комерційних ефектів від лізингових операцій.



Рис. 4. Схема управління людським капіталом сформованим на основі інвестицій лізингових компаній

Слід зауважити, що як і попередня, запропонована схема не зустрічається на практиці, і має гіпотетичну структуру визначену на основі футуристичних перспектив. Лізингові операції не застосовувались для формування кадрового складу суб'єктів господарювання. Людський капітал існує лише в умовах економіки знань. Рациональність запропонованого сценарію визначається ефективністю та взаємодією кожного учасника. Зокрема, банки та спеціалізовані фінансові установи не спроможні управляти людським капіталом, оскільки не мають для цього функціональних підрозділів. Тому, досягнення інвестиційних ефектів можливе лише за кооперації з компаніями з управління людським капіталом, що спроможні забезпечити систему управління аналогічну оперативному лізингу.

За найвищого рівня взаємодії, що на сучасному етапі можна прирівняти до системи пожиттєвого найму, надходження інвестиційних ресурсів можливе від компаній з управління людським капіталом. Останніх слід розглядати в якості еволюціонованих рекрутингових компаній.

На відміну від традиційних рекрутингових компаній модернізованих за рахунок застосування лізингових схем, компанії з управління людським капіталом орієнтовані на отримання ефектів від передачі права на використання людського капіталу. Право володіння та управління залишається за інвестором. Суб'єкти господарювання здійснюють управління персоналом в межах прав на використання людського капіталу.

Найвищий рівень взаємодії характеризується високою залежністю носіїв людського капіталу, і відсутністю у останніх можливості реалізувати наміри, що виходять за межі політики інвестора. Разом з тим, мотивація інвестора до максимізації інвестиційних ефектів виступає гарантією високої зайнятості носіїв людського капіталу, отримання ресурсів забезпечення фізіологічних та нематеріальних потреб.

Сценарій залучення інвесторів на основі пожиттєвого найму передбачає застосування ресурсів компаній з управління людським капіталом, а у випадку високих ризиків – компаній з венчурним капіталом (рис. 5).

На відміну від попередніх сценаріїв, найвищий рівень взаємодії носія людського капіталу та інвестора передбачає управління людським капіталом протягом періоду економічної активності особи-носія. Зокрема на початкових етапах доцільно повести селекцію осіб, що володіють якостями людського потенціалу спроможним в перспективі трансформуватись у висококонкурентний людський капітал.

Перший етап інвестування характеризується купівлею прав на володіння, управління та використання ще не сформованого людського капіталу. Перевага купівлі саме несформованого капіталу закладена у низькій його вартості на цьому етапі, і як наслідок за уникнення ризиків втрати людського капіталу – до найвищої з можливих маржі від його використання.

Після отримання прав на володіння людським капіталом компанія здійснює управління ним, що передбачає інвестування в професійне зростання, страхування, поточне управління. Тобто нарощення вартості та конкурентоспроможності людського капіталу. Завершальною стадією формування людського капіталу слід вважати капіталізацію людського потенціалу, тобто його оцінку та перетворення в актив на основі процедур гудвілу.

Формування інвестиційних ефектів від володіння людським капіталом для запропонованого сценарію відбувається за рахунок передачі прав на використання людського капіталу, що знаходиться на балансі компанії з управління ним – суб'єктам господарювання – контрагентам, що використовують переданий на правах тимчасової оренди людський капітал для реалізації господарських функцій.

Неодмінне настання етапу зниження вартості та конкурентоспроможності людського капіталу через моральне старіння знань, вмінь, навиків непридатність нагромадженого досвіду, виступає підставою для наступного інвестування в професійний розвиток. Згідно з першим та другим сценаріями носій людського капіталу самостійно здійснює його відтворення.

Завершальним етапом співробітництва між носієм та компанією з управління людським капіталом слід вважати досягнення межі економічно-активного віку, хоча для економіки знань остання може бути відтермінована на більш пізній етап життєвого циклу особи.

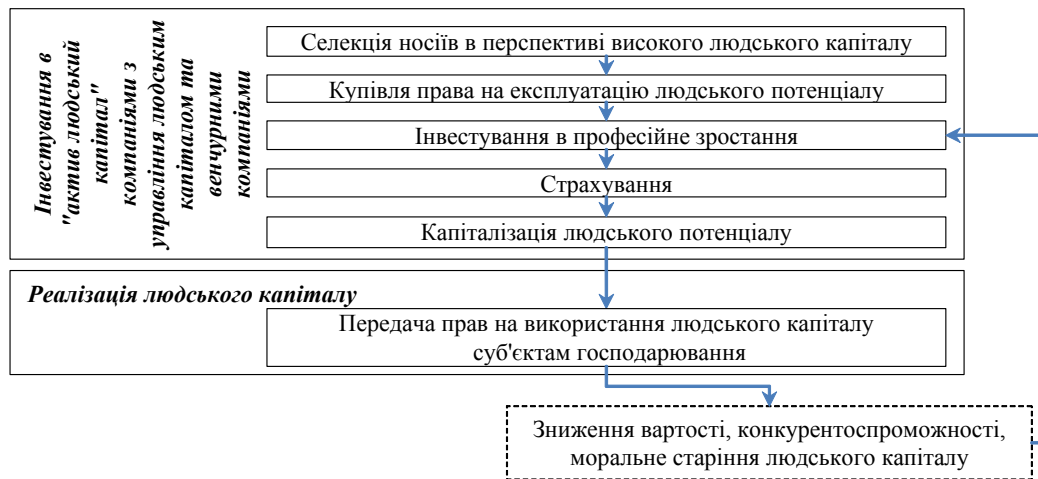


Рис. 5. Схема інвестування на основі ресурсів компаній з управління людським капіталом та венчурних компаній

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Приведені аргументи свідчать про ключову роль інвестицій та існування інвестиційної бази у формування конкурентоспроможності людського капіталу. Очевидно, що найвищий рівень конкурентоспроможності досягається за рахунок тісної взаємодії носіїв людського капіталу та компаній з управління ним, де на високому рівні здійснюваний менеджмент забезпечує ресурси розвитку, страхування втрат людського капіталу, проведення процедур його капіталізації, управління відтворенням фізіологічних властивостей, нагромадження нових інноваційних знань, вмій та виключення впливу суб'єктивного судження на експлуатаційні ефекти.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі визначення місця та ролі інвестування в системі управління людським капіталом, формування інвестиційних інструментів нарощення його конкурентоспроможності.

Література

1. Ніколайчук М.В. Тракткування людського капіталу в системі сучасних парадигмальних пріоритетів розвитку / М.В. Ніколайчук // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – Миколаїв : НУК. – 2011. – № 2. – С. 162–167.
2. The World's Billionaires [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/billionaires/>
3. Top 50 Highest-Paying Occupations by Median Hourly Wages [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.careerinfonet.org/oview5.asp?printer=&next=oview5&level=overall&optstatus=110000000&id=1&nodeid=7&soccode=&stfips=00&jobfam=&group=2&showall=no>
4. Брус С.І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / С.І. Брус // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 75–85.

Надійшла 02.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

АНАЛІЗ НЕСТАНДАРТНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто актуальну проблему – методи мотивації персоналу. Зокрема проаналізовано нестандартні методи мотивації персоналу в Україні як одного з основних ресурсів підприємства. Здійснено аналіз деяких основних систем мотивації персоналу, які використовуються на сучасному етапі у найрозвинутіших країнах світу. Зроблено висновки щодо придатності їх до використання в сучасних умовах економічної діяльності. Запропоновано можливі удосконалення для пристосування розглянутих систем до українських реалій ведення економічної діяльності. Стаття має практичне значення та являє собою науковий інтерес для економістів, керівників підприємств.

The article reviews current methods of problem-motivating staff. In particular, analysis of non-standard methods of staff motivation in Ukraine as a major resource company. The analysis of some key personnel motivation systems that are used nowadays in most developed countries. The conclusions on the suitability of them for use in the present conditions of economic activity. Possible improvements to accommodate the considered systems to Ukrainian realities of doing business. Article Machica J., Kochish V. has practical significance and is a research interest for economists, business leaders.

Ключові слова: мотивація персоналу, не фінансові методи мотивації, розвиток України в умовах ринкової економіки.

Актуальність теми. Для досягнення ефективного розвитку ринкової економіки одним із найбільш важливих моментів є високий рівень функціонування персоналу як одного з ресурсів підприємств. Високий рівень ефективності праці забезпечує підприємству високий рівень конкурентоспроможності, що є необхідною умовою для нормальної діяльності фірми в умовах ринкової економіки. У зв'язку з цим особливого значення набуває мотивація персоналу, орієнтована на досягнення стратегічних цілей.

Особливо актуальним це питання є зараз для України, яка знаходиться в умовах посткризового розвитку. На сучасному етапі вітчизняні підприємства не приділяють достатньої уваги нефінансовим методам мотивації, надаючи перевагу традиційним матеріальним методам, що не є достатньо ефективним та оправданим. Тому проблема мотивації персоналу сьогодні постає досить гостро та потребує вирішення для подальшого позитивного розвитку національної економіки.

Постановка проблеми. Поняття, пов'язані з мотивацією праці персоналу, були розглянуті такими економістами Дж. М. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер та інші. Більш сучасні теорії мотивації розробили С. Адамс, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. МакКлелланд, А. Маслоу та інші. Із сучасних українських економістів, які займаються питання мотивації персоналу в ринкових умовах, можна назвати таких, як Д. Богиня, І. Боднар, Г. Дмитренко, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Мікловда, М. Пітюлич, В. Петюх, Л. Семів, А. Уманський, Ф. Хміль та багато інших.

Проте дане питання не є повністю дослідженим та потребує подальшого розгляду. На даному етапі недостатня кількість уваги приділяється пристосуванню існуючих систем мотивації до сучасних умов функціонування саме українських підприємств. Мається на увазі вдосконалення відомих систем мотивації, які використовуються сьогодні, та адаптація світового досвіду стимулювання ефективності і продуктивності праці до вітчизняної економіки з урахуванням особливостей її розвитку та специфіки національного менталітету.

Постановка задачі. У цій статті ми розглянемо деякі з основних систем мотивації персоналу, які використовуються на сучасному етапі у найрозвинутіших країнах світу, проаналізуємо та дослідимо їх, співставивши з українськими реаліями розвитку економіки. Зробимо висновки щодо придатності їх до використання в сучасних умовах економічної діяльності. Запропонуємо можливі удосконалення для пристосування розглянутих систем до українських реалій ведення економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Мотивація розглядається як атрибут свідомості людини та чинник, що активізує діяльність або спричиняє її припинення [1]. Тому вивчення мотивації повинно здійснюватися не лише психологічними, а й економічними науками для досягнення стратегічних цілей організації та підвищення результативності діяльності підприємства. На даному етапі економічного розвитку в Україні велика увага приділяється матеріальному стимулюванню персоналу, що, на нашу думку, є суттєвим недоліком. За теорією А. Маслоу, при задоволенні первинних потреб людина буде прагнути до задоволення вторинних, тобто соціальних потреб, потреб у повазі та самореалізації. Потрібно враховувати, які потреби є домінуючими для працівника в даний момент, та намагатися зробити їх спонукою для досягнення цілей. На даному етапі розвитку на українському ринку праці існують великі потреби у висококваліфікованих кадрах. Тому, коли такі знаходяться, компанія намагається будь-яким способом їх втримати та мотивувати до більш ефективного виконання своїх функціональних обов'язків. Матеріальних заохочень часто буває недостатньо, оскільки в будь-який момент конкуруюча фірма може перехопити цінного працівника, просто запропонувавши йому вищу заробітну плату. Щоб запобігти цьому, компанії намагаються застосовувати нематеріальні методи мотивації персоналу, які сьогодні на вітчизняному ринку стають все більш популярними. Українські компанії відрізняються нестандартними підходами до стимулювання ефективності

праці. У цьому аспекті вітчизняні організації є більш гнучкими, ніж транснаціональні компанії, де діють жорсткі правила, яких не можна порушувати, оскільки розробляються вони в головних офісах і не підлягають оскарженню. Не можна недооцінювати роль класичних методів мотивації, проте, вони мають один суттєвий недолік порівняно з нестандартною мотивацією – класичні методи викликають звикання. У такому випадку працівник перестає сприймати постійно однакові заохочення як винагороду, а дивиться на них як на частину заробітної плати. Проблема в тому, що попри зростаючу популярність нестандартних методів мотивації, більшість компаній все ще користуються звичними фінансовими методами, які є більш традиційними і перевірені часом. Нові способи стимулювання працівників мають викликати інтерес персоналу, а отже їх потрібно постійно змінювати та вдосконалювати для підтримки та підвищення ефективності. Проте потрібно весь час тримати баланс між змінами та постійністю, щоб не надто втомлювати змінами персонал, що потребує високої кваліфікації менеджерів компанії. Такі способи мотивування використовують здебільшого великі компанії, штат яких налічує велику кількість працівників. Робота займає важливе місце у житті людини, оскільки саме на роботі людина проводить більшість часу. Тому є дуже важливим створення комфортних умов для працівників з метою покращення ефективності виконання ними своїх службових обов'язків. Особливу роль грає створення хорошого мікроклімату у колективі.

Юрій Єфросінін, комерційний директор Kelly Services вважає, що перелік мотиваційних акцій та інструментів, які використовуються компаніями для заохочення і утримання працівників, є досить широким. Він виділяє кілька основних груп: адаптаційні і навчальні програми; програми, націлені на створення корпоративного клімату в колективі; програми заохочення кращих співробітників.

Окремо виділяють різноманітні пільги, які компанія пропонує своїм співробітникам, що теж, безумовно, працює на мотивацію.

Адаптаційні програми дають можливість новому співробітнику звикнути до колективу, внутрішньої політики компанії, її структури. У компанії, що ставляться до цього аспекту більш серйозно, існує практика приставляти до нового співробітника «коучера». Спрощений варіант такого підходу означає, що працівник перші кілька днів проводить не працюючи, а навчаючись та звикаючи до нового місця праці. Іноді роботодавці вимагають проходження екзамену після закінчення такої програми або через три місяці праці. Потрібно це, в першу чергу, роботодавцю. Компанії, які розуміють необхідність не лише «вхідного» тренінгу, але й постійного підвищення кваліфікації своїх співробітників, зазвичай, не шкодують на це ніяких засобів.

Програми корпоративних заходів націлені на створення позитивного мікроклімату в колективі. Тут використовуються такі методи, як виїзди на природу, за кордон, спільні святкування днів народження та професійних свят, спортивні змагання та багато інших. Деякі компанії навчилися поєднувати святкування і вивчення корпоративних правил, проводячи програми тим-білдингу. Спеціально навчені люди пропонують ряд заходів, метою яких є згуртування колективу, покращення рівня взаємодії між працівниками, виявлення лідерів, розширення навиків вирішення нестандартних ситуацій, знання стресу співробітників та, в кінцевому рахунку, підвищення колективної мотивації персоналу. Тим-білдинг поділяють на «фановий» та власне тим-білдинг. Перший відрізняється тим, що його завданням є підняття командного духу, створення бадьорого, хорошого настрою. Такі програми, зазвичай, проходять позитивно та динамічно, носять розважальний характер. Власне тим-білдинг покликаний створити завдання, вирішення яких принесе реальний досвід, який можна перенести на реальні робочі ситуації. Він потребує великого емоційного напруження учасників і професіоналізму інструктора.

Для програм заохочення кращих співробітників використовують різноманітні нагороди, премії, дошки пошани, нагрудні значки, номінації. Така система може застосовуватись лише у випадку прозорості структури виявлення кращих, тобто коли кожен зі співробітників реально може сам досягти поставлених цілей та вимог. Ефективність саме цього методу найлегше виміряти- ростуть показники у колективу чи ні.

Про пільги можна говорити дуже багато. Кожна окремо взята компанія самостійно обирає для себе перелік використовуваних пільг. Їх кількість може налічувати від 2–3 до 10–12. Сюди можна віднести офісних лікарів, безкоштовні консультації різних спеціалістів, безкоштовні обіди та каву, фітнес-карти, гнучкий графік роботи, сертифікати різних магазинів та салонів, путівки в санаторії для робітників та в табори для їх дітей, додаткові вихідні дні та ін.

При правильному використанні нестандартних методів мотивації компанія створює собі хороший імідж на ринку праці та заробляє вдячність з боку своїх працівників, в такій компанії хочеться працювати та підвищувати свою ефективність.

Досвід високорозвинених зарубіжних країн, зокрема Японії, свідчить про виправданість використання таких нефінансових методів мотивації, як формування і дотримання корпоративної культури, командного духу, тощо. Наслідком такої політики японських підприємств є відданість працівників своїй фірмі, яка іноді межує зі зневагою до власних інтересів порівняно з інтересами підприємства. Таких результатів Японія досягає завдяки довічному найму та системі бонусного трудового стажу. Гарантуючи своїм працівникам роботу та використовуючи систему винагород, підприємство може уникнути переходу працівника в іншу організацію. Японські компанії сприяють підвищенню кваліфікації свого персоналу, що

відбувається, переважно, без відриву від виробництва. Це невід'ємний елемент роботи організації. Практикується навчання персоналу, в тому числі у закордонних престижних навчальних закладах. Для України корисним буде перейняти досвід Японії з підвищення кваліфікації персоналу, адаптувавши його під особливості національної економіки. На українському ринку це має вигляд моделі компетентності, яка представляє собою сукупність таких елементів, як знання, вміння, навички, особисті та ділові якості конкретної людини, що дасть можливість для ефективного виконання своїх обов'язків на певній посаді. При впровадженні цієї моделі компанія отримає такі результати: чіткі критерії оцінки персоналу; формування програм навчання і розвитку; розроблені стандарти якості виконуваної роботи; підбір кадрів, які найбільше задовольняють потреби компанії; місія, стратегії та цінності компанії передаються її працівникам.

Ми вважаємо, що більш близькими до України будуть американські системи мотивації персоналу. В них досить вдало поєднані фінансові та не фінансові методи стимулювання, вони, на нашу думку, є більш ефективними в умовах ринкової економіки. Тобто, якщо японський досвід надає персоналу гарантії стабільності та впевненості в майбутньому, то досвід США дозволяє реалізувати себе кожній окремо взятій особі, в міру її можливостей. Е. Дісі з Рочестерського університету США провів ряд експериментів, у яких довів, що прихильність до справи виховується тільки при умовах породження внутрішніх мотивів. Він прийшов до висновку, що істинна відданість справі залежить від переконання в безумовній важливості цієї справи. Слідуючи цим принципам, зразкові компанії США цілеспрямовано створюють умови для посилення трудової активності і підвищення зацікавленості персоналу в позитивному результаті трудової діяльності, відкривають у властивих роботі цінностях джерело внутрішньої мотивації для своїх працівників. В останні роки поширеною в американських компаніях стала система «Pay for performance» – «плата за виконання», за якої використовується способи оплати праці, коли винагорода, що отримується працівниками, залежить від індивідуальних чи групових відмінностей в їх діяльності. [2] Існує ряд не фінансових винагород, які використовуються компаніями США. До них можна віднести наступні: пільги, пов'язані з графіком роботи (оплата святкових днів, відпусток, декретних відпусток, періоду тимчасової непрацездатності, перерв на обід та відпочинок); гнучкий робочий графік та «банк неробочих днів» («банк неробочих днів» складається з норми відпустки та відгулів, якими працівник може скористатися на власний розсуд); матеріальні не фінансові винагороди (подарунки працівникам з різних нагод, оплата медичної страховки, позики за пільговими програмами, знижки на продукцію компанії, квитки в театр, тощо); загальнофірмові заходи, призначені важливим подіям чи святкам, на які можна запрошувати свою сім'ю; заміські поїзди та екскурсії за рахунок компанії; «виплати-вдячності» (усна похвала, компліменти, нагрудні знаки, дошки пошани та інші заохочення); винагороди, пов'язані зі зміною статусу працівника (підвищення, навчання працівника за рахунок компанії, пропозиція брати участь у більш вигідному матеріально проекті); винагороди, пов'язані зі зміною робочого місця (виділення окремого робочого місця, надання додаткового офісного обладнання та службового автомобіля).

Існує 6 методів мотивації, використання яких у Сполучених Штатах Америки доводить їх високу ефективність. Розглянемо ці методи.

Згідно з першим способом, працівнику необхідно відчувати, що він причетний до «курсу компанії». Бен Чейс, співзасновник «Enhance Films» вважає, що ентузіазм, лідерство, та позитив в компанії має завжди йти зверху. Працівник краще працює, коли він відчуває себе потрібним компанії, коли розуміє свою значимість. Таким чином, потрібно дати можливість висловити свою думку стосовно глобальних питань компанії, важливих рішень управління нею навіть звичайним працівникам. Не виключено, що саме один з них може подати хорошу ідею, достойну втілення в життя. Крім того, працівники почувають себе більш мотивованими, коли їх думка дійсно має значення.

Другий спосіб закликає робити працівників щасливішими. Один з виконавчих директорів компанії Zappos, Тоні Шей, керується думкою «що може зробити цю людину щасливою?». Цей принцип має хороші результати, оскільки навіть працівники з рівнем оплати праці нижче середнього в галузі є добре мотивованими. Такий підхід працює не лише по відношенню до працівників, а і по відношенню до клієнтів компанії.

Третій спосіб каже про необхідність поділяти успіх компанії з працівниками. Співробітники стають більш мотивованими, коли компанія ділиться з ними своїми прибутками. Наприклад, якщо за поточний рік прибуток компанії зріс на 15%, то відповідно потрібно збільшити на такий самий розмір річний бонус або якісь інші виплати.

За четвертим способом, автономний режим праці також мотивує. Деякі експерти пропонують такий стиль управління компанією, при якому працівник сам обирає, з ким він працюватиме, тобто формує власну команду, у якій галузі, в якому напрямку і т. д. При цьому у співробітника до роботи з'являється підвищений інтерес, а як наслідок- покращується ефективність праці.

П'ятий спосіб заохочує працівників до того, щоб вони вказували свої скарги щодо роботи. Суть полягає в тому, що коли працівники виявляють своє незадоволення, вони вказують на недоліки у роботі компанії. Таким чином, виявивши ці недоліки, їх усувають.

Шостий спосіб закликає наймати лідерів та мотивувати їх. Це означає, що потрібно наймати на роботу людей з вродженими лідерськими якостями, які самі по собі є досить сильно мотивованими.

Знаходячись в колективі такі люди несвідомо мотивуватимуть інших [3].

Висновки. Отже, подальший ефективний розвиток економіки в Україні потребує значних змін в управлінській культурі компаній, зокрема що стосується мотивації персоналу та стимулювання підвищення продуктивності праці. Сучасний стан національної економіки вимагає зміни методів матеріальної винагороди та розвиток не фінансових методів. Що стосується сфери не фінансової мотивації, тут спостерігається розвиток нестандартних методів мотивації. Пропонується розробка та втілення в життя методів не фінансового стимулювання активності та ефективної діяльності персоналу через використання моделі компетентності з подальшим поступовим переходом до методів американської моделі мотивації. Це означає адаптацію системи мотивації США до специфіки українського ринку з врахуванням його особливостей, що дозволить вітчизняній економіці вийти на принципово новий рівень. Потрібно намагатися прослідкувати досвід провідних країн світу в сфері мотивації персоналу, аналізувати його, робити свої висновки та застосовувати в Україні, уникаючи помилок та недоліків. Хороші результати приносить застосування різноманітних методів нестандартної мотивації, тому даний напрям необхідно розвивати та втілювати у якомога більшій кількості вітчизняних компаній. Дане питання не є повністю розкритим і потребує подальших досліджень у майбутньому, тому ми не зупиняємось на досягнутому та продовжуємо пошуки способів покращення ефективності мотивації персоналу.

Література

1. Єськов О.Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі і результати його роботи / О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т.1. – С. 194–198.
2. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
3. <http://www.business-territory.com/articles/6-sposobiv-motivatsii-personalu-vid-zakhidnikh-ekspertiv>.

Надійшла 02.05.2012; рецензент: д. е. н. Поплавський В. Г.

УДК 331.108

О. А. КРАТТ, Д. П. КЛЯУС

Донецький національний технічний університет

ВНУТРІШНЬОФІРМОВИЙ РИНОК ПРАЦІ: СПІВВІДНОШЕННЯ СПАДКОЄМНОСТІ ТА ОНОВЛЕННЯ КАДРІВ

Окреслено контури проблеми співвідношення спадкоємності та оновлення кадрів на внутрішньофірмовому ринку праці. Якісні характеристики персоналу "стаж" і "вік" дозволяють виявити співвідношення. Сформовано інструментарій, що дозволяє кількісно обчислити структуру персоналу за цими характеристиками. За допомогою їхнього синтезу оцінено співвідношення спадкоємності та оновлення кадрів. Використання інструментарію дозволило виявити стохастичний характер співвідношення на внутрішньофірмовому ринку праці.

The contours of the problem of correlation of continuity and staff replacement on the intra-firm labour market were outlined. The qualitative characteristics of the staff work experience and age allow to reveal ratio. Tool that allows quantitatively calculate the structure of the staff on these characteristics were formed. With the help of their synthesis the ratio of continuity and staff replacement were estimated. The use of the tools made it possible to reveal the stochastic nature of the ratio of the intra-firm labour market.

Ключові слова: персонал підприємства, внутрішньофірмовий ринок праці, структура персоналу, стаж роботи, вік співробітників, спадкоємність кадрів, оновлення кадрів, машинобудівне підприємство.

Постановка проблеми. Важко переоцінити значущість кадрового забезпечення для комерційного успіху підприємства. Лозунг «кадри вирішують усе» з роками не втрачає своєї актуальності. Для сучасного стану вітчизняної економіки забезпечення кваліфікованими кадрами внутрішньофірмового ринку праці (далі – ВФРП) означає більше, ніж перемогу в конкурентній боротьбі. Це створює перспективу на майбутнє, проте перед підприємством стоїть дилема. З одного боку, виходячи із стратегічних позицій, слід розробити програму оновлення кадрів. З іншого боку, розв'язуючи повсякденні тактичні завдання, підприємство спирається на існуючий кадровий склад, який має професійно-кваліфікаційний рівень. Особливо актуальною є ця проблема у машинобудівному комплексі, оскільки саме у цій галузі від професіоналізму та кваліфікації кадрів залежать якість та інноваційність продукції. Таким чином, співвідношення спадкоємності та оновлення кадрів на підприємствах машинобудівного комплексу є насущною проблемою для української економічної науки та господарської практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпеченню кадрами промислових підприємств у цілому та у машинобудівному комплексі зокрема присвячено багато досліджень. К. Ущатовський говорить про недосконалий процес управління персоналом і бачить проблему в недостатніх повноваженнях та важелях дії кадрових служб підприємства та у відсутності систем стеження за ринком праці [8]. Т. Жорняк,

Т. Філатова [4] та І. Гнибіденко [2] розглядають проблему з позицій якості підготовки кваліфікованих кадрів. І. Гнибіденко також відводить державі значну роль у системі забезпечення кадрів. У тій самій системі для В. Якобінчука головною є профорієнтація молоді та вдосконалення інструментів взаємодії з ринком праці і службами зайнятості [10]. О. Майсюра бачить розв'язання проблеми за допомогою встановлення тісних зв'язків між системою освіти та підприємствами і шляхом поліпшення системи управління кадрами на підприємстві [5]. Із позицій дисбалансу між ринками освіти та праці, невідповідності якості професійної підготовки потребам роботодавців, а також масового непрофільного працевлаштування випускників після професійного навчання розглядають проблему Г. Ярошенко та І. Заюков [9]. В. Таран звертає увагу на відсутність привабливих за ключовими параметрами робочих місць, перехід на платну освіту, застарівання навчальних програм та послаблення зв'язків підприємств із начальними закладами, відмову від системи цільового розподілу фахівців, недооцінку соціальної орієнтації молоді, руйнування гідної системи підвищення кваліфікації на виробництві, відсутність державної системи дослідження і прогнозування професійних ринків праці [7]. О. Астахова вбачає рішення у системі безперервного навчання та у встановленні суспільно-державного характеру управління освітою [1].

Реферування джерел дозволяє констатувати таке. По-перше, це багатоаспектність розгляду проблеми ефективного забезпечення підприємства кадрами. По-друге, слабо відбито галузеву специфіку ВФРП. По-третє, відсутність інструментарію аналізу, який дозволяє наочно проілюструвати співвідношення професійної спадкоємності й оновлення кадрів. Отже, до сьогодні проблема відтворення професіоналізму у межах ВФРП не отримала належного розгляду.

Мета публікації – виявити стан і тенденції розвитку внутрішньофірмового ринку праці у контексті необхідності збереження професійної спадкоємності, з одного боку, й оновлення кадрів, з іншого, що допоможе грамотно формувати кадрову політику підприємства.

Виклад основного матеріалу. Реалізація мети припускає послідовне розв'язання чотирьох завдань. Перше – встановлення просторово-часових параметрів та інструментарію дослідження ВФРП. Часовий інтервал охоплює сім років, із 2005 по 2011 рр. Просторовий параметр – це ПАТ "Старокраматорський машинобудівний завод" (далі – завод). Базовим показником аналізу ВФРП є "середньооблікова чисельність персоналу на початок року". Він позначений символом n_i , де i – відрізок часового інтервалу. Слід погодитися з думкою Т. Жорняк та Т. Філатової, що середні величини дозволяють точніше оцінити специфіку вибірки та насиченість об'єктами [4, с. 51]. Тому для виявлення тенденцій зміни чисельності використано показники: середній ланцюговий темп приросту (\bar{T}_p^s), середній рівень ряду (\bar{Y}), абсолютне відхилення базисне (Δ^6).

Для забезпечення покриття потреби підприємства у персоналі за рахунок внутрішньоорганізаційних джерел Т. Таран вважає доцільною оцінку ВФРП за параметрами, серед яких є структура персоналу (кваліфікаційна, вікова, за стажем роботи та ін.) [7, с. 21]. Характеризуючи кваліфікаційну складову персоналу, необхідно враховувати три обставини. Перша – освоєння професійної специфіки технологій виробництва припускає тривалий період адаптації і значних зусиль працівника і підприємства [6, с. 113–114; 7, с. 20]. Друга – надзвичайно важко одночасно знайти на ринку праці кадри, які б повною мірою відповідали вимогам роботодавців [6, с. 113; 2, с. 13–14]. Третя обставина – сучасна ситуація є такою, що чисельність зайнятих у промисловості скорочується, що свідчить про падіння престижності робітничих професій [5, с. 173]. Таким чином, професіоналізм є важливою характеристикою персоналу, особливо у машинобудуванні. О. Астахова підкреслює значущість майстерності працівника для характеристики розвитку людського ресурсу [1, с. 11]. Отже, "стаж роботи" (s) обрано якісною характеристикою персоналу підприємства. За стажем виокремлено п'ять груп: до року ($s = 1$), до трьох ($s = 3$), до п'яти ($s = 5$), до десяти ($s = 10$), понад 10 років ($s = 11$), а, значить, $s = \{1, 3, 5, 10, 11\}$.

Між віком і професійною успішністю відсутня пряма залежність. Разом з тим, із віком, з одного боку, накопичуються стереотипи поведінки і досвід, а, з іншого, втрачаються гнучкість й оригінальність мислення, що властиві молоді [6, с. 187]. Враховуючи запас компетентності, про яку згадує Г. Ярошенко [9, с. 24], необхідно уточнити, що він притаманний різним віковим категоріям працівників. Таким чином, виникає необхідність дотримання балансу у віковій структурі. Отже, другою якісною характеристикою виступає "вік співробітників" (t). В. Половинко виокремлює чотири вікові групи у структурі персоналу: до 30 років, від 31 до 45, від 46 до 55 і понад 55 років [6, с. 188–194]. Ілюстративніше відбиває динаміку вікової структури персоналу інтервал у десять років, наданий у демографічній статистиці [3, с. 422]. Виділено шість груп працівників за віком: до 20 років ($t = 20$), до 30 ($t = 30$), до 40 ($t = 40$), до 50 ($t = 50$), до 60 ($t = 60$) та старше за 60 років ($t = 61$), а, значить $t = \{20, 30, 40, 50, 60, 61\}$. Верхній індекс показника n_i означає якісну характеристику, а також їх поєднання: $n_i^s, n_i^t, n_i^{s/t}$. Наприклад, n_i^1 – чисельність працівників із стажем до року, n_i^{20} – чисельність працівників молодше за 20 років, $n_i^{1/20}$ – чисельність працівників із стажем до року молодше за 20 років. Для позначення часток груп використано символи: dn_i^s – частка осіб із стажем s у n_i , dn_i^t – частка осіб віку t у n_i , $dn_i^{s/t}$ – частка осіб із стажем s і віку t в n_i .

Друге завдання – виявлення тенденцій динаміки професіоналізму ВФРП у контексті стажу роботи.

Вони наочно відбивають спадкоємність накопиченого досвіду. У табл. 1 подано динаміку чисельності персоналу за стажем.

Таблиця 1

Динаміка чисельності персоналу підприємства за стажем

s	Відрізок періоду														У цілому за період		
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		\bar{T}_{np}^{Δ}	\bar{Y}	Δ^{σ}
	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s	n_i^s	dn_i^s			
1	323	17,0	528	24,7	447	19,8	557	22,7	214	11,5	63	4,7	157	12,3	-11,3	327,0	-166
3	212	11,1	298	13,9	552	24,4	594	24,3	465	25,1	286	21,5	107	8,4	-10,8	359,1	-105
5	246	12,9	212	9,9	151	6,7	218	8,9	306	16,5	247	18,5	234	18,3	-0,8	230,6	-12
10	114	5,99	173	8,1	239	10,6	253	10,3	232	12,5	251	18,8	283	22,1	16,4	220,7	169
11	1008	52,9	930	43,4	869	38,5	829	33,8	638	34,4	487	36,5	499	38,9	-11,1	751,4	-509
Σ	1903	100	2141	100	2258	100	2451	100	1855	100	1334	100	1280	100	-6,4	1888,9	-623

Судячи з даних, наведених у табл. 1, чисельність персоналу заводу скоротилася за період на 623 особи, що складало понад третину працівників у 2005 р. Чисельність груп змінювалася по-різному. Більшою мірою скорочення торкнулося групи "11", яку складав найбільш кваліфікований персонал. Вона зменшилася на 509 осіб, що становить 81,7% загального скорочення на заводі. Зважаючи на значення \bar{Y} , група "11" була найбільш численною на усіх відрізках періоду. У 2008 і 2009 рр. мав місце пік скорочення чисельності. Порівнюючи значення dn_{05}^{11} і dn_{11}^{11} , слід зазначити падіння частки групи "11" у загальній чисельності на 14%. Друге місце за кількістю вибулих посідає група "1", тобто вибувають як високо-, так і низькокваліфіковані працівники. Причому середньорічні темпи скорочення у групі "1" (11,3%) були вищі, ніж у групі "11" (11,1%). За абсолютним значенням зменшення цієї групи склало більше половини працюючих у 2005 р. Якщо на початку періоду група "1" була на другому місці за чисельністю на заводі ($n_{05}^1 = 323$), то на останньому відрізку вона була на четвертому місці ($n_{11}^1 = 157$). Меншою мірою скорочення торкнулося групи "3". Різниця між n_{05}^3 і n_{11}^3 склала 12 осіб, але при цьому на відрізках чисельність у групі "5" мала значні коливання.

Принципово іншою була ситуація у групі "10", яка у середньому щорічно збільшувалася на 16,4%. Порівнюючи n_{05}^{10} та n_{11}^{10} , необхідно відмітити, що група з п'ятого перемістилася на друге місце за чисельністю.

Отже, аналіз динаміки чисельності персоналу у ракурсі стажу дозволив виявити таке. По-перше, групи значно відрізняються кількісно, тобто мають різну частку у загальній чисельності на заводі. По-друге, протягом періоду наповнюваність груп змінювалася. Чисельність груп "1", "3", "5" і "11" скоротилася, а група "10" – зросла. За абсолютним значенням скоротилася група "11", за відносним – група "1". По-третє, порівняння суми dn_{05}^{10} та dn_{05}^{11} (58,8%) із сумою dn_{11}^{10} та dn_{11}^{11} (60,0%) дозволяє стверджувати, що рівень кваліфікації персоналу заводу не зазнав значних змін.

Третє завдання – визначення тенденцій динаміки оновлення у контексті ВФРП за віковою структурою. У табл. 2 подано динаміку чисельності персоналу за віком.

Виходячи з даних табл. 2, найбільш суттєве скорочення чисельності мало місце у групі "50" – на 298 осіб порівняно з 2005 р., що складає трохи менше половини усіх вибулих співробітників у 2011 р. (47,8%). Це пояснюється високим значенням $\bar{Y}n_i^{50}$, але при цьому це друга позиція серед груп. Судячи із значення $\bar{Y}n_i^{60}$, група "60" є максимальною. Її чисельність скоротилася на 128 осіб, а $\bar{T}_{np}^{\Delta}n_i^{60}$ – один з мінімальних на заводі (-4,3%). Відповідно, dn_i^{60} із 28,9% у 2005 р. зросла до 33,0% у 2011 р. На -6,2% у середньому за рік зменшувалася група "30", для якої характерні високі коливання чисельності персоналу протягом періоду. Так, n_{08}^{30} збільшилася на 243 особи у порівнянні з n_{05}^{30} і майже втричі зменшилася – до 191 особи (n_{11}^{30}), але $\Delta^{\sigma}n_i^{30}$ склало усього -89. Якщо для розглянутих груп є характерною зміна dn_i^s на першому і останньому відрізках, то $dn_{05}^{61} = dn_{11}^{61}$ (8,1%), але при цьому чисельність цієї вікової категорії працівників зменшилася на третину. Меншою мірою змінювалася чисельність групи "40", із чим пов'язане збільшення її частки на 5,7%. Особливу увагу слід звернути на групу "20". Якщо чисельність цієї категорії працівників у 2005 р. і так була мінімальною на заводі ($n_{05}^{20} = 48$ і $dn_{05}^{20} = 2,5\%$), то у 2011 р. вона практично зникла зі структури його персоналу ($n_{11}^{20} = 2$ і $dn_{11}^{20} = 0,16\%$).

Динаміка чисельності персоналу підприємства за віком

t	Відрізок періоду														У цілому за період		
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		\bar{T}_{np}^a	\bar{Y}	Δ^b
	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t	n_i^t	dn_i^t			
20	48	2,5	51	2,4	22	0,97	27	1,14	10	0,54	1	0,07	2	0,16	-41,1	23,0	-46
30	280	14,7	410	19,2	483	21,4	523	21,3	385	20,7	230	17,2	191	14,9	-6,2	357,4	-89
40	260	13,7	306	14,3	342	15,2	394	16,1	314	16,9	254	19,0	248	19,4	-0,8	302,6	-12
50	610	32,1	626	29,2	610	27,0	642	26,2	485	26,2	342	25,6	312	24,4	-10,6	518,1	-298
60	551	28,9	609	28,4	674	29,8	719	29,3	542	29,2	425	31,9	423	33,0	-4,3	563,3	-128
61	154	8,1	139	6,5	127	5,63	146	5,96	119	6,42	82	6,2	104	8,1	-6,3	124,4	-50
Σ	1903	100	2141	100	2258	100	2451	100	1855	100	1334	100	1280	100	-6,0	1888,9	-623

Аналіз динаміки персоналу за віком показав, що, по-перше, скоротилася чисельність усіх груп працівників, із різним рівнем вибуття; по-друге, присутня нерівномірність розподілу співробітників за групами; по-третє, критичне зменшення групи "20" до 2 осіб у 2011 р.; по-четверте, сумарна частка груп "50", "60" та "61" змінилася з 69,1% у 2005 р. до 65,5% у 2011 р., що відображає переважання персоналу середнього і літнього віку.

Четверте завдання – синтез обраних якісних характеристик та визначення тенденцій динаміки ВФРП. У табл. 3 представлено динаміку персоналу за віком у групах за стажем.

Відповідно до даних табл. 3, найбільше абсолютне скорочення сталося у підгрупах "10/50" та "10/60" – на 246 та 160 осіб відповідно. У цих підгрупах значення \bar{Y} максимальне по заводу. При цьому зменшилася їх сумарна частка. Якщо у 2005 р. вона становила 40,83%, то у 2005 р. вже 28,99%. Найбільші \bar{T}_{np}^a вибуття були у підгрупах "3/20", "1/20", "5/61" і "11/30" (понад 20%). Підгрупа "3/20" із 2010 р. повністю зникла зі структури персоналу, а підгрупа "1/20" із 41 особи у 2005 р. скоротилася до 2 у 2011 р. Значення $dn_{11}^{1/20}$ склало 0,16%, тобто майже повністю вибула наймолодша підгрупа низькокваліфікованих працівників. Для підгрупи "5/61" $\bar{T}_{np}^a = -24,7\%$, а $dn_i^{5/61}$ із 2006 по 2011 рр. не перевищувала 1%. У підгрупі "11/30" провал чисельності був у 2009 та 2010 рр.

Для категорії стажу "до 3 років" характерною є безліч граничних станів. У підгрупах спостерігався високий розкид у чисельності персоналу протягом усього періоду. Так, у підгрупі "3/30" різниця між $n_{08}^{3/30}$ і $n_{11}^{3/30}$ склала 169 осіб при $\bar{Y} = 125,3$. У підгрупах "3/40", "3/50" і "3/60" ця різниця становила відповідно 112, 117 і 86 осіб, що значно перевищує середні значення ряду \bar{Y} , які дорівнюють 66,4, 83,3 і 67,0 відповідно.

Вибуття працівників носило не масовий характер. Якщо у групах стажу "до 1 року" та "понад 10 років" скоротилися усі підгрупи, то у групах "до 3 років" та "до 5 років" скорочення торкнулося тільки деяких. При цьому у групі стажу "до 10 років" чисельність в усіх підгрупах зросла. Так, у підгрупі "3/61" середньорічний темп зростання склав 14%, і якщо у 2005 р. чисельність її була мінімальною не лише на заводі, але і у групі стажу "до 3 років", то $dn_i^{3/61}$ виросла з 0,26% в 2005 до 0,86% у 2011 рр., а її $n_{11}^{3/61}$ стала трохи менше $n_{11}^{3/40}$.

Збільшилася чисельність підгруп "5/40" і "5/50" на 32 та 3 особи відповідно. Значно зросла $dn_i^{5/40}$: якщо у 2005 р. вона була 1,79%, то у 2011 р. вже 5,16% загальної чисельності. Збільшення у групі "до 10 років" відбувалося нерівномірно. Максимальне збільшення чисельності у підгрупах "10/40" та "10/60" супроводжувалося зростанням їх часток, $dn_{11}^{10/40}$ порівняно з 2005 р. збільшилася на 4,5%, а $dn_{11}^{10/60}$ на 5,8%. Таким чином, частки цих підгруп у 2011 р. піднялися, відповідно до 3 та 4 позицій по заводу. Удвічі збільшилися підгрупи "10/20" та "10/61" з однаковим \bar{T}_{np}^a . На 7% на рік у середньому збільшувалася підгрупа "10/50" при $\Delta^b n_i^{10/50} = 17$, але з 2007 р. коливання її чисельності були невисокими.

Таким чином, проведений аналіз вікових груп працівників за категоріями стажу показав нерівномірну динаміку у зміні чисельності працівників усередині груп та відсутність явних закономірних пропорцій розподілу персоналу за віком. Крім того, тенденція до зникнення групи "1/20" у структурі робочої сили і повне скорочення групи "3/20" свідчить про зниження (відсутність) зацікавленості підприємства у прийомі на роботу випускників шкіл і ПТУ, які не мають достатніх професійних навичок.

Висновки та перспективи подальших досліджень. По-перше, вивчення професійної спадкоємності за допомогою аналізу динаміки структури персоналу за стажем наочно демонструє високі темпи скорочення чисельності осіб, що мають тривалий стаж роботи ($\bar{T}_{np}^a n_i^{11} = -11,1\%$), з одного боку, і ще більш високі темпи вибуття працівників, що мають малий професійний досвід ($\bar{T}_{np}^a n_i^1 = -11,3\%$), з іншого. Ця ситуація свідчить,

що ВФРП ставатиме замкнутою системою, орієнтованою на внутрішні резерви професіоналізму. У той же час, ситуацію не слід вважати критичною, оскільки мало місце збільшення чисельності працівників зі стажем до п'яти років ($\bar{T}_{np} n_i^{11} = 16,4\%$).

Таблиця 3

Динаміка поєднаних характеристик персоналу підприємства

s/t	Відрізок періоду														У цілому за період		
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		\bar{T}_{np}^s	\bar{Y}	Δ^{σ}
	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$	$n_i^{s/t}$	$dn_i^{s/t}$			
1/20	41	12,7	38	7,2	14	3,1	25	4,5	8	3,7	1	1,6	2	1,3	-39,6	18,4	-39
1/30	94	29,1	202	38,3	156	34,9	188	33,8	79	36,9	16	25,4	40	25,5	-13,3	110,7	-54
1/40	57	17,6	82	15,5	89	19,9	101	18,1	30	14,0	10	15,9	40	25,5	-5,7	58,4	-17
1/50	76	23,5	118	22,3	112	25,1	142	25,5	46	21,5	15	23,8	36	22,9	-11,7	77,9	-40
1/60	45	13,9	73	13,8	64	14,3	82	14,7	37	17,3	18	28,6	33	21,0	-5,0	50,3	-12
1/61	10	3,1	15	2,8	12	2,7	19	3,4	14	6,5	3	4,8	6	3,8	-8,2	11,3	-4
3/20	7	3,3	13	4,4	8	1,4	2	0,3	2	0,4					-100,0	4,6	-7
3/30	73	34,4	102	34,2	217	39,3	206	34,7	145	31,2	97	33,9	37	34,6	-10,7	125,3	-36
3/40	37	17,5	49	16,4	86	15,6	116	19,5	105	22,6	58	20,3	14	13,1	-15,0	66,4	-23
3/50	52	24,5	73	24,5	118	21,4	137	23,1	113	24,3	70	24,5	20	18,7	-14,7	83,3	-32
3/60	38	17,9	52	17,4	107	19,4	111	18,7	85	18,3	51	17,8	25	23,4	-6,7	67,0	-13
3/61	5	2,4	9	3,0	16	2,9	22	3,7	15	3,2	10	3,5	11	10,3	14,0	12,6	6
5/30	76	30,9	63	29,7	46	30,5	74	33,9	107	35,0	67	27,1	56	23,9	-5,0	69,9	-20
5/40	34	13,8	35	16,5	26	17,2	38	17,4	57	18,6	63	25,5	66	28,2	11,7	45,6	32
5/50	56	22,8	51	24,1	42	27,8	49	22,5	63	20,6	54	21,9	59	25,2	0,9	53,4	3
5/60	58	23,6	54	25,5	34	22,5	49	22,5	68	22,2	57	23,1	49	20,9	-2,8	52,7	-9
5/61	22	8,9	9	4,2	3	2,0	8	3,7	11	3,6	6	2,4	4	1,7	-24,7	9,0	-18
10/30	28	24,6	37	21,4	59	24,7	54	21,3	54	23,3	50	19,9	56	19,8	12,2	48,3	28
10/40	20	17,5	38	22,0	50	20,9	51	20,2	52	22,4	64	25,5	71	25,1	23,5	49,4	51
10/50	34	29,8	41	23,7	54	22,6	59	23,3	54	23,3	53	21,1	51	18,0	7,0	49,4	17
10/60	25	21,9	47	27,2	65	27,2	77	30,4	64	27,6	73	29,1	91	32,2	24,0	63,1	66
10/61	7	6,1	10	5,8	11	4,6	12	4,7	8	3,4	11	4,4	14	4,9	12,2	10,4	7
11/30	9	0,9	6	0,6	5	0,6	1	0,1					2	0,4	-22,2	3,3	-7
11/40	112	11,1	102	11,0	91	10,5	88	10,6	70	11,0	59	12,1	57	11,4	-10,6	82,7	-55
11/50	392	38,9	343	36,9	284	32,7	255	30,8	209	32,8	150	30,8	146	29,3	-15,2	254,1	-246
11/60	385	38,2	383	41,2	404	46,5	400	48,3	288	45,1	226	46,4	225	45,1	-8,6	330,1	-160
11/61	110	10,9	96	10,3	85	9,8	85	10,3	71	11,1	52	10,7	69	13,8	-7,5	81,1	-41

По-друге, аналіз оновлення кадрів шляхом вивчення динаміки структури персоналу за віком виявив критичне скорочення наймолодших співробітників ($\bar{T}_{np} n_i^{1/20} = -41,1\%$), а також значне зменшення найчисленнішої групи працівників ($\bar{T}_{np} n_i^{50} = -10,6\%$, $\Delta^{\sigma} n_i^{50} = -298$). При цьому частка працівників пенсійного і передпенсійного віку зростає ($dn_{11}^{60} = 33,0\%$). Отже, провали у системі оновлення персоналу свідчать про наявність перегинання у бік персоналу старших вікових груп із тенденцією збільшення їх частки.

По-третє, вивчення оновлення кадрів у розрізі професійної спадкоємності показує скорочення частки молодих працівників у групі із низьким професійним стажем та її зростання у групах стажу до 5 та 10 років. Враховуючи вік виходу на пенсію, стаж роботи понад 10 років можуть мати особи від 30 до 60 років. Отже, ця група має бути найбільш численною і з відносно рівномірним розподілом за групами віку. Але найдосвідченіша частина персоналу складається, у переважній більшості, із співробітників середнього ($dn_{11}^{11/50} = 11,41\%$) та передпенсійного ($dn_{11}^{11/60} = 17,58\%$) віку. Таким чином, оновлення цієї групи буде ускладнено з причини недостатнього числа працівників відповідної професійної підготовки. При цьому відсутність балансу як у групах, так і у цілому на заводі, переконує у відсутності зв'язку між професійною спадкоємністю та оновленням кадрів.

По-четверте, виявлені тенденції переконують у наявності стохастичного характеру процесу відтворення професійної спадкоємності персоналу. Отже, кадрова політика підприємства, основу якої складають тактичні прийоми і стратегічні рішення за відтворенням, є малоефективною. Автори бачать подальші дослідження у розгляді співвідношення професійної спадкоємності та оновлення кадрів із позицій дотримання однієї з умов соціальної відповідальності роботодавців перед суспільством та працівниками.

Література

1. Астахова О. Перспективи розвитку професійної освіти в Україні / О. Астахова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 9–12.
2. Гнибіденко І. Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці: взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення / І.Ф. Гнибіденко // Ринок праці та зайнятість населення. – 2008. – № 3. – С. 12–28.
3. Демографический энциклопедический словарь / [под ред. Д.И. Валентя]. – М. : Сов. энциклопедия, 1985. – 608 с.
4. Жорняк Т.С. Регулювання якості підготовки кваліфікованих кадрів для підприємств промислового регіону / Т.С. Жорняк, Т.В. Філатова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 50–54.
5. Майсюра О.М. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми в Україні / О.М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 166–174.
6. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация : [моногр. / под науч. ред. Ю.Г. Одегова]. – М. : Информ-Знание, 2002. – 484 с.
7. Таран В.А. Рынок труда, особенности его формирования и перспективы развития в России / В.А. Таран // Машиностроитель. – 2010. – № 3. – С. 13–25.
8. Ущатовський К.В. Сучасні теоретико-методологічні підходи до управління персоналом на промислових підприємствах / К.В. Ущатовський // Економіка промисловості. – 2010. – № 1 (49). – С. 131–135.
9. Ярошенко Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України / Г. Ярошенко, І. Заюков // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25–29.
10. Якобінчук В. Актуальні питання професійної підготовки кваліфікованих робітничих кадрів / В. Якобінчук // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 40–45.

Надійшла 03.05.2012; рецензент: д. е. н. Швець І. Б.

УДК 311.15

В. В. ХВАЛИНСЬКА

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТИПОЛОГІЧНИХ ГРУП НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена можливості використання кластерного аналізу при дослідженні структури населення України. Запропонований підхід щодо визначення соціально-демографічних груп, здійснена класифікація та проведений аналіз результатів кластеризації в аспекті соціально-економічного розвитку.

Article is devoted to an opportunity of use the cluster analysis at research of structure of the population of Ukraine. It is offered the approach concerning definition of social-demographic groups, classification is carried out and the analysis of clusterization results in aspect of social and economic development is carried out.

Ключові слова: кластерний аналіз, типологічні групи населення, соціально-економічний розвиток.

Вступ. В сучасних умовах функціонування економіки підвищується інтерес до методів багатовимірного статистичного аналізу. Розповсюдження використання цих методів як інструментарію у статистичному дослідженні, обумовлено широким спектром можливостей моделювання та аналізу явищ і процесів, що характеризуються великою кількістю ознак. Однією з важливих задач є визначення структури сукупності об'єктів шляхом об'єднання їх у однорідні групи, яку і вирішує кластерний аналіз.

Кластерний аналіз – метод, який дозволяє класифікувати багатовимірні спостереження, використовуючи політетичний підхід утворення груп, тобто при віднесенні спостереження в ту чи іншу групу одночасно враховуються всі ознаки об'єкта, який досліджується [1]. Широке застосування цього методу багатовимірної класифікації обумовлене тим, що він дає можливість: побудувати науково обґрунтовані групи (кластери); визначити структуру сукупності за теоретично необмеженою кількістю ознак; виявити внутрішні зв'язки між одиницями сукупності. А також, він не потребує апріорної інформації про види законів розподілу рядів, що досліджуються.

Постановка задачі. Вибіркові обстеження населення, що проводяться органами державної статистики стосовно доходів, витрат, умов життя домогосподарств, економічної активності населення та з інших питань, мають важливе місце у забезпеченні комплексного характеру поглиблених досліджень населення України, зокрема складу та типів домогосподарств за різними демографічними, соціальними та економічними ознаками, джерел їхніх доходів та напрямки витрат, інформації щодо структури споживання, житлових, побутових умов тощо [2]. Але сукупність таких об'єктів є достатньо великою, а кількість ознак, що їх характеризують, досягає декілька сотень. Безпосередній аналіз отриманої інформації дуже

трудомісткий і дозволяє дослідити певні закономірності тільки щодо невеликої кількості ознак. Тому, виникає завдання обробки наборів даних значних обсягів з метою виявлення прихованих у них знань, закономірностей, властивостей, тенденцій, кращого розуміння структури. Це завдання можна вирішити методами багатовимірного статистичного аналізу, які набули зараз великої популярності.

Мета дослідження – використовуючи засоби кластерного аналізу, визначити типологічні групи населення, дослідити їх характеристики та провести аналіз результатів класифікації в аспекті соціально-економічного розвитку.

Результати дослідження. У теперішній час обсяги інформації щодо населення зростають, у тому числі завдяки проведенню вибіркового обстеження населення. Це дозволяє отримати інформацію безпосередньо від об'єкту дослідження, а не обмежуватись тільки узагальненою звітною інформацією. Таким чином, з метою отримання більш поглибленої інформації про сукупність об'єктів, що класифікуються, пошуку існуючої структури населення України та змістовного аналізу типологічних груп був проведений кластерний аналіз за результатами обстеження умов життя домогосподарств за 2010 рік. Обстеження має соціально-демографічні, економічні, майнові та інші ознаки щодо 10428 домогосподарств та 25095 осіб.

Для дослідження соціально-демографічних характеристик домогосподарств обрано такі показники: кількість осіб у домогосподарстві (x_1), кількість дітей у домогосподарстві (x_2), кількість осіб у домогосподарстві непрацездатного віку (x_3), кількість працюючих у домогосподарстві (x_4), загальний середньомісячний дохід на одного члена домогосподарства віднесений до прожиткового мінімуму (x_5), тип населеного пункту (x_6), частка осіб у домогосподарстві з вищою освітою (x_7).

При використанні методів класифікації існує проблема, пов'язана з тим, що дані, відібрані для аналізу, виміряні у різних шкалах, що приводить до неоднозначності визначення відстані (близькості) між об'єктами і може привести до спотворення результатів аналізу. Для усунення цієї проблеми було здійснено перехід до структурних змінних.

Структурна змінна являє собою вектор, який має стільки елементів, скільки рівнів має ознака. Для безперервної ознаки – це розбиття на певні інтервали (ознаки x_5, x_7); для дискретної – або об'єднання декількох значень в один рівень, або відповідність кожного значення дискретної величини рівню (ознаки x_1, x_2, x_3, x_4, x_6). При цьому, елемент вектору, який відповідає інтервалу (рівню) ознаки, буде мати значення «1», а всі інші – «0» [3, 4].

Багатовимірна класифікація проводилась з використанням ППП «SPSS» методом k-середніх, який застосовується при обробці великих масивів статистичних даних. Для роботи даного алгоритму потрібно зазначити точне число кластерів, що формуються. Припущень щодо кількості кластерів не було, тому зробили розбиття на різну кількість груп. Кращими результатами у змістовному аспекті виявились результати при розбитті на три кластери. Результати цієї класифікації розглядаються далі.

Перший кластер містить 3937 домогосподарств, другий – 3388, третій – 3103. Найбільш представлений перший кластер, який включає 37,8% об'єктів з числа тих, що досліджуються, що досліджуються. До першого та третього кластеру потрапили домогосподарства, які проживають переважно у великих містах, до другого кластеру – віднесені домогосподарства, що мешкають у сільській місцевості. Домогосподарства з малих міст (з чисельністю населення менше 100 тис. осіб) представлені однаково у всіх кластерах (рис. 1).

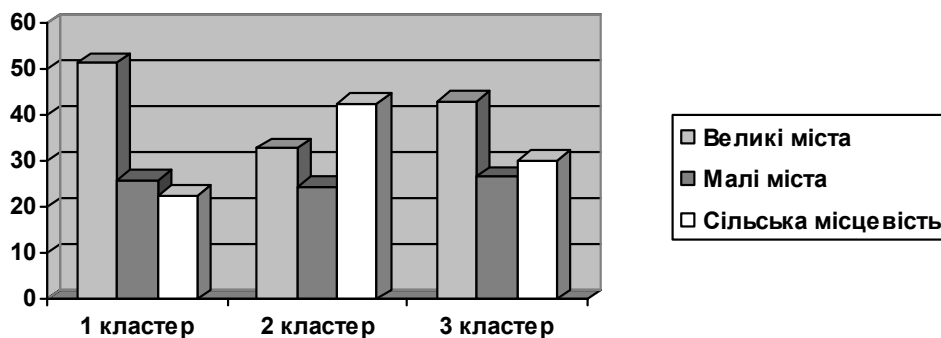


Рис. 1. Розподіл домогосподарств за типами місця проживання

Середні значення показників для кластерів та для сукупності в цілому відображено в табл.1. Для перевірки якості розбиття може бути виконана процедура порівняння середніх значень ознак в окремих кластерах з середніми значеннями в цілому по всій сукупності. Оцінка суттєвості різниці виконується за допомогою *t*-критерію Стьюдента. З використанням розмаху варіації можна оцінити ступінь розподіленості кластерів по кожній характеристиці [5, 6].

Середні значення показників за 2010 рік

Ознаки	1 кластер	2 кластер	3 кластер	сукупність
(x_1)	2,23	1,48	3,70	2,59
(x_2)	0,00	0,02	1,27	0,49
(x_3)	0,58	1,23	0,28	0,64
(x_4)	1,54	0,03	1,65	1,18
(x_5)	2,07	1,61	1,34	1,67
(x_7)	0,27	0,11	0,26	0,23

У першому кластері представлені домогосподарства з високими соціально-економічними характеристиками. Це домогосподарства з двох осіб, без дітей, що проживають у містах (великі міста – 51,4%; малі міста – 25,9%). Домогосподарства, в яких є працюючі особи становлять 98,6%. Середньомісячний дохід на одного члена домогосподарства високий, він складає понад два прожиткових мінімуму. 13,8% домогосподарств мають середньомісячний дохід від трьох прожиткових мінімумів (рис. 2).

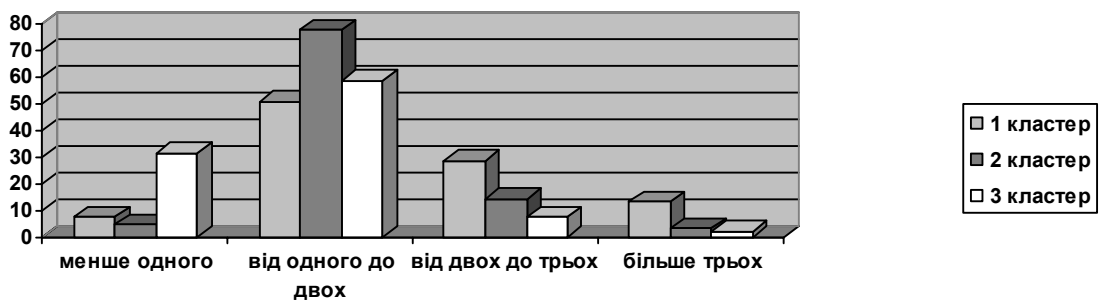


Рис. 2. Розподіл загального середньомісячного доходу на одного члена домогосподарства віднесений до прожиткового мінімуму

Другий кластер складають домогосподарства з однієї-двох осіб непрацездатного віку переважно з сільської місцевості (42,5%). Середньомісячний дохід на одного члена домогосподарства від одного до двох прожиткових мінімумів отримують 77,3% .

Третій кластер представляють домогосподарства, які у своєму складі мають три особи і більше, 97,6% мають дітей (рис.3). Дохід на одного члена домогосподарства низький, ледь перевищує прожитковий мінімум, а 31,5% домогосподарств мають дохід менший за прожитковий мінімум.

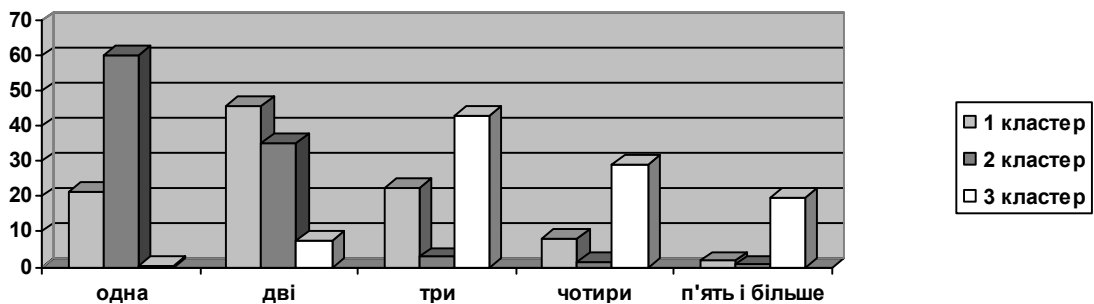


Рис. 3. Розподіл кількості членів домогосподарства

Висновки. Таким чином, класифікація домогосподарств, що здійснена з використанням методів кластерного аналізу, дозволила визначити типологічні групи домогосподарств з високими, середніми та низькими соціально-економічними показниками. Тут кластеризація виступає лише першим кроком в аналізі даних, дає краще розуміння природи досліджуваних даних, їх структури.

Для подальшої характеристики отриманих кластерів необхідно проводити поглиблений статистичний аналіз. Для кожної ознаки з будь-якого класу можна обчислювати статистичні показники, проводити їх порівняльний аналіз, досліджувати динаміку характеристик типологічних груп, кореляцію ознак в середині кластерів тощо.

Література

1. Многомерный статистический анализ в экономике / [Л.А. Сошникова, В.Н.Тамашевич, Г.Уебе, М. Шеффер]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598с.

2. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. Ком. Статистики України ; За ред. Л.М.Черненко. – К. : ТОВ «Вид-во «Консультант»», 2006. – 428 с.
3. Статистическое измерение связи / [В.П. Трофимов, А.М. Ерина, В.Г. Бурковский, В.Г. Бурковский]. – К. : Киевский институт народного хозяйства, 1973. – 103 с.
4. Гладун О.М. Економіка / О.М.Гладун, В.В.Хвалинська // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – К. : ВПЦ “Київський університет”. – 2011. – Вип. 129. – 54 с.
5. Мандель И.Д. Кластерный анализ / Мандель И.Д. – М. : Финансы и статистика, 1968. – 176 с.
6. Гладун О.М. Підходи до оцінки якості класифікації у кластерному аналізі / О.М. Гладун, В.В. Хвалинська // Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : ТОВ «Видавничо-поліграфічний дім «Формат». – 2011. – Вип. 9. – С. 473–479.

Надійшла 09.05.2012; рецензент: д. е. н. Гладун О. М.

УДК 624.003.13

О. М. ЧУПИР

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІННОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

В статті визначено доцільність впровадження системи управління знаннями на підприємстві на основі розвитку корпоративного навчання та інноваційного консалтингу. Сформовано теоретичні аспекти їх впливу на забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту.

The article identified the feasibility of a knowledge management system for enterprise-based corporate training and development of innovative consulting services. Formed the theoretical aspects of their impact on the value realized by building the capacity of railway transport.

Ключові слова: підприємство, система управління знаннями.

Актуальність дослідження. Розвиток будівельного потенціалу залізничного транспорту співвідноситься з його цінністю. Тобто на перший план висувається соціально справедливі відносини з зацікавленими особами. В основі їх формування знаходяться нові послуги, продукція, яка задовольняє потреби на якісно новій основі. При цьому внутрішніми факторами формування цінності реалізованого будівельного потенціалу є триєдність персоналу (кадрового складу), ресурсів та знань (ресурс розвитку в інформаційному суспільстві).

Сьогодні економіка знань визначає розвиток суспільства. Знання мають здатність множитися безконтрольно і розповсюджуватися, оскільки обмін ідеями веде до примноження знань кожного індивідуума. В кінцевому підсумку система освіти і формує економіку знань. Як зазначено в Доктрині економіки знань [110], економіка знань є підґрунтям і головною складовою „інноваційної економіки”. Її фундаментальна основа – це продуктивні знання та якісна змістовна освіта, які обумовлюють спроможність до втілення гуманітарно-інтелектуального капіталу в результати виробничої діяльності. Загальнодержавний рівень створення економіки знань неможливий без відповідних передумов її формування на рівні окремих суб’єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних основ потенціалу підприємств присвячені праці таких вчених як: Лапін Є.В., Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І., Краснокутська Н.С., Гавва В.Н., Божко Є.А., Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Рашупкіна В.М., Бачевський Б.С., Заблудська І.В., Решетняк О.О. та ін. [1–8], в яких вони розробляють широке коло питань щодо сутності потенціалу, його структури, підходів до оцінки, формування та управління ним.

Невирішені складові загальної проблеми. Проте відсутні наукові праці щодо забезпечення розвитку будівельного потенціалу підприємств. Крім того, не визначено теоретичні положення забезпечення його цінності.

Мета статті. Визначити доцільність впровадження системи управління знаннями на підприємстві на основі розвитку корпоративного навчання та інноваційного консалтингу. Розкрити теоретичні аспекти їх впливу на забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту.

Викладення основного матеріалу. В наш час потенціал є важливою категорією економіки підприємства, ефективне управління яким забезпечує рентабельність, конкурентоспроможність та стійкий розвиток підприємства. Система розвитку будівельного потенціалу обов’язково повинна включати такі елементи корпоративної системи управління знаннями, як організація якісної корпоративної освіти; формування консалтингових ресурсів та механізмів їх використання; забезпечення ефективності інноваційного процесу; відкритість до наукового пошуку, формування центрів знань.

Корпоративна система управління знаннями повинна бути включена в загальну систему менеджменту організації, в основі якого знаходяться вісім принципів: фокус на споживача (прямі та зворотні зв’язки зі споживачем); лідерство керівництва (опис бізнес-процесів дозволяє отримати

інформацію для прийняття своєчасних та необхідних управлінських рішень); залучення персоналу (участь персоналу в прийнятті відповідальних для підприємства рішень); процесний підхід (запланований результат досягається більш ефективно коли діяльністю та відповідними процесами управляють як процесом); системний підхід до менеджменту (визначення взаємопов'язаних процесів, їх розуміння та управління ними як системою); постійне покращення діяльності (постійне покращення як головна незмінна мета діяльності підприємства); прийняття рішень, які ґрунтуються на фактах (ґрунтуються на аналізі даних та інформації); взаємовигідні відносини з постачальниками та іншими зацікавленими особами (такі відносини підвищують спроможність підприємства створювати цінності).

Новітніми технологіями управління знаннями на корпоративному рівні можна назвати відкриті інновації, формування мереж знань, баз даних та інновацій, краудсорсинг. Перші являють узгодження як внутрішніх, так і зовнішніх ідей та шляхів виходу на ринок для прискорення розвитку нових технологій, у тому числі за рахунок співробітництва з постачальниками та конкурентами для створення споживчої вартості. Як компанії управляють їх інтелектуальним капіталом залежить від того, наскільки вони відкриті. Досвід відкритих інновацій підтверджує, що корпорації повинні більш активно продавати і купувати інтелектуальну власність.

Формування мереж знань, баз даних та інновацій ще один з найбільш популярних методів управління знаннями. До найменш розвинених механізмів управління знаннями в Україні належить інноваційний консалтинг, що розглядається як квінтесенція інноваційної та консалтингової діяльності. На думку Великанова Н.С. [9], за своєю сутністю консалтинг характеризує ту інфраструктуру, яка зацікавлена в активному просуванні наукових розробок, що спрямовано на усунення протиріч та забезпечення взаємозв'язку між суб'єктами інноваційного процесу, його активізацію та ефективність.

Інноваційний консалтинг здатний забезпечити комерціалізацію як окремих етапів інноваційного процесу, так і його в цілому; залучити фінансові кошти учасників інноваційного процесу та сторонніх суб'єктів; забезпечити просування інновацій від розробників до споживачів, забезпечуючи прозорість цього процесу; виконувати роль експерта при визначенні ефективності інновацій.

Загальна схема узгодження інноваційної та консалтингової діяльності включає такі етапи: 1) експертиза інновацій, залучення фінансових коштів, маркетинг інновацій та захист інтелектуальної власності на стадії наукової розробки інновацій; 2) розробка інноваційного проекту, у тому числі бізнес-планування, інноваційний інжиніринг, оцінка ризику проекту, моніторинг проекту, залучення фінансових коштів на стадії промислового впровадження; 3) інноваційний маркетинг, рекламна компанія, адаптація продукту та оцінка ризику проекту на стадії виходу на ринок. Таким чином, інноваційний консалтинг включає такі бізнес-процеси: розробка та прийняття участі у впровадженні інноваційних проектів, експертиза інноваційного продукту, стратегічний маркетинг інновацій, інноваційний інжиніринг; залучення фінансових коштів, венчурного фінансування; інформаційне забезпечення інноваційного процесу, ризик-менеджмент.

Визначивши актуальність консалтингової діяльності в реалізації інноваційного процесу на підприємстві, необхідно зупинитися й на корпоративній системі освіти, яка є інструментом впровадження економіки знань в діяльність підприємства.

Процес управління знаннями одночасно передбачає два напрямки діяльності підприємства: повсякденне використання знань з урахуванням ринкової кон'юнктури та тривалий процес накопичення інтелектуального капіталу згідно зі стратегічними цілями компанії. В обох випадках управління знаннями буде цінним для бізнесу в тій мірі, в якій з його допомогою вдається збільшити прибуток підприємства. При цьому, як і в традиційному менеджменті, враховуються принаймні наступні чотири фактори: гроші (зниження витрат в результаті управління знаннями); час (скорочення виробничих циклів); задоволення запитів клієнтів (збільшення корисності для споживача); інновації (пошук нових ринків, продуктів, послуг). При цьому в контексті управління знаннями окремо розглядається роль персоналу підприємства, що створює всі ці цінності. У центрі уваги опиняється саме людина з її досвідом і кваліфікацією, а в переліку основних завдань системи управління знаннями підприємства на перший план виходить обмін знаннями та навчання персоналу, внесення нових знань у систему, щоб вони стали доступними іншим працівникам.

Визначаючи доцільність впровадження системи управління знаннями на підприємстві на основі розвитку корпоративного навчання та інноваційного консалтингу, розглянемо методологічні аспекти їх впливу на забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту.

В основі забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу знаходяться знання, джерелом формування яких, як було доведено, є система корпоративної освіти та консалтингової діяльності. Вона є засобом підвищення ефективності підготовки та результативності реалізації інвестиційно-інноваційних будівельних проектів залізничного транспорту. Оскільки вони безпосередньо впливають на головний ресурс розвитку будь-якого підприємства – інтелектуальний потенціал, то управління ними повинно розглядатися в межах єдиної системи. При цьому, враховуючи те, що розвиток будівельного потенціалу відбувається в межах інтеграційного об'єднання, необхідним визначається створення групової системи забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту за рахунок впровадження інтегрованого інноваційного процесу групи.

Взаємозв'язок рівня розвитку корпоративної освіти та консалтингової діяльності з цінністю реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту може проявлятися у наступному:

1) зростання витрат на корпоративне навчання при одночасному зростанні обсягів консалтингової діяльності сприяє збільшенню цінності реалізованого будівельного потенціалу, за рахунок, по-перше, самореалізації персоналу, формування творчої атмосфери на підприємстві, активізації інноваційного процесу; по-друге, збільшення реалізованості інноваційних проектів, залучення додаткових ресурсів на впровадження інноваційних послуг, продукції з метою задоволення потреб споживачів;

2) зростання витрат на корпоративне навчання при одночасному зменшенні обсягів консалтингової діяльності спричиняє зменшення цінності реалізованого будівельного потенціалу, що пояснюється неефективним вкладанням коштів в корпоративну освіту або безперспективністю інноваційних розробок, які не знаходять реалізованості на ринку;

3) зменшення витрат на корпоративне навчання при одночасному збільшенні обсягів консалтингової діяльності все ж таки позитивно впливає на цінність реалізованого будівельного потенціалу за рахунок самовідданості персоналу, його лояльності та активній позиції, що дозволяє реалізовувати інновації навіть при недостатніх обсягах інвестицій в персонал;

4) зменшення витрат на корпоративне навчання при одночасному зменшенні обсягів консалтингової діяльності негативно позначається на цінності реалізованого будівельного потенціалу, що пояснюється бездіяльністю керівництва будівельного комплексу залізничного транспорту до розвитку кадрів та удосконалення інноваційного процесу, отримання чи утримання частки ринку тощо.

Результати спільної організації корпоративного навчання та консалтингової діяльності бачаться у такому: формування єдиної корпоративної бази знань як з внутрішніх, так і зовнішніх джерел, до яких належать споживачі, постачальники, конкуренти; використання результатів корпоративного навчання при організації консалтингової діяльності та, навпаки, застосування в системі корпоративного навчання знань теоретико-прикладного характеру, отриманих під час здійснення консалтингової діяльності; швидке просування інновацій на ринок, самофінансування механізму корпоративної освіти; формування єдиної інноваційної політики в межах групи; формування інноваційної культури групи.

Розглянемо процес формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту для споживачів та персоналу, в основі якого знаходиться єдність корпоративної освіти та консалтингової діяльності. Зазначимо, що в основі формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту знаходиться управління внутрішніми трансформаційними процесами групи. Їх взаємозв'язок можна представити у вигляді референтних моделей. В основі методології IDEFO знаходяться чотири основні поняття. Першим з них є поняття функціонального блоку (Activity Box), який графічно зображується у вигляді прямокутника і уособлює собою деяку конкретну функцію в рамках даної системи. Кожна з чотирьох сторін функціонального блоку має своє певне значення (роль), при цьому верхня сторона має значення "Управління" (Control); ліва сторона має значення "Вхід" (Input); права сторона має значення "Вихід" (Output) та нижня сторона має значення "Механізм" (Mechanism). Модель IDEFO завжди починається з представлення системи як єдиного цілого – одного функціонального блоку з інтерфейсними дугами, що тягнуться за межі даної області. Така діаграма з одним функціональним блоком називається контекстною діаграмою, і позначається ідентифікатором "А-0". У пояснювальному тексті до контекстної діаграми повинна бути вказана мета (Purpose) побудови діаграми у вигляді короткого опису і зафіксована точка зору (Viewpoint).

Контекстна діаграма моделі формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту представлена на рисунку 1. Вона включає такі елементи:

— «вхід» – інформація з корпоративної бази даних, інформація по проектам та перебігу їх реалізації;

— «вихід» – організований інтегрований інноваційний процес, інтеграція виробничих та управлінських підсистем учасників групи, комплект організаційно-управлінської документації та цінність будівельного інвестиційно-інноваційного проекту;

— «управління» – статутні документи, нормативно-правова база та регламентуюча документація у вигляді програм інвестиційно-інноваційних проектів за пріоритетами реалізації;

— «механізм» – керівництво БМК, керівник проекту, учасники групи, інноваційний консалтинг та корпоративне навчання.

Точка зору встановлено на рівні вищого керівництва.

Подальший опис процесу формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту дає декомпозиційна діаграма. Вона надає уявлення про наступні характерні риси процесу формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту: 1) процес складається з трьох основних бізнес-процесів: проектування формування інтегрованого інвестиційно-інноваційного процесу групи, розробка спільного будівельного інвестиційно-інноваційного проекту та його реалізація. Обрання їх в якості складових материнського бізнес-процесу пояснюється: по-перше, доцільністю взаємодії суб'єктів для реалізації будівельного потенціалу залізничного транспорту; по-друге, встановленням можливості формування цінності потенціалу внаслідок реалізації будівельних інвестиційно-інноваційних

проектів; 2) об'єднанням та акумуляцією всіх вхідних та вихідних інформаційних потоків в межах корпоративної бази даних; 3) обґрунтованим обранням як об'єктів управління інноваційного процесу в межах групи, інвестиційно-інноваційних проектів та персонал учасників групи; 4) визначення в якості ключових механізмів формування цінності будівельного потенціалу інноваційний консалтинг та корпоративне навчання.

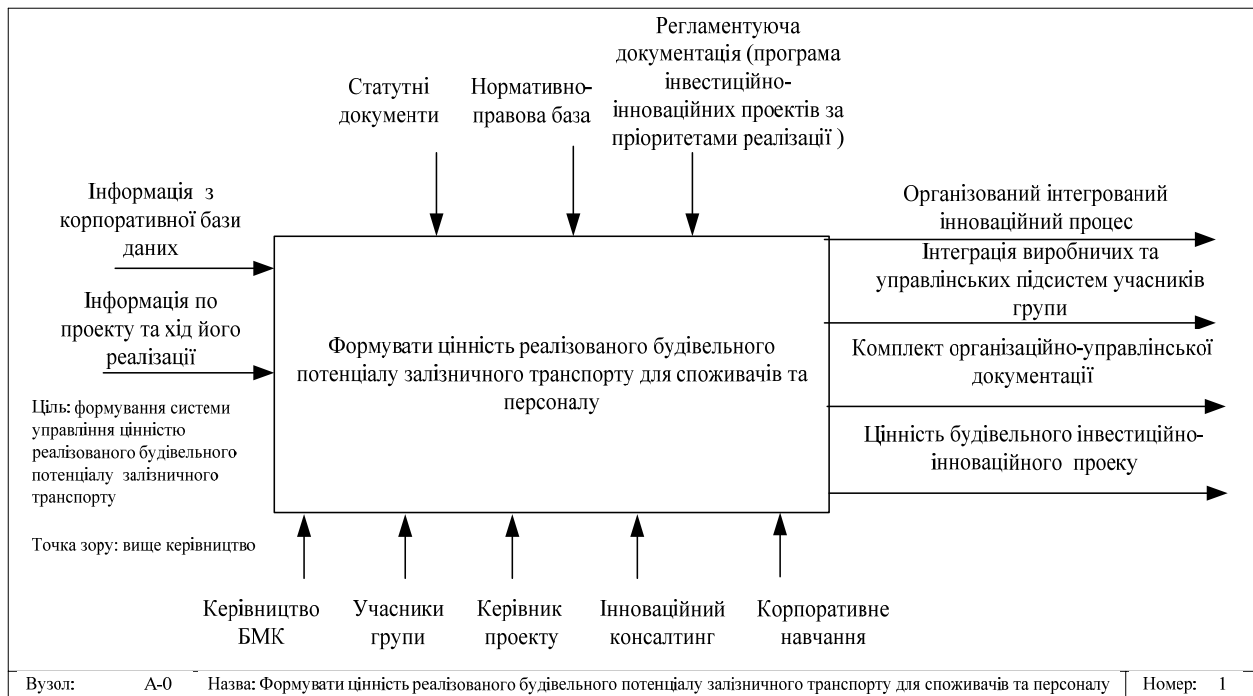


Рис. 1. Контекстна діаграма процесу формування цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту

Все частіше в практику реалізації інноваційного процесу входять спільні дії декількох інноваторів. Тоді говорять про організацію та реалізацію спільних інноваційних проектів. Механізмами їх реалізації визначають:

- багатосторонні угоди;
- спільні підприємства;
- державно-приватні інвестиційні проекти;
- фінансові інструменти управління ризиками тощо.

Видами інноваційної діяльності, які реалізовані в межах спільних інноваційних проектів, є:

- дослідження і розробка нових продуктів, послуг і методів їх виробництва (передачі), нових виробничих процесів;
- виробниче проектування, дизайн та інші розробки (не пов'язані з науковими дослідженнями і розробками) нових продуктів, послуг і методів їх виробництва (передачі), нових виробничих процесів;
- придбання машин та обладнання, пов'язаних з технологічними інноваціями;
- придбання нових технологій (в тому числі, права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей);
- придбання програмних засобів;
- інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових послуг або методів їх виробництва (передачі);
- навчання та підготовка персоналу, що пов'язані з інноваціями;
- маркетингові дослідження.

Принципами відбору спільних інноваційних проектів для включення до програми спільного інноваційного процесу є такі:

- істотний внесок у реалізацію основних напрямів довгострокового співробітництва підприємств-учасників в інноваційній сфері;
- істотний внесок у вирішення стратегічних завдань кожного учасника спільного інноваційного процесу;
- економічна ефективність проекту;
- очікуваний обсяг продажів інноваційної продукції;
- термін реалізації проекту;
- число зайнятих у проекті фахівців вищої кваліфікації;

— число і загальна вартість об'єктів інтелектуальної вартості, які повинні бути створені в ході реалізації проекту;

— загальна вартість створюваних в ході і в результаті реалізації проекту інноваційних проектів та послуг;

— загальна чисельність фахівців-випускників програм підготовки та підвищення кваліфікації в межах реалізації проекту.

Реалізація спільних інноваційних проектів створює імпульс розвитку інноваційних виробництв і розробок, має ключове значення для подолання інформаційних бар'єрів, створення єдиного банку знань, обміну досвідом; забезпечує формування нової формації інноваторів, не обмежених межами свого підприємства і здатних конкурувати на ринку праці.

Окрім спільного інноваційного процесу в науковій літературі мова йде і про інтегрований інноваційний процес, що відповідає п'ятому та шостому етапам еволюції моделей інноваційних процесів [10]. Для того щоб підприємству та групі підприємств бути інноваційними, необхідно не тільки об'єднувати різних учасників та їх підрозділи навколо інноваційного процесу, а й створювати та зміцнювати їх мережні взаємодії зі споживачами, постачальниками та іншими зацікавленими особами. При цьому взаємодію і обмін знаннями необхідно здійснювати з багатьма «джерелами знань» (підприємства, університети, дослідницькі центри, споживачі, постачальники та ін.). Ефективність інтегрованих інноваційних процесів забезпечується гнучкістю структури групи та мобільністю її ресурсів, зв'язками з зацікавленими особами, фокусуванням на прихованих знаннях, механізмах їх ідентифікації, вимірювання, управління нематеріальними активами. Таким чином, інтегрований інноваційний процес виявляється у взаємодії як підрозділів підприємства, так і всього підприємства з іншими зацікавленими особами. Інтегрований інвестиційно-інноваційний процес групи розуміємо дещо ширше, а саме як такий, який планується, організується та контролюється учасниками групи підприємств, що об'єднують технічні, технологічні, організаційні, ресурсні, інформаційні та інші можливості та компетенції заради спільної реалізації інвестиційно-інноваційних проектів з обов'язковим налагодженням зв'язків з зовнішнім оточенням проекту.

Формування інтегрованого інвестиційно-інноваційного процесу групи складається з таких функціональних блоків:

— закріплення необхідності спільних дій в інвестиційно-інноваційній діяльності учасників групи;

— стратегічне планування спільних дій та механізмів реалізації інтегрованого інвестиційно-інноваційного процесу;

— практична реалізація інтегрованого інвестиційно-інноваційного процесу.

Висновок. Розвиток будівельного потенціалу залізничного транспорту співвідноситься з його цінністю. Внутрішніми факторами формування цінності реалізованого будівельного потенціалу є триєдність персоналу (кадрового складу), ресурсів та знань (ресурс розвитку в інформаційному суспільстві). Визначаючи доцільність впровадження системи управління знаннями на підприємстві на основі розвитку корпоративного навчання та інноваційного консалтингу, сформовано методологічні аспекти їх впливу на забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту. Зазначено, що необхідним є створення групової системи забезпечення цінності реалізованого будівельного потенціалу залізничного транспорту за рахунок впровадження інтегрованого інвестиційно-інноваційного процесу групи

Література

1. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД „Университетская книга”, 2002. – 310 с.
2. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
4. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна. // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Краснокутська Н.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навчальний посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
7. Управління потенціалом підприємства : [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
8. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. пос.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
9. Великанов Н.С. Социально-экономическая эффективность консалтинговых ресурсов : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. Наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг)» / Н.С. Великанов. – Москва, 2011. – 27 с.

10 Калюжний І.Л. Модели инновационного процесса: достоинства, недостатки и особенности формирования / И.Л. Калюжний, В.А. Митус // Вісник СевНТУ. – 2009. – Вип. 98. – С. 98–102.

Надійшла 15.05.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

УДК 331.108

М. В. ШАРКО, О. К. БЕМБЕЛЬ
Херсонський національний технічний університет

ЗАСОБИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі досліджується проблема управління кадровим потенціалом підприємства шляхом визначення засобів роботи з персоналом.

The article investigates the problem of human resources management business by determining methods of work with personnel.

Ключові слова: управління кадровим потенціалом, інноваційний потенціал, кадрове планування.

Вступ. В сучасних умовах ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього економічного потенціалу, але й від персоналу. Зміна величини кадрового потенціалу відбувається за рахунок руху кадрів, зміни кваліфікації як через її підвищення так і через зниження, зміни мотивації працівників, створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника, виникнення конфліктних ситуацій у колективі. Тому пріоритетним напрямком у процесі формування і розвитку потенціалу має стати розвиток його кадрової складової. Якщо підприємство націлене на довгострокову перспективу, то його головним стратегічним ресурсом будуть виступати співробітники, які мають можливість творчо проявляти себе в роботі.

Аналіз публікацій по зазначеній проблемі вказує на те, що проблеми управління кадрами в умовах мінливого конкурентного середовища досліджувались багатьма авторами [1–6], однак питання розробки методів і засобів підвищення якості управління кадровим потенціалом залишаються недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим велике значення набуває розробка нових систем підбору і просування кадрів, наукового обґрунтування планування персоналу, їх об'єктивної підготовки, перепідготовки та безперервного підвищення кваліфікації.

Метою статті є визначення напрямків та засобів ефективного управління кадровим потенціалом підприємства.

Основний розділ. Причини недостатньої ефективності й конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників варто шукати не тільки на макроекономічному рівні, але, насамперед, у самому базисі економіки – безпосередньо на підприємствах. Саме тут необхідно створити й провести кардинальні перетворення в системі корпоративного менеджменту. Щоб інтегруватися у світове інноваційно-конкурентний ринковий простір необхідно не тільки забезпечити на рівні світових стандартів якість продукції, цінові характеристики, переваги й конкурентні переваги, але й проектувати стратегічний розвиток підприємства на тривалу перспективу, цілеспрямовано управляти процесом нарощування його ринкового потенціалу на базі систематизованої інноваційної діяльності, де управління кадровим потенціалом є однією з складових сфер інноваційної діяльності. Структурно-логічна схема стратегічного управління інноваційною діяльністю наведено на рис. 1.

Більшість виникаючих на практиці завдань вибору стратегій управління є слабо структурованими, тобто такими, у яких превалюють якісні неформалізовані фактори. Прикладами подібного роду завдань є прийняття стратегічних рішень економічного й політичного характеру, планування наукових досліджень і розробок, конкурсний відбір проектів та ін. При цьому завдання вибору значно ускладнюються, якщо вони характеризуються більшим числом ознак і показників, які називають критеріями оцінки альтернатив, а інформація, отримана від джерел і експертів є неточною, неповною й суб'єктивною. Все це породжує різноманіття методів якісного аналізу даних і зводить завдання вибору до багатокритеріальних, багатоальтернативних завдань прийняття рішень в умовах невизначеності.

Підприємства у своєму розвитку проходять певні стадії, однією з яких є готовність до інновацій. Для цього необхідні дві умови: відповідний виробничий і інноваційний потенціал підприємства й ринковий попит на його продукцію. На сучасному етапі інновації впроваджуються не тільки в сферу виробництва, але й у сферу управління, де управління кадровим потенціалом є також однією з його гармонійних складових (рис. 2).

Своєчасне забезпечення оптимальної кількості працівників, добір кожному відповідної до кваліфікації та навичок посади, ефективне стимулювання, забезпечення ділової культури в колективі, а також створення позитивного соціального іміджу фірми є основним завданням управління кадровим потенціалом.

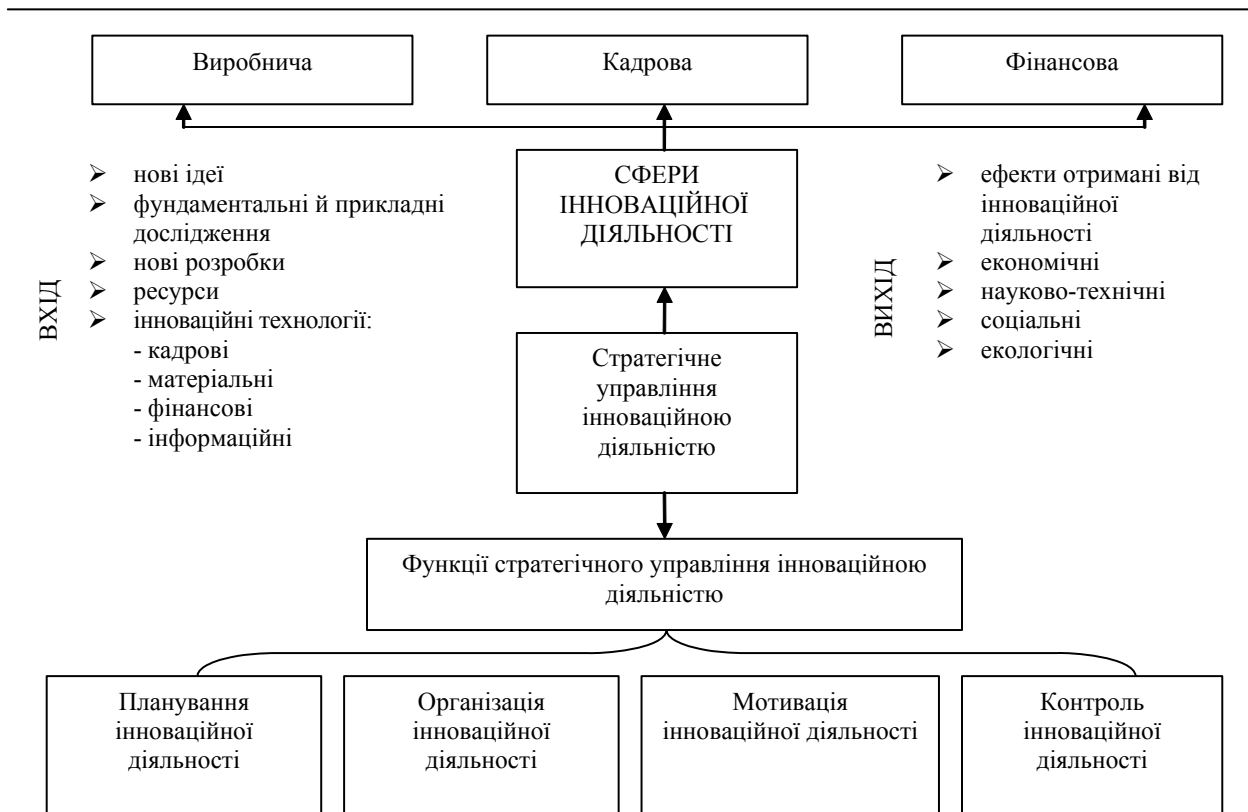


Рис. 1. Стратегічне управління інноваційною діяльністю



Рис. 2. Система управління інноваційною діяльністю

Робота з персоналом не починається з вакансії і не закінчується прийомом на роботу. Процес роботи з персоналом повинен бути побудований так, щоб найкоротшим шляхом приходити до бажаного результату відносно будь-якого питання або проблеми в кадровій сфері. Керівник має враховувати мотиви

до праці, соціально-психологічні закономірності, міжособистісні відносини, стиль і культуру управління. Надійність, престиж та діловий стиль управлінської діяльності в організації обумовлює повага до особистості працівника і культура та етика ділового спілкування.

Особливе значення мають стимулювання високоякісної праці та співробітництво на основі взаємної довіри. Саме цьому фактору приділяють особливу увагу в Японії, де вважається, що праця кожного окремого робітника є запорукою успіху всієї компанії. Тому відданість працівників фірмі призводить до виникнення трудових династій коли батьки, їх діти, діти цих дітей працюють в тих же самих фірмах. Це дуже характерно для відомих японських фірм, тому саме Японія демонструє всьому світу найліпшу організацію і найвищу продуктивність праці.

Для підвищення ефективності управління кадрами підприємствам слід інтенсифікувати власні зусилля у напрямках роботи з персоналом зазначених на рис. 3.

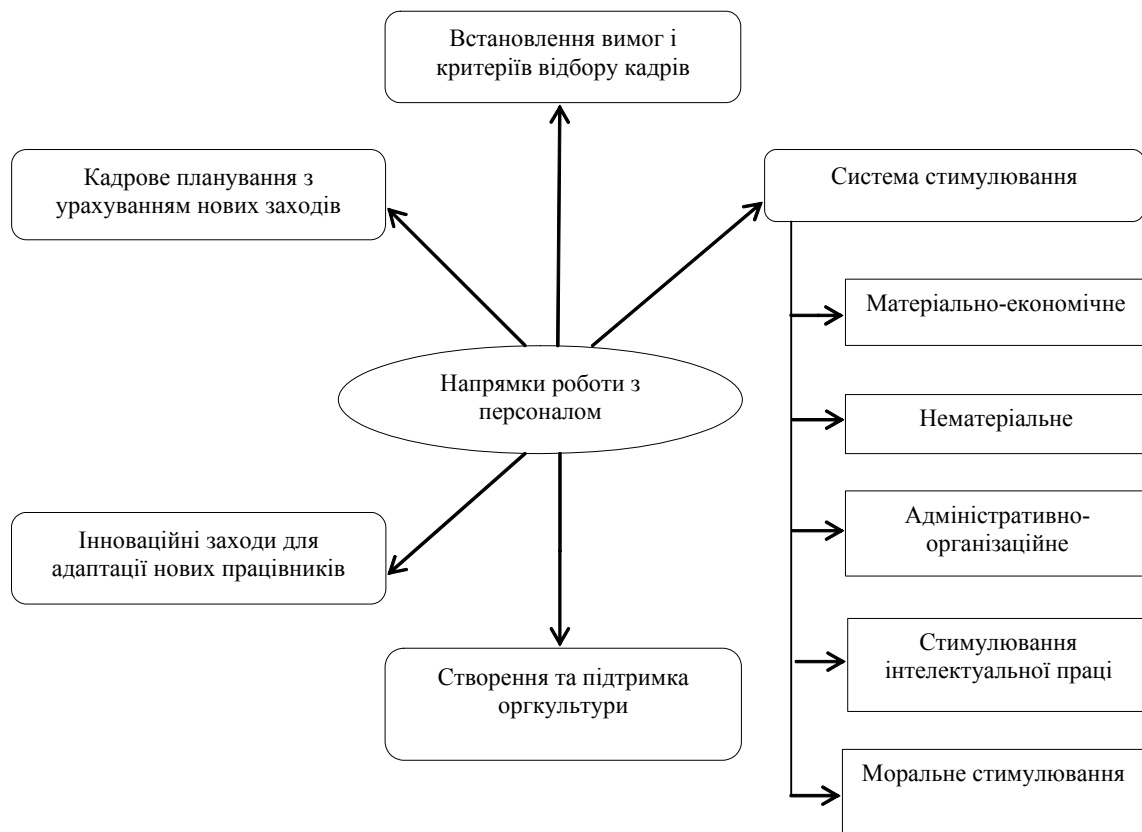


Рис. 3. Напрямки роботи з персоналом

Кадрове планування визначає якісну і кількісну потребу в персоналі та задає чіткі орієнтири, що стосуються професійної приналежності, кваліфікації і чисельності організації працівників, що вимагається.

Вимоги і критерії, відповідно до яких будуть відбиратися кандидати на конкретні вакантні посади виробляються за аналізом роботи, нормуванням праці. Правильно підібрані робітники будуть не тільки виконувати роботу більш ефективно, а й сприятимуть підтримці психологічного клімату в колективі.

Стимулювання працівників дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір стимулів, спрямованих на залучення висококваліфікованих і перспективних кандидатів, а також сприяє утриманню вже найнятих кадрів. Така система повинна бути направлена на тривалий вплив на працівника.

Вирішальна роль належить матеріально-економічному стимулюванню, до яких належать прямі (заробітна плата, премії, додаткові виплати, надбавки) та непрямі стимули, такі як пільгове харчування, оплачувані відпустки, оплата харчування та проїзду, цінні подарунки, відшкодування вартості житла, пенсійне забезпечення, а також пільги.

Нематеріальне стимулювання передбачає впровадження на підприємстві програм професійно-кваліфікаційного розвитку робочої сили, програм гуманізації праці, нетрадиційних методів матеріального стимулювання (індивідуалізація заробітної плати, участь працівників у прибутках підприємства, плани групового стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах тощо) або програм широкого залучення працівників до управління виробництвом.

Адміністративно-організаційні методи стимулювання базуються на владі, правах керівника, забезпечують необхідну підприємству дисципліну та відповідальність співробітників. Виділяють такі основні різновиди адміністративно-організаційного впливу: покарання (юридична відповідальність за

невиконання); наказ (адміністративна відповідальність); установка (вказівка вищої посадової особи організації); розпорядження (зазвичай в письмовій формі); рішення (діє тільки на основі повноважень головного керівника); нормативне регулювання (установлені правила, які регулюють діяльність підлеглих); розробка і впровадження рекомендацій; контроль та нагляд за діяльністю організації та окремих працівників.

Важливе місце займає стимулювання інтелектуальної праці не тільки наукових робітників і конструкторів, але і всіх співробітників. Виявивши проблему на підприємстві і розробивши засоби її вирішення, працівник має отримати винагороду у грошовому еквіваленті та подяку від керівництва. Так у кожного працівника буде стимул підходити до роботи творчо та з наукової позиції.

До морального стимулювання відноситься задоволення працівника від роботи, якість обладнання робочого місця, всі види подяк від керівників як офіційних (через накази), так і неформальних (усна похвала у присутності інших членів трудового колективу), а також присвоєння звань «кращий за професією», «кращий раціоналізатор» і т.п.

Організація, тобто порядки, норми поведінки і трудові цінності, культивуються в організації, враховуються при встановленні критеріїв, використовуваних при пошуку і доборі нових працівників. Укомплектувати організацію працівниками, здатними прийняти діючі в ній норми, цінності, правила, не менш важливо, чим знайти професіоналів, що володіють необхідними знаннями, досвідом, навичками і діловими якостями.

Система заходів для адаптації нових працівників до роботи в організації і до трудового колективу полягає в забезпеченні їх легкого входження в організацію і швидкий вихід на необхідний рівень робочих показників.

Ефективність управління кадрами підприємств позначається на успішності праці, а також на рівні задоволеності робітників своєю працею і загальною атмосферою в колективі. Для цього необхідна підготовка і перепідготовка кадрів керівників для придбання і збагачення знань у сфері економіки, менеджменту, маркетингу, для формування умінь керування людьми. Отже необхідна розробка відповідних програм, які повинні бути розраховані на розвиток підприємства та відповідати наявним умовам, які під впливом ринкових законів змінюються дуже швидко.

Висновки. Управління кадрами є невід'ємною складовою успішного функціонування підприємства. Ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства сприяють: планування і підбір кадрів; впровадження інноваційних заходів щодо адаптації нових працівників; створення сприятливого психологічного клімату в колективі; культивування в колективі трудових цінностей; комплексне використання засобів стимулювання працівників до творчої та ефективної роботи.

Продумане та комплексне застосування методів по підвищенню ефективності управління кадровим потенціалом по зазначеним напрямкам сприяє підвищенню конкурентоспроможності працівників, їхньої професійної і соціальної адаптації і, відповідно, скороченню термінів виконання робіт, що веде до підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому, забезпечує йому зростання економічного потенціалу та можливість реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Література

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навчальний посібник] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Валуев Ю. Принципи і методи побудови і розвитку системи управління підприємством: проблема стабільності та змін / Ю. Валуев // Економіст. – 2006. – №11. – С. 62–67.
3. До питання про кадрову політику в управлінні в умовах ринку (деякі аспекти) [Електронний ресурс] / Кравченко Н.І., Овчарова Е., Глотова О. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kravchenko-ni-st-ovcharova-e-glotova-o-do-pitannya-pro-kadrovu-politiku-v-upravlinni-v-umovah-rinku-deyaki-aspekti/>
4. Кадрова політика підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки [Електронний ресурс] / Л.Г. Войнаш // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10) – С. 36 – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ever/2011_1/6.pdf
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / Краснокутська Н.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Сінатор С.М. Методи управління кадровим потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / Сінатор С.М. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sinator-sm-metodi-upravlinnya-kadrovim-potentsialom-pidprijemstva/>

Надійшла 03.05.2012; рецензент: д. е. н. Коваленко Н. А.

МОЖЛИВОСТІ І ФОРМИ ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРА

Проаналізовано історичну ретроспективу зародження та розвитку освітнього туризму. Розглянуто головні проблеми та перспективи розвитку освітнього туризму, його зміст та цілі.

The article considers the main problems and prospects of educational tourism, its concepts. The analysis of historical data on the origin and development of this type of tourism. Also consider the importance of educational tourism for individuals.

Ключові слова: туризм, проблеми та перспективи розвитку освітнього туризму.

Постановка проблеми. Освітній туризм, як напрямок у сфері туристичних послуг, в останні роки стрімко набирає оберти. Зростання популярності освітнього туризму пов'язано з тим, що на сучасному етапі в суспільній свідомості відбуваються істотні зміни в розумінні глобальних процесів, що забезпечують прогресивний розвиток суспільства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Значення освітнього туризму для суспільства та тенденції його розвитку досліджувало широке коло вітчизняних і зарубіжних вчених і науковців, зокрема Данілова С.С., Чічкіна С.В., Морозова І.В., Брент Р.В., Петренко Н.В та ін. Зазначені науковці дослідили основні проблеми та перспективи розвитку освітнього туризму, його значення в системі саморозвитку людини. Проте важливо дані питання розглянути з позиції менеджменту.

Мета дослідження. Провести аналіз розвитку освітнього туризму, а також визначити його значення для розвитку професійних компетенцій працівників бізнес-структур.

Вклад основного матеріалу. Освітній туризм з'явився досить рано, адже пошук нових знань завжди був метою пануючої маси мандрівників стародавності. Залежно від соціально-економічного, політичного, культурно-історичного контексту у різних історичних періодах форми освітнього туризму мали свою специфіку. Практика міжнародних подорожей з освітніми цілями склалася в Західній Європі ще в IX столітті, чому сприяло збільшення кількості вищих навчальних закладів. З XII століття науковий обмін придбав стійку тенденцію до зростання й стабільного розвитку. В кінці XVII століття й першій половині XVIII століття під впливом ідей великих просвітителів у деяких навчальних закладах Європи практикувалися короткі екскурсії й пішохідні прогулянки для учнів. В кінці XVIII століття у Великобританії досить розповсюдженою була наступна практика: молоді люди з багатих родин в освітніх цілях стали робити "гранд-тури", 3-річні подорожі в континентальну Європу. Їх можна вважати першими освітніми турами. Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо й інші мислителі у своїх трактатах аргументували необхідність далеких поїздок як передумов правильного виховання індивіда. Таким чином, інтерес до туристичної сфери одержав ідеологічне обґрунтування у філософії Освіти. Із середини XI століття становлення й спеціалізація нових типів вищих навчальних закладів (інститутів, академій, ліцеїв, коледжів) у Європі й Америці позитивно позначилися на розвитку міжнародної мобільності. У даний час освітній туризм став колосальною транснаціональною індустрією з гігантськими доходами, органічно вбудовану у світову економічну систему.

Західний дослідник В. Сміт наводить класифікаційну схему туристичного сектора, що припускає наявність наступних самостійних підвидів туризму: етнічний туризм - у його основі лежить комунікативний досвід, що визначає спілкування з місцевим населенням, допустимо екзотичними етносами; культурний туризм, сповнений комунікацією зі зникаючими поведінковими паттернами (способами життя); історичний туризм, детермінований специфічним досвідом сприйняття славетних історичних прецедентів минулого; пізнавальний туризм, що ґрунтується на присутності в чужому середовищі; рекреаційний туризм, що гарантує деяку "волю бути поблажливим до нової моралі".[5] Майже всі вони несуть у собі елементи освітнього туризму.

В сучасній Україні освітній туризм набуває все більшої популярності з кожним роком, адже він відкриває для його учасників нові можливості для саморозвитку та самореалізації. Сьогодні під освітнім туризмом розуміють поїздки з метою одержання освіти за кордоном. Звичайно реалізуються поїздки в розвинені країни з метою вдосконалення мови, одержання бізнес-освіти, вивчення спеціальних дисциплін.

На сьогодні у науковій літературі виділяється кілька видів освітнього туризму [2]:

- екскурсійно-ознайомлювальні подорожі по різних містах, природних зонах і країнах;
- навчальні поїздки з метою вивчення іноземної мови або тих чи інших загальноосвітніх та спеціальних предметів;
- ознайомлювальні поїздки в установи, організації й на підприємства;
- наукові й навчальні стажування в установах, організаціях і на підприємствах;
- участь у семінарах, конференціях, з'їздах, конгресах, майстер-класах, мета яких
- обмін досвідом і одержання нової професійно важливої інформації;

Популярність освітнього туризму росте щорічно. Освітній туризм, що має давні традиції, нині є перспективним напрямом міжнародного культурного обміну. Саме освітній туризм найбільшою мірою сприяє прояву етнічної самобутності й індивідуальності людини, впливаючи на більшу частину сфер людської діяльності. Освітній туризм є ідеальним полем для вивчення сутності культурного відтворення.

Освітній туризм в деякому сенсі можна охарактеризувати як процес ознайомлення з "чужою" культурою і її осмислення. У результаті даних процедур людина формує власні погляди щодо Іншого й на цій основі розвиває, розширює коло своїх пізнавальних інтересів відносно історико-культурних традицій, звичаїв, поведінки народів інших місцевостей, етносів і національностей - усього того, що дозволяє формувати культурну компетентність учасника туристичного процесу. На сьогодні концепція технології освітнього туризму ґрунтуються на цінностях відкритого простору (освітньої мобільності, культурній грамотності, індивідуальній історії) і є відповіддю на виклики нашого часу [3].

Основними характеристиками туристсько-освітньої технології вважаються: системність, науковість, відтворюваність, ефективність, якість і вмотивованість навчання, новизна, інформаційність, можливість тиражування, перенесення в нові умови та інше.

Туристсько-освітня технологія реалізує три основні функції [4].

1. Описова функція – детермінує істотні аспекти практичної реалізації навчального процесу в межах освітньої подорожі. Вона дозволяє різним фахівцям дати однаковий опис цього процесу, користуючись відповідним інструментарієм.

2. Пояснювальна функція – дозволяє виявити ефективність різних складових навчання (наприклад, ефективність різних методів) і визначити їх оптимальні комбінації під час організації й проведення турів.

3. Проективна функція – здійснюється при описі навчального процесу на всіх рівнях, включаючи рівень реалізації. Так, освітній туризм організовується в нових формах і повинен урахувувати комплекс сучасних освітніх завдань.

Дуже популярними на сьогодні видом освітнього туризму є мовний туризм, який направлений на вивчення іноземної мови. Кращі мовні школи, які спрямовані на вивчення англійської мови знаходяться в Великій Британії, США, Канаді, Новій Зеландії та на Мальті.

Такий спосіб вивчення мови дає цілу низку переваг:

- повне занурення в англомовне середовище з найпершого дня перебування в спілкування правильною, грамотною англійською мовою з викладачами і студентами, адже останні вчать і намагаються розмовляти саме такою мовою;

- крім розмовної і ділової, доступ до академічної лексики під час уроків, яку застосовують в навчальних матеріалах, якою розмовляють викладачі та студенти англомовних вищих навчальних закладів, яку використовують у мовних тестах;

- можливість якісної підготовки до тестів TOEFL, IELTS та інших.

- можливість вивчити культуру країни і місцевості, в якій знаходиться школа, оскільки школи часто організовують святкування національних свят та традицій притаманних місцевому населенню.

Також зростає попит на навчальні програми, спрямовані на здобуття вищої освіти, одним з найпопулярніших напрямків навчання є менеджмент. І з кожним днем все більше молоді прагне отримати економічну освіту за кордоном, таким чином цей вид освітнього туризму активно розвивається та збільшується [6].

Здобуття вищої освіти в іншій країні може мати певні переваги:

- отримання новітніх знань від їх безпосередніх продуцентів, якими можуть бути викладачі тих установ, де людина проходить навчання (чи стажування);

- доступ до сучасної науково-дослідної бази і технологій у відповідній сфері діяльності, що дає змогу набути цінного досвіду проведення наукових досліджень, певних практичних навичок роботи на сучасному обладнанні;

- доступ до світових культурних досягнень;

- отримання диплома міжнародного визнання;

- можливість вивчити декілька іноземних мов;

- можливість кращого працевлаштування, в тому числі в інших країнах.

- здатність розглядати і бачити проблеми глобально після завершення навчання.

Серед напрямів освітнього туризму окремо можна виділити ті, що дають змогу набути досвіду підприємницької діяльності чи вдосконалити способи ведення бізнесу. Доволі популярними стають короткострокові бізнес-тренінги за кордоном. Найчастіше обираються тренінги, що дають змогу опанувати сучасними методиками роботи з людьми чи самоорганізації. Це тайм-менеджмент, керування в стресових умовах, використання емоційної складової в роботі з людьми, ефективна комунікація, делегування обов'язків тощо. Всі ці питання є дуже важливими для менеджерів, адже ліву частину свого робочого часу вони присвячують саме цим видам діяльності. Тому такий вид освітнього туризму дозволяє доволі суттєво покращити загальний кваліфікаційний рівень; до того ж – покращити знання ділової іноземної мови, обміняти досвідом з іншими учасниками тренінгу.

До різновидів освітнього туризму можна віднести і поєднання відпочинку із запозиченням

іноземного досвіду ведення підприємницької діяльності, в тому числі – знаходження нових ідей для бізнесу. Саме таким чином на початку становлення ринкової економіки в Україні з'явилися перші бутіки, тематичні кафе та ресторани, нові види розважальних закладів. Поступово іноземний бізнес-досвід поширювався і на малі та великі підприємства, де почали застосовувати нові технології обслуговування, сучасні способи організації праці. Наразі процес запозичення іноземного досвіду перейшов на новий рівень – існують спеціальні бізнес-тури, які дозволяють ознайомитися з іноземним досвідом діяльності підприємств, новими технологіями, інноваціями у сфері обслуговування тощо. Найчастіше в таких турах зацікавленні іноземні компанії, які займаються продажем своїх франшиз. Можна сказати навіть, що більша частина сучасного бізнесу у пострадянських країнах набула сучасних форм його ведення за рахунок іноземного досвіду, адже ринкові умови господарювання потребували зовсім іншого підходу до організації усіх бізнес-процесів.

Досить позитивним для України є те, що за допомогою таких форм освітнього туризму як стажування на підприємствах вітчизняні компанії переймають досвід етичного та «прозорого» ведення бізнесу. Вітчизняні керівники все більше розуміють важливість капіталовкладень в розвиток персоналу, формування сучасної організаційної культури, адекватної стратегічним цілям компанії і водночас – системі загальнолюдських цінностей. Стажування у провідних іноземних корпораціях допомагає побачити на практиці успіх іноземних підприємств, досягнутий на основі відкритості бізнесу для клієнтів та партнерів, етичних цінностей, високого рівня сервісу. Це стимулює вітчизняний топ-менеджмент до створення бізнесу такого рівня і в Україні.

Проте найпопулярнішим видом бізнес-навчання за кордоном є отримання ступеня Магістра ділового адміністрування (Master of Business Administration). MBA в класичному розумінні – це спеціалізована професійна освіта в області бізнесу. Вона необхідна, якщо людина хоче присвятити себе бізнесу, набути спеціалізованих знань, навичок, зв'язків і додаткових кар'єрних можливостей. Диплом MBA – це перший широко визнаний міжнародний диплом з бізнесу магістерського рівня.

Навіть під час економічних криз і соціальної нестабільності освітній туризм не втрачає своїх позицій, та навіть посилює їх. Люди використовують вимушені перерви у своїй роботі для набуття нових знань і досвіду, які б допомогли їм по-новому позиціонувати себе у суспільстві, змінити свій погляд на життя чи навіть змінити вид професійної діяльності.

Багато дослідників відносять освітні тури до числа провідних і найбільш перспективних різновидностей туризму, специфічні особливості яких проявляються в особливому характері попиту. Це проявляється в сезонних коливаннях, диверсифікованості туристичного продукту й послуг гостинності, низької схильності до криз і соціально-політичних потрясінь. Як і в цілому у світі, на українському туристичному ринку попит на такі комбіновані програми також зростає, причому з досить високою швидкістю. Звичайний пляжний відпочинок все частіше здається одноманітним, екскурсійні програми починають здаватися нецікавими та типовими. Український турист прагне набути нових навичок і знань. Особливо це стосується молодих туристів – школярів і студентів, які найчастіше прагнуть поєднати відпочинок із вивченням англійської мови.

Попит народжує пропозицію, тому туристичні фірми пропонують значний перелік можливих програм відпочинку, у яких поєднуються відпочинок і навчання. За даними Всесвітньої молодіжної, Студентської та Освітньої туристичної конфедерації, за останні п'ять років загальна кількість студентів, готових поєднати відпочинок з користю для власного розвитку, зросла на 40%. В Україні ці показники також зростають. Відповідно до статистичних даних, більшість молодих людей у світі схиляються у бік "корисного відпочинку" та вільного стилю мандрювання. Більше ніж 85% мандрівників відмовляються називати себе туристами та шукають у поїздках не стандартних туристичних розваг, а можливість побачити ту чи іншу країну або регіон очима місцевих мешканців, відчути на собі нові соціальні та культурні умови, набути необхідних знань та навичок, а також поєднати відпочинок з вивченням або підтриманням на відповідному рівні іноземної мови. Вік 57% таких мандрівників становить 20–25 років, але за останні роки, з 2003 р. до 2011 р., такий "корисний туризм" стає популярним й серед людей від 25 до 35 років, їхня кількість зросла з 24% до 32%. Дослідники туристичної поведінки людини також виявили за останні роки очевидну тенденцію до відпочинку, пов'язаного з пізнанням, спілкуванням, самоствердженням. Швейцарський дослідник Й. Криппендорф відзначає очевидну трансформацію туристичних мотивів за останні 20 років, а саме: посилення тенденцій до активного відпочинку, включаючи спорт і хобі; зниження потреби до пасивного відпочинку; посилення до соціальних контактів [7].

Наразі в Україні активно ведеться діяльність по зміцненню освітнього туризму, наближенню його до світових стандартів. Зокрема, ведуться переговори з дипломатичними представництвами різних країн стосовно спрощення візового режиму, інформуються наші туристи про їхні можливості й права. Відповідно статистика інших країн говорить про те, що цей вид туризму швидко зростає та має великі перспективи, з кожним роком стаючи все більш доступним для різних соціальних верств населення.

Висновки. Ще в недалекому минулому туризм розглядався в основному тільки як вид відпочинку, і лише одиниці мали на меті використання туристичних подорожей з метою самовдосконалення та саморозвитку. Однак сучасні тенденції у виборі подорожей говорять про істотне зростання популярності "корисного відпочинку". З кожним днем зростає популярність бізнес-програм, що дають можливість

покращити рівень практичних та теоретичних знань працівникам бізнес-структур. Ці програми допомагають розширити професійний досвід, значно підвищити рівень кваліфікації працівника, його конкурентоспроможність на ринку праці. Освітній туризм набуває різноманітніших форм і стає все більш привабливою сферою підприємницької діяльності. Однак його ефективний розвиток потребує професійного менеджменту, завдяки якому можна було б значно розширити спектр послуг, їх пізнавальні можливості і, відповідно, цільові аудиторії. Це і буде темою наступних досліджень.

Література

1. Данилова С.С. Оценка развития рынка образовательного туризма / С.С. Данилова // Иркутск. гос. экон. акад. – 2010. – № 3. – С. 85–88.
2. Ваганова Е. Образовательный туризм / Е. Ваганова // Турбизнес. – 2007. – № 14. – С. 94–95.
3. Чичкина С.В. Освітній туризм як і раніше в моді / С.В Чичкина // Туризм. – 2006. – № 10. – С. 60–61.
4. Brent R.W. Managing educational tourism / R.W. Brent // Aspects of tourism – L., 2003. – 156 p.
5. Морозова І.В. Взаємодія культур і освітній туризм / І.В. Морозова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_tourism/morozova.htm.
6. Вища освіта за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vyvchay.com/uk/higher-education#higher%20education%20usa>.
7. Петренко Н.В. Освітній туризм в Україні в другій половині XIX - початку XX ст. (уроки минулого та завдання майбутнього) / Н.В Петренко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школі. – 2011. – №7. – С. 37–47.

Надійшла 03.05.2012; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 331.5 (477.87)

Ю. В. МАШИКА, Н. М. БІГАР, М. М. ГНЕТИЛО
Закарпатський державний університет

РИНОК ПРАЦІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто основні структурні зрушення на ринку праці, які відбулись впродовж 2011 року – 1 кварталу 2012 року. Стаття актуальна для будь-якого кола читачів незалежно від віку, професії та місця проживання. Автор аналізує стан ринку праці, робить висновки, а також прогнози перспективних тенденцій.

The article reviews the main structural changes in the labor market that occurred during 2011 – 1st quarter 2012. The peculiarity of this article is that it is important for any range of readers, regardless of age, profession and residence. The author examines the state of labor market, makes conclusions, and forecasts of prospective trends.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, робочі місця, робітники, вакансії, заробітна плата, професії.

Унікальність праці як виробничого фактора полягає в тому, що послуги праці неможливо відокремити від робітника. Але через те, що об'єктом купівлі-продажу є лише послуги праці робітника, а не сам робітник, поряд із ціною праці не менше важать умови праці, які визначаються трудовими угодами і чинним законодавством.

Ринок праці – сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін. На ринку праці встановлюється ціна праці – ставка заробітної плати - та обсяг використання праці.

Праця (або послуги праці) – один з основних факторів виробництва, власниками якого є домогосподарства; це фізичні і розумові здібності людей, що можуть бути використані у виробництві благ.

Обсяг використання праці вимірюються у годинах роботи протягом певного періоду (отже, праця - це потокова величина). Запаси праці в економіці вимірюються показником робоча сила: це працездатне населення, тобто кількість людей, які досягли певного віку (в Україні 16 років) і працюють або хоча й не мають роботи, то шукають її чи очікують, що їм запропонують роботу.

Працедавець – це фірма, яка, виходячи із попиту на свою продукцію, утворює вторинний попит на працю та надає можливість найманим робітникам працювати та отримувати заробітну плату [1].

Постановка проблеми. Для досягнення оптимального результату необхідно покращувати всі фактори в комплексі. Саме тому питання дослідження ринку праці набуває актуальності за умов переходу суспільства до соціально-ринкових засад господарювання. В розвитку ринкової економіки України особливої актуальності набуває становлення ринку праці як інституту, що регулює зайнятість і забезпечує соціальну стабільність в суспільстві. Ринок праці – сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін. Ринок впливає на всі сфери економіки. Він дає відповіді на питання: ЩО, ДЛЯ КОГО та ЯК виробляти? Ринок праці, зокрема, регулює рух трудових ресурсів у народному господарстві.

Розвиток національної економіки потребує значного підвищення ефективності використання людських ресурсів, основним індикатором якої виступає ринок праці. Сучасний ринок праці характеризується значним напруженням внаслідок зниження попиту на робочу силу, падіння рівня реальної заробітної плати, зростання чисельності вивільнених працівників, збільшення прихованого безробіття.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане питання досліджувалось багатьма вченими-економістами, зокрема в працях: Артеменко В.Б., Базилевича В.Д., Буряка П.Ю., Варналія З., Вороненко О.В., Гесця В., Долішнього М.І., Дяченка Б.І., Кравців В.С., Мікловди В.П., Пірожкова С., Пітюлича М.І., Семів Л.К., Садової У.Я., Шевчук Л.Т. та інших вчених, які розкривають різні аспекти територіального регулювання зайнятості населення, досліджуючи цю проблему в умовах поглиблення ринкових реформ та появи ознак стабілізації економіки.

Невирішені аспекти проблеми. Разом з тим, не дивлячись на значний науковий доробок дослідженнями не охоплено в повній мірі питання особливостей формування ринку праці в Україні в т.ч. Закарпатської області протягом 2010–2011рр. та 3 місяців 2012 р., що власне і стало предметом даного дослідження.

При написанні статті використовувались методи дослідження: статистичні, економіко-математичні, порівняльного аналізу та динамічних рядів.

Метою даної роботи є комплексне дослідження стану ринку праці на Україні та Закарпатті, проведення аналізу та прогнозів.

Основна частина. Найбільш активний ринок праці був восени 2011 року. З середини листопада почалося поступове зниження активності шукачів та роботодавців. Абсолютний мінімум припав на постноворічний період - середину січня 2012 року. Аналіз змін "Індексу ринку праці" за період з вересня 2011 по лютий 2012 дає нам можливість простежити деякі тенденції [2].

Зміна Індексу ринку праці за 21 тиждень цим показником ми керувалися при проведенні аналізу. Найбільш активний був ринок праці восени 2011, пік припав на середину жовтня. З середини листопада почалося поступове зниження активності шукачів та роботодавців. Абсолютний мінімум Індексу припав, як не дивно, не на новорічні свята, а з запізненням, на постноворічний період – середину січня 2012 р. З кінця січня почався повільний, але вірний темп зростання.

Абсолютний мінімум припав на середину січня, а максимум вересня 2011 поки ще не досягнуто. Різні зміни законодавства, що прямо або побічно впливають на створення робочих місць в країні, зробили роботодавців більш обережними. Відсутність стабільності і часта зміна "правил гри", як виявилось, не сприяють зростанню зайнятості. Судячи з динаміки 2012 року, до рівня вересня 2011 ми підійдемо тільки в середині березня 2012. І то, якщо не буде чергових потрясінь для бізнесу з боку законодавців та уряду. Найбільше число резюме присутнє в Інтернеті на рубежі жовтня-листопада 2011р., що, мабуть, збіглося з піком ділової активності в країні. Бажання зміни місць у людей різко знизилася до кінця листопада 2011, мабуть, перед Новим роком багатьом не хотілося шукати і міняти роботу.

Співвідношення числа вакансій до числа розміщених резюме показує динаміку попиту на робочу силу. У піктограмі враховується загальна кількість вакансій і резюме на провідних джоб-сайтах. Тому й динаміка виглядає більш рівною і плавною. Кращі часи для шукачів були на початку досліджень – у вересні 2011 року. Мінімальний вибір вакансій на 1 середнього здобувача припав на постноворічний тиждень, тобто цей графік повторює динаміку вакансій. В даний час на 1 здобувача в українському Інтернеті доводиться стільки ж вакансій, як і в листопаді 2011 р. Відносний ріст пропозицій хоча і спостерігається, але занадто повільний. Пропозиція нових робочих місць у розрахунку на 1 працівника росте все ще недостатньо, щоб у середнього здобувача був достатній вибір робочих місць.

Так наприклад, індекс використовує інформацію 7 ключових job-сайтів України, що займають в сукупності більше 50% ринку (а за деякими даними, до 80%) Інтернет-рекрутингу в Україні: www.work.ua, www.rabota.ua, www.trud.ua, www.job.ukr.net, www.superjob.ua, www.rabotaplus.ua, www.jobs.ua. Індекс враховує 3 показника:

- загальний попит та пропозицію на ринку праці: співвідношення числа резюме і вакансій, розміщених на 7 провідних сайтах з працевлаштування;
- динаміка зміни попиту/пропозиції: співвідношення активності роботодавців (розміщення вакансій) та шукачів (розміщення резюме) протягом звітної (останньої) тижня дослідження;
- загальний попит на робочу силу: сукупне число вакансій, розміщених на порталах-учасника дослідження.

Зростання Індексу свідчить про збільшення попиту на персонал в Україну, зростання пропозицій для шукачів роботи. Падіння Індексу говорить про те, що середньостатистичному шукачу стає складніше отримати роботу [2].

За показниками рівня конкурентно спроможності областей Закарпаття в галузі ефективності на ринку праці має 21 бал з 27 можливих, що є дуже хорошим показником, а також займає 1 місце в Україні за таким показником як «Відносини між роботодавцем і працівником».

Найбільше спеціалістів було потрібно в серпні 2011 року, взагалі на графіку можна спостерігати таку тенденцію, що навантаження на 1 робоче місце в Закарпатській області найбільше взимку і найменше

влітку. Динаміка графіка є більш плавною, що свідчить про стабільну ситуацію, в той час як можна спостерігати відносно різку зміну між липнем і серпнем, яке характеризується збільшенням вакансій на 5 тис. заявок. Найнижчий показник у грудні. На нашу думку, це зв'язано з психологічними факторами: людям не хочеться найматись на нову роботу і покидати свою зону комфорту прямо перед новорічними святами.

Станом на січень 2012 року найбільший показник середньої заробітної плати склав у фінансовій діяльності – 5632 грн, а найнижчий у сільському господарстві – 1679 грн. Взагалі показники середньої заробітної плати динамічно зростають, у січні середньостатистичному працівнику нараховують по 2722 грн, що є на 20 відсотків більше у порівнянні до січня 2011 року. Можна зробити висновок, що у порівнянні з невеликим ростом інфляції 4,6% за 2011 рік, зростання зарплат дало людям більше можливостей для реалізації своїх бажань.

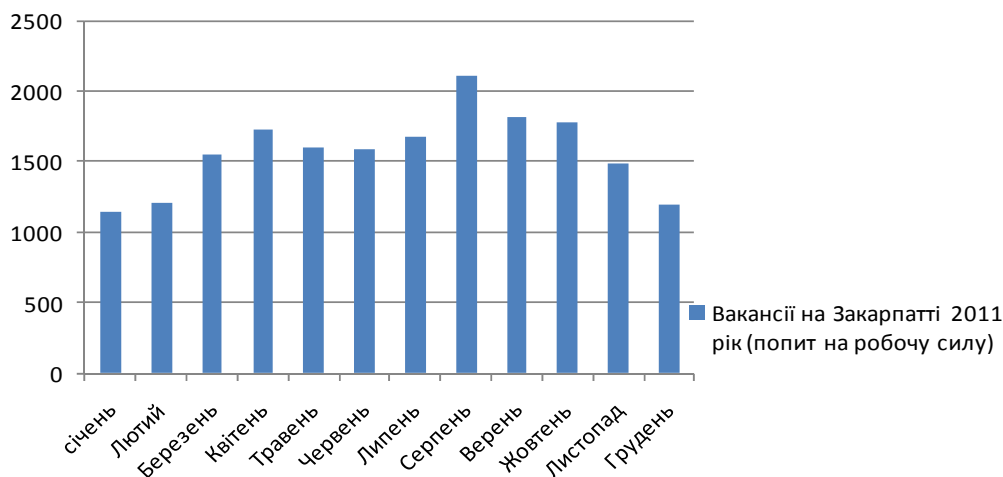


Рис. 1. Вакансії на Закарпатті в 2011 р. (попит на робочу силу)

На Закарпатті трохи інша ситуація, проте загальні тенденції зберігають свої параметри. Ось так, найбільша середня заробітна плата у працівників фінансової галузі становить 3235 грн., а найменша – у працівників сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послугами 1175 грн. В середньому заробітна середньостатистичного мешканця Закарпатської області відстає від показників по Україні і становить 2132 грн, що є на 17,4 відсотка більше у порівнянні до цього ж місяця 2011 року [3].

В Закарпатській області, як видно з графіку, коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню більший за такий самий коефіцієнт, але вже по прийому, а це значить, що більше людей звільняють ніж наймають. В свою чергу це свідчить, що ринок праці на даному етапі все ще потребує реформ та втручання уряду. Якщо в першому кварталі ця динаміка була сильно не відрізнялась, то в четвертому кварталі кількість новостворених робочих місць активно зменшилась. Необхідно також зауважити, що цей коефіцієнт обороту по звільненню не перевищує 25%, значить ситуація не є критичною, але все ж на нашу думку не можна недооцінювати наслідки, які можуть бути причинені безробіттям [4].

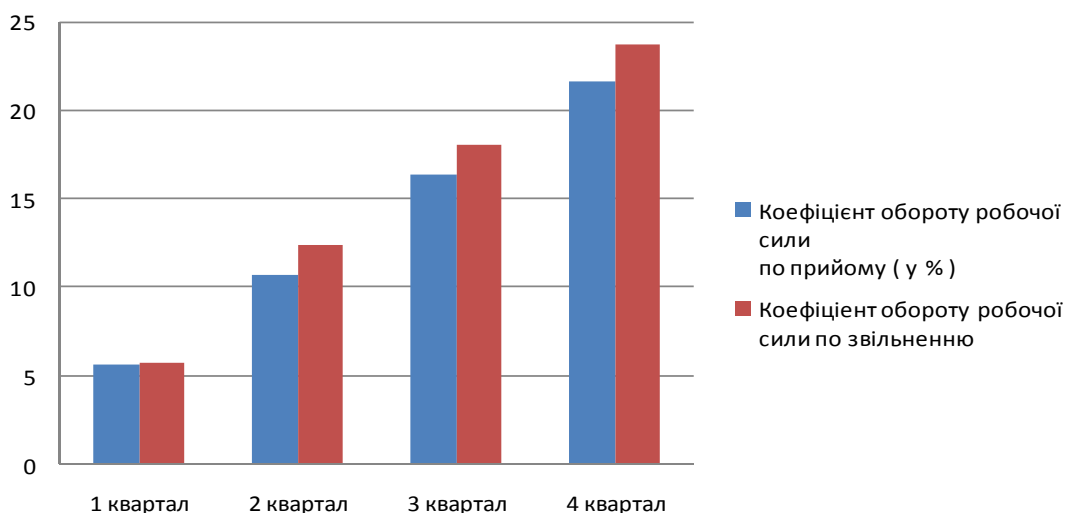


Рис. 2. Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому і звільненню

Загальновідомий факт, що в Україні в 2012 році відбудеться Євро 2012, у зв'язку з цим розв'язались компанії щодо будівництва, ремонту та покращення стану готелів та ресторанів. Це дійсно впливає позитивно на кон'юнктуру ринку праці, але цей вплив є періодичним тому що, коли Євро закінчиться, ситуація знову зміниться, попит впаде відповідно і зменшиться пропозиція, а це значить, що багато людей втратять робочі місця. Така ситуація може виникнути, якщо уряд не буде думати про те, як ефективно використовувати в майбутньому те, що зараз підготовлюється до Євро 2012. Адже існує вірогідність того, що готелі і ресторани залишаться пустими після того як вболівальники поїдуть з України.

Висновки

Отже, ринок праці так як і кожний інший ринок піддається прогнозуванню і аналізу, у зв'язку з цим необхідно виробити оптимальну політику по відношенню до створення робочих місць, а також вчасної та повної виплати заробітної плати працівникам. Темпи зростання зарплати є стабільними як по всій Україні як в сукупності, так і в досліджуваній Закарпатській області. Вони не є значними для населення але для держави це є суттєве збільшення, потрібно й надалі зберігати такі темпи. Не спостерігаються вже на Україні страйки на рахунок маленької заробітної плати, але інша справа що вона не така як в Європі, але й потрібно враховувати, що ми ще не в Європі. Взагалі середній прожитковий мінімум становить 980 грн., а мінімальна заробітна плата на Закарпатті 1175 грн., що є нормальним показником у цивілізованому суспільстві.

Необхідне також переосмислення необхідності кількості будівельних проектів, які готуються до Євро 2012 та їх подальшої долі, що в результаті стане дуже важливим кроком у формуванні ринку праці, але який це вже буде крок залежить від уряду та небайдужих людей. Адже і тенденція до самих престижних і низько прибуткових робочих місць зберігається, це пояснюється, перш за все, здобутою освітою. Для того, щоб опанувати кваліфікацію фінансиста або бухгалтера потрібно набагато більше зусиль ніж здається на перший погляд. А також необхідно володіти багатьма навиками для успішної роботи в цій галузі. Чого не можна сказати про збирання ягід, але в свою чергу для того, щоб успішно цим займатись необхідно володіти чудовими фізичними здібностями. Останнім часом в галузях сільського господарства процеси автоматизуються, як наслідок знецінюється людська праця.

Саме тому ці аспекти вимагають подальшого наукового обґрунтування та будуть нами досліджуватися в подальшому.

Література

1. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96].
2. Український бізнес ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market>].
3. Головне управління статистики у Закарпатській області. Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.stat.uz.ua/statinfo/dohodi/sered_mis_nomin_zar_econ_2011.pdf].
4. Головне управління статистики у Закарпатській області. Основні показники ринку праці (2011рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.stat.uz.ua/statinfo/pracja/osn_pokaz_r11.pdf].

Надійшла 15.05.2012; рецензент: д. е. н. Поплавський В. Г.

УДК 005.95/96

К. М. СТОЛЯРСЬКА

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ ЯК СКЛАДОВОЇ КОМПЛЕКСУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Розглянуто концепції та стратегії управління людськими ресурсами. Розкрито зміст поняття людський капітал та компетенції. Запропоновано методику формування та використання моделі компетенцій управлінського персоналу підприємства поштового зв'язку.

Conceptions and strategies of management human capitals are considered. Maintenance of concept is exposed human capital and competences. Methodology of forming and use of model of competences of managerial staff of enterprise of postal connection is offered.

Ключові слова: стратегії, управління людськими ресурсами, компетенції персоналу, людський капітал.

Вступ

Кінець ХХ сторіччя ознаменувався створенням так званого «інформаційного суспільства», ознакою якого стає зростаюча швидкість і темп життя. Жорстка конкуренція в сполученні із хвилею нововведень істотно скоротили життєвий цикл товарів та послуг, що змушує підприємства інтенсифікувати використання

всіх наявних ресурсів, розробляти та впроваджувати нові концепції та стратегії управління ними.

В рамках сучасних підходів управління людськими ресурсами створюються умови для інтенсифікації праці і потенціалу співробітників в інтересах організації. Рациональність даного підходу пов'язана з тим, що співробітники розглядаються як виробничий ресурс, що постійно удосконалюється.

Частина особистості, що обумовлює поведінку або дію індивіда й за якою можна завбачати поведінку людини в досить широкому колі ситуацій, як життєвих, так і професійних за певними критеріями або стандартами, називається компетенцією співробітника.

Управління розвитком людських ресурсів організації шляхом формування та підтримки компетенції співробітників перетворює людський ресурс в людський капітал.

Людський капітал – це капітал, втілений в людях у формі їх компетенцій: здібностей співробітників діяти відповідно із стандартами прийнятими в організації та їх здібності добитися високих результатів в роботі. Від розмірів людського капіталу залежать трудові можливості працівників, ефективність трудової віддачі, продуктивність, культура і якість праці

Специфіка людських ресурсів полягає в тому, що люди здатні до постійного удосконалення і розвитку, а це являє собою найбільш важливе і довгострокове джерело підвищення ефективності діяльності будь-якої організації. Удосконалення та розвиток людських ресурсів може відбуватися у ході еволюції виробництва, концепцій та стратегій управління персоналом.

Постановка завдання

Мета статті: проаналізувати концепції та стратегії управління людськими ресурсами, запропонувати підхід щодо підвищення ефективності діяльності підприємства поштового зв'язку шляхом запровадження моделі компетенцій управлінського персоналу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років

Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми досліджуються вченими з 70-х років минулого сторіччя. Так Р. МакКлеланд, Р. Бояцис, Л.М. Спенсер та С.М. Спенсер розкрили зміст поняття компетенції персоналу, запропонували підходи щодо розробки моделей компетенцій. С. Уїддет і С. Холліфорд розглянули такі напрямки практичного використання моделей компетенцій, як рекрутмент і відбір персоналу, його розвиток, навчання та винагородження [1, с. 185].

В роботі [2, с. 106–111] виокремлено ще один важливий напрямок – оцінка персоналу.

Концепція управління людськими ресурсами почала поширюватися в 80-х роках ХХ сторіччя. За думкою У. Ротвелла вісімдесяті роки – це роки визнання значущості стратегічної ролі працівників на підприємстві, досягнення цілей управління через розвиток персоналу, надання йому нових можливостей шляхом ротації робочих місць, формування інтегрованих цільових команд [3].

М.А. Хьюзлід та ін. стверджують, що в умовах глобалізації бізнесу та високоефективних механізмів розповсюдження інформації про способи конкуренції фірм між собою, саме робоча сила стає найважливішим, таким що поповнюється, джерелом конкурентної переваги на ринку [4, с. 237].

Концепція управління людським капіталом розглядає якості працівників як окремий вид капіталу, що належить працівнику та орендується власником підприємства з метою створення нової вартості та забезпечення доходів учасникам діяльності підприємства.

Важливість визначення вартості людського капіталу М. Армстронг пояснює наступними аргументами:

— людський капітал є ключовим елементом ринкової вартості компанії, і, отже, його ціна має бути включена в розрахунок як показник для інвесторів або тих, хто розглядає можливість злиття або придбання підприємства, у тому числі його нематеріальних активів;

— визначення критеріїв оцінки, збір і аналіз інформації, що відноситься до цього, привертатиме увагу організації до того, що необхідно зробити, щоб знайти, зберегти, розвинути і щонайкраще використовувати її людський капітал;

— вимір вартості людського капіталу може надати підставу для ресурсно-орієнтованих стратегій людських ресурсів, які пов'язані з розвитком ключових знань і навиків;

— виміри можна використовувати для контролю руху до стратегічних цілей та оцінки ефективності управління людськими ресурсами [5, с. 184].

В свою чергу Б. Беккер та ін. [6] пов'язуючи ефективність управління людським капіталом з ефективністю стратегічного управління й підвищенням вартості підприємства в цілому, підкреслюють доцільність використання в управлінні людським капіталом компетентнісного підходу, який дозволяє:

— зв'язувати рішення відносно відбору і просування по службі з перевіреними моделями компетенції;

— розробляти стратегії, що забезпечують своєчасне і ефективне підкріплення навиків, необхідних для впровадження стратегії фірми;

— проводити таку політику виплати компенсацій і управління якістю роботи, яка залучає, утримує і мотивує висококваліфікованих працівників.

Таким чином, основні положення концепції управління людськими ресурсами (капіталом), на наш погляд, полягають у наступному: сукупність якісних характеристик працівника – здоров'я, знань, вмінь,

мотивації, які сформовані й розвинуті в результаті інвестицій та цілеспрямовано використовуються в процесі виробництва складають людський капітал; людський капітал в сучасних умовах розглядають як основний актив підприємства; інвестиції в людський капітал підвищують конкурентоспроможність підприємства; служба персоналу підприємства є стратегічним партнером його керівників у вирішенні завдань створення доданої вартості.

Концепція управління людськими ресурсами базується на комплексі стратегій управління та розвитку людських ресурсів.

Стратегія розвитку людських ресурсів підприємства – це прийняті керівництвом шляхи та способи діяльності щодо формування, використання та розвитку персоналу підприємства з метою підвищення ефективності його роботи. Оскільки існує декілька можливих шляхів досягнення цієї мети, що базуються на традиційному та компетентнісному підході до певних груп та окремих посадових осіб, які складають персонал підприємства, доцільно, перш за все, визначити загальну стратегію розвитку людських ресурсів.

В свою чергу, багатофункціональний характер діяльності з розвитку людських ресурсів потребує розробки окремих стратегій формування, використання та розвитку персоналу. Ці стратегії повинні забезпечити реалізацію загальної стратегії розвитку людських ресурсів. Логічна схема процесу формування комплексу стратегій розвитку людських ресурсів підприємства включає в себе загальну стратегію розвитку людських ресурсів; стратегію формування персоналу; стратегію використання персоналу; стратегію розвитку персоналу.

Традиційний підхід ототожнюється з традиційною стратегією управління персоналом. Відповідно до цієї стратегії всі роботи (завдання, функціональні обов'язки, робочі місця (посади), які здійснюють на підприємстві в ході виробничо-господарської та управлінської діяльності та, відповідно, всіх працівників, що їх виконують розподіляють за професійно-кваліфікаційними ознаками. Для цього використовують «Класифікатор професій» відповідно до якого персонал підприємства розподіляється на дев'ять професійних груп: керівники, менеджери; професіонали; фахівці; технічні службовці; працівники сфери торгівлі та послуг; кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства; робітники з інструментом; робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин.

Систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, які наведені в Класифікаторі професій, включає кваліфікаційні характеристики посад зазначених вище професійних груп. В галузі зв'язку виданий Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників випуск 70 «Зв'язок», розділи «Електрозв'язок», «Поштовий зв'язок» [7, 8].

Стратегія розвитку людських ресурсів підтримує конкурентну стратегію, яку обрало підприємство, за рахунок підвищення ефективності діяльності працівників. Підвищення ефективності діяльності персоналу підприємства забезпечується шляхом формування, підтримки та підвищення його поведінкових характеристик (компетенцій). Конкурентній стратегії, яку обрало підприємство повинен відповідати єдиний для всіх працівників базовий (корпоративний) набір поведінкових компетенцій. Успішна стратегія розвитку персоналу підприємства потребує диференційованого підходу щодо розвитку окремих категорій працівників, виходячи з тієї ролі, яку вони відіграють у процесі створення споживчих цінностей для клієнтів.

До переваг даної стратегії слід віднести об'єднання зусиль менеджерів з персоналу та лінійних керівників на питаннях планування кар'єри талановитих працівників, їх більш високої, порівняно з іншими категоріями працівників, винагороди. Позитивним є використання єдиних критеріїв для розподілу працівників по категоріях, виходячи із ролей, які вони відіграють в процесі підвищення конкурентоспроможності підприємства [9].

Створення моделі компетенцій

Основною рисою компетенції є зв'язок з визначеним завданням або професійною діяльністю. Компетенція – це скрита риса, яка проявляється у конкретній поведінці при здійсненні професійної діяльності. Наприклад: вміння вести переговори (компетенція), що дозволяє нам ефективно проводити переговори з партнерами (дія), внаслідок чого буде підписаний корисний договір (результат).

Опис кваліфікаційних вимог до посад, на наш погляд, необхідно доповнити профілями компетенцій та встановити, як основу, введення комплексної Системи компетенцій. Метою цього є ідентифікація, діагностика і розвиток ключових компетенцій персоналу для реалізації стратегії підприємства і досягнення успіху через реалізацію стратегій управління людськими ресурсами.

Для успішної роботи підприємству необхідно створити модель компетенцій, основна ідея якої полягає у ясного уявленні про стан і розвиток якостей і поведінкових характеристик співробітників, необхідних для ефективного реалізації стратегії підприємства. Модель компетенцій, по суті, являє собою набір з точних і чітких профілів ідеальних співробітників й, відповідно, колективу. Точно визначаючи поведінковий портрет співробітника (профіль успіху, що відображає необхідні якості, характеристики й ступінь виразності кожної з характеристик), організація системно підходить до управління мотивацією, підвищення рівня управлінської культури й ефективності віддачі персоналу.

Вивчення компетенцій найбільш рентабельно саме при зосередженні на посадах, які обумовлюють

стратегію, здійснюють контроль стратегічних ресурсів і управляють відносинами із ключовими ринками або клієнтами.

На наш погляд, у підприємстві поштового зв'язку такими ключовими позиціями є посади лінійних керівників – начальників відділення поштового зв'язку. Саме вони відповідають за досягнення цілей підприємства, здійснюють керування ресурсами, у такий спосіб визначаючи нинішню діяльність підприємства і його майбутній стан.

Модель компетенцій начальника відділення поштового зв'язку було створено на основі думки експертів – високопрофесійних фахівців зазначеного напрямку діяльності. Група експертів колективно обговорила професійні та особистісні характеристики співробітників, необхідні для виконання роботи на адекватному (мінімально прийнятному або граничному рівні) і вищому рівнях. На підставі висновків експертів було проранжовано цінність компетенцій працівників та створено модель компетенцій начальника відділення поштового зв'язку, яку зображено на рисунку 1.

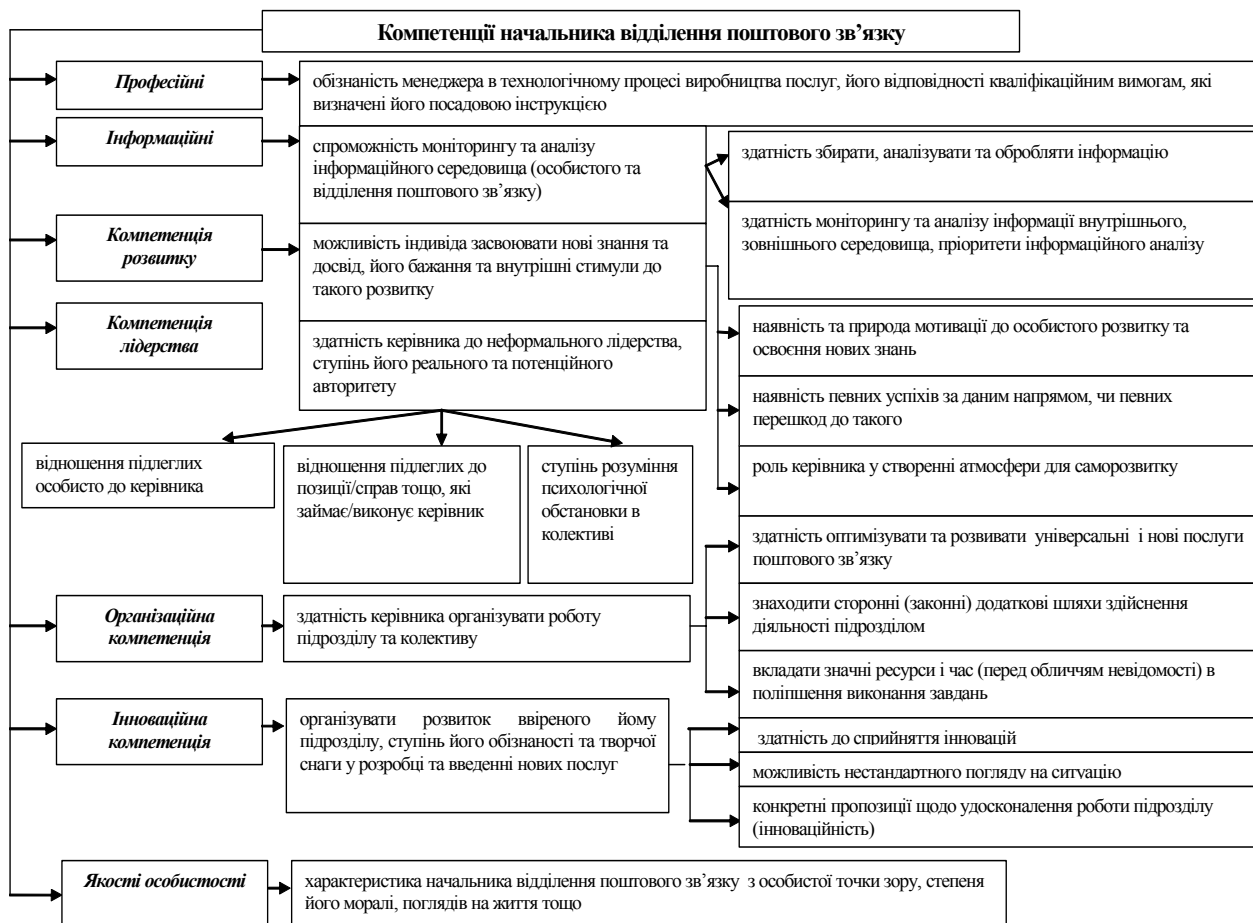


Рис. 1. Модель компетенцій начальника відділення поштового зв'язку

При створенні даної моделі було розроблено:

— методологію анкетування, методику складання анкети та побудови питань; проведено анкетування персоналу з метою апробації даної моделі та визначення загального стану компетенцій персоналу поштового зв'язку у визначених регіонах;

— математичну модель чисельного оцінювання компетенцій та компетентності; програму оцінки;

— на базі засобів MS Access базу даних для систематизації та обробки даних дослідження; загальну методологію оцінки.

Надалі здійснювалось групування результатів оцінки згідно добраним ознакам, що зазначалися вище, та формувались відповідні звіти та таблиці, які експортувалися для подальшої обробки. Звіти дають можливість провадити попередній факторний аналіз залежності компетенцій персоналу від ряду факторів, як-то особистісні характеристики особи, соціальне становище, рівень фахової підготовки тощо. Наприклад, при загальному порівняно високому рівні компетенцій працівників старшого віку, працівники із освітою мають вищий рівень в одних компетенціях, і навпаки, поступаються в інших.

Щодо даних, які експортуються в MS Excel, то вони мають піддаватися подальшій математичній обробці для виявлення більш глибоких залежностей.

У нашому дослідженні, окрім тестових питань були враховані наступні аспекти:

1. Вікова характеристика із наступним рядом (в діапазонах):
 - до 30 років;
 - 31-40 років;
 - 41-50 років;
 - більше 50 років.
 2. Рівень освіти із наступним рядом:
 - в процесі навчання;
 - середня освіта;
 - вища освіта I-II ступеня;
 - вища освіта III-IV ступеня.
 3. Стаж роботи (в діапазонах):
 - до 3-х років;
 - 3-8 років;
 - більше 8-и років.
 4. Наявність нагород.
 5. Проходження або не проходження підвищення кваліфікації. В ході складання моделі компетенцій було виділено сім компетенцій, яким присвоєно змінні:
 1. Професійна компетенція – n_1 .
 2. Інформаційна компетенція – n_2 .
 3. Компетенція розвитку – n_3 .
 4. Компетенція лідерства – n_4 .
 5. Організаційна компетенція – n_5 .
 6. Інноваційна компетенція – n_6 .
 7. Якості особистості – n_7 .
- Дані оцінювання було систематизовано наступним чином:

Рівень компетенцій працівника		Анкета № 103			
Компетенції	Fact	Max	У долях	У відсотках	
Професійна	n1	2	4	0,500	50,00%
Інформаційна	n2	2	15	0,133	13,33%
Розвитку	n3	2	8	0,250	25,00%
Лідерства	n4	3	15	0,200	20,00%
Організаційна	n5	9	32	0,281	28,13%
Інноваційна	n6	3	13	0,231	23,08%
Якості особистості	n7	3	16	0,188	18,75%
Загальна оцінка			0,233	23,30%	
Дані особи:					
П.І.Б.					
Вік:		30-40 років			
Освіта:		вища III-IV рівня			
Стаж роботи:		1-3 роки			
Проходив/ла підвищення кваліфікації:		Навчальний центр, 2011			
Нагороди та заохочення		Подяка підприємства, 2012			

Процес формування компетенцій персоналу розпочинається з визначення складу компетенцій, які забезпечать успіх підприємства на ринку послуг зв'язку, продовжується в ході розробки моделей компетенцій та завершується реалізацією відповідних заходів щодо розвитку персоналу.

Специфіка навчання керівників визначається структурою і змістом їх професійної діяльності. Серед найважливіших цілей навчання керівників, можна виділити наступні: надати керівникам знання, необхідні для успішного рішення поставлених перед ними задач; розвиток особистісних компетенцій, відповідно до запропонованої моделі, необхідних для ефективного керівництва, які сприятимуть успішному досягненню цілей підприємства; допомогти керівникам краще зрозуміти та систематизувати вже існуючий досвід;

надати можливість творчо переосмислити свою повсякденну роботу, стимулювати потребу в її покращенні. Закласти основу для подальшого підвищення кваліфікації.

Досягнення основних показників діяльності у певному напрямку неможливе без розвитку особистісних компетенцій, які мають переважне значення саме для визначеного напрямку діяльності.

У результаті правильної оцінки можливостей співробітників підприємства кожному члену команди може бути знайдено гідне місце застосування його здібностей. Впровадження моделі компетенцій - це запуск механізму перетворення "неефективних" співробітників в "ефективних". Дані про компетенції можна використати для планування кар'єри, керування ефективністю і якістю роботи, планування заміщення і розвитку працівників, систем компенсації.

Висновок

Ефективність діяльності підприємства чималим чином залежить від наявних людських ресурсів. Для того, щоб людські ресурси приносили більшу користь тривалий період часу, в них необхідно постійно вкладати певні кошти, здійснювати організаційні та управлінські впливи. Ці вкладення приводять до вдосконалення людських ресурсів, що, у свою чергу, забезпечує підприємству досягнення ще більших економічних результатів життєдіяльності. Підхід до стратегії управління персоналом, заснований на компетенціях, дозволяє об'єднати в єдине ціле систему управління людськими ресурсами: при підборі персоналу, плануванні кар'єри, оцінці виконання завдань й розвитку в наступні роки.

Основу стратегії управління людськими ресурсами підприємства наразі складають: зростаюча роль особистості працівника, знання його особистісних компетенцій, уміння їх формувати й спрямовувати відповідно до завдань, які стоять перед організацією та досягати реалізації зазначених завдань завдячуючи ефективному використанню людських ресурсів.

Здійснене дослідження відкриває перспективи для подальших наукових розробок у напрямку підвищення ефективності управління людськими ресурсами і підприємством в цілому.

Література

1. Холлифорд С. Руководство по компетенциям / С. Холлифорд, С. Уиддет. – Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Изд. НИРРО, 2008. – 228с.: ил.
2. Сытник Н. Оценочные шкалы, основанные на модели компетенций / Сытник Н. – Кадровик України, 2008. – № 6 (17). – С. 106–111.
3. Human Performance Improvement: Building Practitioner Competence. William J. Rothwell, Carolyn K. Hohnе, Stephen B. King. Elsevier, 2007. – 424 с.
4. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / [Марк А. Хьюзлид, Брайан Е. Беккер, Ричард У. Битти] ; пер. с англ. – М. : «Вильямс», 2007. – 432 с.
5. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. : пер. с англ. – М. : Питер, 2010. – 848 с.
6. Брайан И. Беккер. Измерение результативности работы HR-департамента. Люди, стратегия и производительность / Брайан И. Беккер, Марк А. Хьюзлид, Дэйв Ульрих ; пер. с англ. – М. : «Вильямс», 2007. – 304с.
7. Національний класифікатор України. Класифікатор професій. – К. : ВД Держспоживстандарт України, 2010. – 746 с.
8. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників випуск 70 Зв'язок, Краматорськ. – 2001.
9. Управління людськими ресурсами і філософські засади : [навчальний посібник] / Під ред. В.Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

Надійшла 16.05.2012; рецензент: д. е. н. Князева О. А.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.471:336.22

О. М. РОМАНЬКОВА, Н. В. ЧЕРЕДНИЧЕНКО, К. М. СИТНИК
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПОТОЧНОМУ РОЦІ

Розглянуто сутність та основні зміни, що відбулись у спрощеній системі оподаткування, з прийняттям Податкового Кодексу у 2011 році та Закону України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та інші законодавчі акти України відносно спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011.

The essence and fundamental changes in the simplified system of taxation with the Tax Codex in 2011 and the Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Codex of Ukraine and other legislative acts of Ukraine concerning the simplified system of taxation, accounting and reporting» from 04.11.2011.

Ключові слова: господарська діяльність, суб'єкт господарювання, спрощена система оподаткування, єдиний податок, малий бізнес, доход, витрати, облік, звітність.

Вступ

У зв'язку з кардинальним реформуванням податкової системи України в 2011 році виникла необхідність у розкритті та роз'ясненні питань стосовно змін у Податковому кодексі. Оскільки з переходом до ринкової економіки в Україні збільшилась кількість окремих суб'єктів господарювання, тому проблема змін відносно спрощеної системи оподаткування вважається дуже актуальною у теперішній час.

Суб'єкт господарювання – це юридична особа, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими. Суб'єктами господарювання визнаються також органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності. Окремі громадяни, якщо вони здійснюють підприємництво без створення підприємства, також мають визнаватися суб'єктами господарювання [1].

Постанова проблеми

Метою статті є аналіз спрощеної системи оподаткування у 2012 році, а також висловлення думки щодо змін у законодавстві для суб'єктів господарювання – фізичних осіб.

Проблеми підприємницької діяльності розглядали такі автори, як Вороніна Л., Воротин В., Мельник А., Мартинюк Л., Черняк Т., Кирпот О., Дмитриченко Л., Єгоров П., Карпова О., Крутик А. та інші вчені.

Науковці проаналізували дану проблематику з точки зору минулого законодавства та інших джерел, у якому визначення «суб'єкт господарювання» просто не існувало, а використовувалось визначення «мале підприємництво». В різних наукових посібниках та виданнях існує декілька визначень, які втратили свою силу у зв'язку з реформуванням податкової системи як для суб'єктів господарювання взагалі, так і для фізичних осіб.

Результати дослідження

З прийняттям Податкового Кодексу України [1] у платників єдиного податку виникло безліч протиріч відносно спрощеної системи оподаткування. Для урегулювання діючого законодавства та для підтримки малого бізнесу у 2012 році вступив у чинність Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» № 4014-VI від 04.11.11 року [2].

Згідно з вище зазначеним, спрощена система оподаткування передбачає сплату єдиного податку. Єдиний податок – це найбільш розповсюджена система оподаткування у суб'єктів господарювання. Платниками єдиного податку є суб'єкти господарювання, від діяльності яких дозволяє обирати спрощену систему оподаткування з дотриманням певних умов.

Згідно з Податковим кодексом України, платники єдиного податку звільнюються від сплати таких податків, як:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – підприємців) та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком податку на додану вартість, який сплачується юридичними особами, що обрали ставку оподаткування 5 відсотків;
- земельний податок, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення підприємницької діяльності;
- плата за користування надрами;

- збір за спеціальне використання води;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства [2].

Більш детально розглянемо зміни у законодавстві щодо спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб. Нововведенням у 2012 році, згідно із [2] є те, що платники єдиного податку – фізичні особи поділяються на наступні групи:

1 група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або здійснюють господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150000 гривень;

2 група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, а також виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, водночас не перевищує 10 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 1000000 гривень.

3 група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, водночас не перевищує 20 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 3000000 гривень.

Для платників першої та другої групи розмір єдиного податку фіксований, але залежить від мінімальної заробітної плати встановленої на 1 січня звітного податкового року у розрахунку на місяць, так у 2012 році:

- для першої групи платників – 1–10 %;
- для другої групи – 2–20 %.

Платники третьої групи, розмір єдиного податку яких залежить від обсягу доходу, сплачують даний податок у розмірі:

- 3%, якщо суб'єкт господарювання є платником податків на додану вартість (ПДВ);
- 5%, якщо сума ПДВ включається до складу єдиного податку. При цьому, якщо раніше єдиний податок розраховувався від загальної суми доходу (з ПДВ), то зараз – на суму чистого доходу [2].

Загалом, майже по всій території України встановлено максимальні ставки єдиного податку, але якщо порівняти суми сплати єдиного податку у 2012 році, то для другої групи платників навантаження сум єдиного податку збільшилось за умови, якщо суб'єкт господарювання має не більше 3 найманих робітників. До того ж, сума сплати єдиного податку була фіксована із року в рік, то зараз ця сума буде коригуватись кожен податковий рік.

Якщо проаналізувати Закон України [2] із Наказом Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. № 727/98 [3], то можна зробити висновок, що значно збільшився спектр видів діяльності, на які не розповсюджується прийняття спрощеної системи, а саме:

- діяльність з організації проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів із ємністю до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);
- діяльність з управління підприємствами;
- діяльність з надання послуг пошти та зв'язку;
- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;
- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
- здійснення технічних випробувань та діяльність у сфері аудиту;
- оренда земельних ділянок, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлових приміщень, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлових приміщень (споруд, будівель) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;
- діяльність страхових (перестрахових) брокерів, банків, кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, довірчих товариств, страхових компаній, установ накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційних фондів і компаній та інших фінансових установ, визначених законом;
- діяльність суб'єктів господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

– діяльність представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

– фізичні та юридичні особи – нерезиденти тощо.

Але, якщо платники єдиного податку – фізичні особи за звітний період займалися хоча б одним із «заборонених» видів діяльності, то вони повинні сплатити збільшену ставку єдиного податку (15%), розрахованого від суми доходу, отриманого від даної операції, і з наступного звітного періоду платники податку повинні перейти на загальну систему оподаткування. Також збільшена ставка єдиного податку діє на суму перевищення граничного обсягу доходу за звітний період.

Однією з умов для переходу на спрощену систему оподаткування у 2012 році на день подання заяви про реєстрацію єдиного податку у платника повинен бути відсутній податковий борг, крім безнадійного боргу, що виник внаслідок надзвичайних подій (форс-мажорних обставин).

Причому, з 2012 року всі суб'єкти господарювання, які прийняли рішення про перехід на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви до органу державної податкової служби отримують свідоцтво про сплату єдиного податку на постійній основі. Це, безумовно, є позитивним моментом в Наказі Президента України [3], але необхідно відмітити, що існує такий вид анулювання свідоцтва про сплату єдиного податку, як примусовий. Сутність його в тому, що при проведенні перевірки податковими органами та виявленні порушень стають неможливими умови перебування на спрощеній системі оподаткування та складання акту перевірки, що є підставою для анулювання свідоцтва. Це, в свою чергу, призведе до донарахування податків, зборів та внесків податковими органами згідно правил загальної системи оподаткування, починаючи з наступного кварталу, який настає після виявлення порушень та анулювання свідоцтва. Наслідком цього є стягнення штрафних санкцій та пені за несвоєчасну сплату.

Щодо визначення доходу, то тут також є нововведення. Якщо раніше доходом суб'єкта господарювання – фізичної особи вважався доход, отриманий за звітний період тільки у грошовій формі, то зараз доходом для фізичної особи є доход, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій), а також у матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді відсотків, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності [2].

Суб'єкти господарювання мають право на спрощену систему ведення обліку та звітності. Платники, які входять до першої та другої групи, повинні щоденно вести Книгу обліку доходів. Хоча платники цих груп не відображають облік витрат у книзі, але вони повинні зберігати документи з оприбуткування товарів чи послуг. Третя група платників повинна вести Книгу облік доходів та витрат у порядку, встановленому Міністерством Фінансів України. Оскільки ця група платників, також є платниками ПДВ, то ведення обліку витрат, пов'язаних з отриманням послуг, робіт, покупки товарів обов'язково повинна підтверджуватися первинними документами, котрі будуть підставою для відображення витрат у Книзі обліку витрат.

Щодо звітності платника єдиного податку треба подавати декларацію платника єдиного податку, форма якої затверджена Наказом Міністерства Фінансів України від 21.12.2011 р. № 1688 [4]. Треба відмітити, що строки подання звітності по єдиному податку збільшились, а також змінився звітний період. Так, надання Декларації платника єдиного податку для платників першої групи здійснюється за результатами господарської діяльності року, платники другої та третьої групи – кварталу. Декларація платниками єдиного податку подається протягом 60 календарних днів після останнього дня звітного періоду, а для платників другої та третьої груп – 40 календарних днів. Але, якщо за звітний період у платника єдиного податку першої групи виникло перевищення граничної суми доходу, то звітність подається за квартал. Якщо порівняти минуле та діюче законодавство, то раніше всі платники єдиного податку повинні були надавати звітність до податкової інспекції за квартал не пізніше 5 числа місяця, наступного за останнім днем звітного періоду.

Висновки

Таким чином, з прийняттям нового податкового законодавства проведено розмежування платників єдиного податку на групи, за рахунок чого держава стимулює створювати підприємства юридичної форми власності. Спрощена процедура реєстрації платником єдиного податку є одноразовою, аж поки суб'єкт господарювання самостійно не прийме рішення про припинення діяльності. Позитивною стороною податкового законодавства є також зміни у строках подання звітності для окремих груп платників, а також впровадження звітності у вигляді електронних носіїв. Але, слід зауважити те, що значно скоротилося поширення спрощеної системи через обмеження багатьох видів діяльності при прийнятті даної системи. Можна висловити думку щодо змін у спрощеній системі оподаткування, що дана реформа має позитивні моменти, оскільки державою встановлено і обумовлено багато питань, котрі не були конкретизовані у старому законодавстві.

Література

1. Податковий кодекс України від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jurisprudent.info/zakonodatelstvo/kodeksy/nalogovyj-kodeks-ukrainy.html>.

2. Про внесення змін до Податкового Кодексу України і інші законодавчі акти України відносно спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності : Закон України // № 4014-VI від 04.11.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4014-17](http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4014-17).

3. Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва : Наказ Президента України // № 727/98 від 01.01.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intal.ucoz.ua/P_Vishi/Z_Ukaz.htm.

4. Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку : Наказ Міністерства Фінансів України // № 1688 від 21.12.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dpa.dp.ua/section.phtml?l1=21&l2=192&l3=17454>.

Надійшла 09.05.2012; рецензент: д. е. н. Єськов О. Л.

УДК 657.372.5

М. В. КОРЯГІН
Львівська комерційна академія

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОБЛІКОВА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

Проведено аналіз існуючих підходів до управління вартістю підприємства. Обґрунтовано необхідність застосування системного та концептуального підходів до управління вартістю підприємства.

There has been carried out the analysis of existing approaches for managing the cost of the enterprise. Substantiated necessity of applying the system and conceptual approaches for managing the cost of the enterprise.

Ключові слова: вартість підприємства, управління вартістю підприємства.

Постановка проблеми. Серед визначальних факторів, що впливають на ефективність функціонування вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання, є їх здатність управляти своєю вартістю. Як відмічають Е.С. Єськов, В.С. Рижиков та В.А. Макарова, управління вартістю сприятиме:

- безперервній максимізації вартості промислових підприємств України і демонстрації потенціалу зростання як джерела цінності;
- орієнтації для прийняття рішень на всіх рівнях – від стратегічного до управлінського;
- розвитку у всіх працівників вартісного мислення, що ґрунтується на ключових факторах вартості;
- більш обґрунтованому прийняттю інвестиційних рішень, розумінню очікувань інвесторів;
- покращенню двостороннього обміну інформацією, посиленого шляхом обговорення підсумків, системами заохочення на основі вартості, вимірюваними факторами вартості [1, с. 45].

Якщо на початку 2000-х рр. в Україні, як зазначав О.Г. Мендрул, управління вартістю національних підприємств перебувало у стадії становлення, причому переважно на основі емпіричних пошуків, а не теоретичних засад, і тому ще не набуло властивостей органічного елементу цілісної системи управління [6, с. 1], то на сьогодні в науковій літературі проблемі управління вартістю підприємства приділяється значна увага вітчизняних і зарубіжних вчених. Проте у таких дослідженнях переважно залишається поза увагою розгляд питань інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства, а основна увага приділяється сутності управління вартістю, визначенню факторів, що впливають на вартість, розгляду методик оцінки вартості підприємства тощо.

Виходячи із вищенаведеного, на нашу думку в сучасних умовах необхідним є аналіз існуючих підходів до управління вартістю підприємства з врахуванням облікового аспекту даної проблеми, тобто можливості побудови такої системи на основі використання системи обліково-інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням управлінню вартістю підприємства приділена увага таких вітчизняних дослідників, як О.В. Брезіцька, В.О. Воронін, С.С. Гринкевич, Т.А. Єрофієва, Д.Є. Іонін, І.В. Колос, І. Королькова, О. Королькова, А.В. Костик, Е.В. Лянце, Л.І. Павлиш, О.Г. Мендрул, І.Й. Плікус, В.В. Россоха, О.П. Осетрова, О. Сарапіна, І. Серединська та інші.

Мета дослідження полягає в аналізі підходів до управління вартістю підприємства на основі використання обліково-інформаційного забезпечення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відсутність в більшості наукових публікаціях, присвячених проблемам управління вартістю підприємства, питань її інформаційного забезпечення, в першу чергу, пов'язано з тим, що в сучасних умовах розвитку концепції вартісно-орієнтованого управління процес управління вартістю є синтезом значної кількості наукових напрямів.

Їх перелік постійно розширюється із поглибленням досліджень аспектів, що впливають на цей процес, та не характеризується певним сталим значенням (рис. 1).

Як наведено на рис. 1, без обґрунтування теоретико-методологічних засад обліково-інформаційного забезпечення системи управління вартістю підприємства залишається незрозумілим механізм її

функціонування. В умовах наростання глобалізаційних процесів, розвитку інформаційної економіки, що

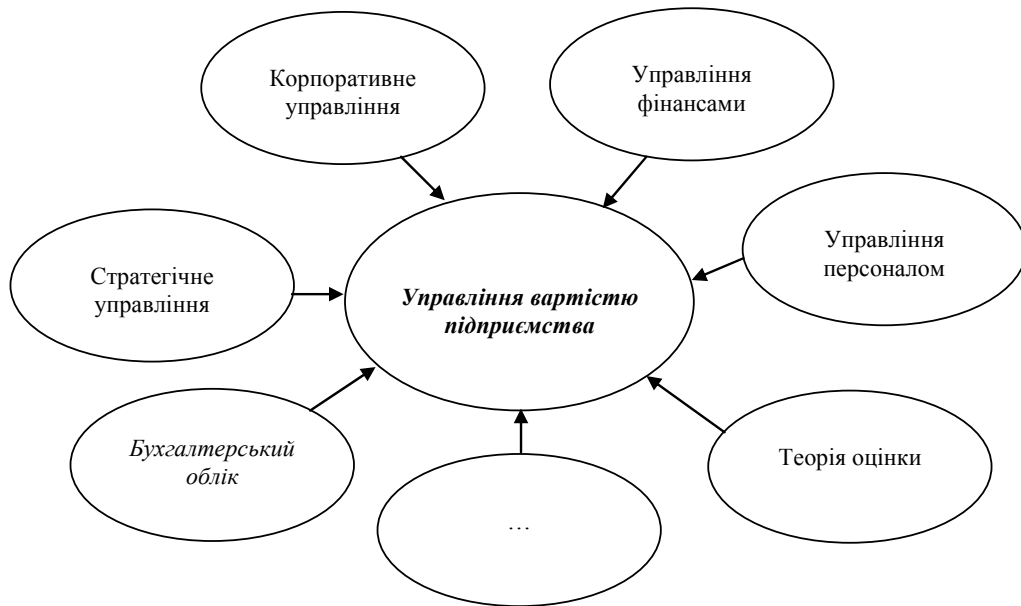


Рис. 1. Вплив наукових напрямів на управління вартістю підприємства

характеризується перенасиченням управлінського процесу надлишковою інформацією, управляти вартістю та оцінювати її неможливо без наявності достатніх інформаційних підстав чи передумов.

Основною причиною існування такої ситуації, на нашу думку, є розгляд проблеми управління вартістю підприємства не дослідниками-бухгалтерами, а представниками зі сфери фінансів, корпоративного управління, економіки підприємств, яких цікавить більше сам процес управління, а не інформаційні передумови його здійснення. Тому в багатьох випадках вітчизняні дослідники з вище наведених сфер пропонують зарубіжні методи оцінки вартості, підходи до управління вартістю підприємства, для яких національна система бухгалтерського обліку є непристосованою. Як наслідок, в таких публікаціях значна кількість пропозицій залишається на рівні теоретичних розробок, без будь-якого практичного впровадження.

Для вирішення цієї проблеми слід провести аналіз можливостей національної системи бухгалтерського обліку забезпечувати управління вартістю підприємства та її подальше удосконалення для забезпечення реалізації даної перспективи. На нашу думку, лише на основі модифікованої системи бухгалтерського обліку, що враховує запити вартісно-орієнтованого управління, може бути побудована ефективно-діюча система управління вартістю підприємства.

Розглянувши існуючі підходи до розуміння сутності поняття “управління вартістю підприємства” та інших суміжних понять, встановлено, що серед дослідників відсутня єдність в поглядах щодо цього питання. Провівши аналіз поглядів дослідників їх було об’єднано у наступні підходи (табл. 1).

Слід відмітити, що наведені в табл. 2 підходи не є взаємовиключними, а їх виділення не передбачає об’єднання поглядів дослідників у складі єдиної класифікації на основі певного критерію. Наведений перелік підходів є набором всіх можливих варіантів розгляду процесу управління вартістю підприємства представниками різних сфер економічної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для розвитку процесу управління вартістю підприємством на основі використання інформації системи бухгалтерського обліку найбільш доцільним є використання системного підходу. Це обґрунтовується тим, що в даному випадку може бути використана методологія системного аналізу, яка дозволить встановити адекватне співвідношення між системою бухгалтерського обліку та системою управління вартістю підприємства. Зокрема, використовуючи таку характеристику системи як еквіпотенційність, що передбачає можливість розгляду однієї підсистеми в якості підсистеми системи вищого рівня [4, с. 64], можна встановити, що система бухгалтерського обліку є інформаційною підсистемою системи управління вартістю підприємства. Виходячи з цього між цими двома системами існують зв’язки, які характерні для співвідношення між системою вищого порядку та її підсистемою

Обрання нами для подальших досліджень системного підходу, як відповідного засобу обґрунтування і удосконалення процесу управління вартістю підприємства, не означає, що це єдино можливий підхід для вирішення проблем управління вартістю. Можуть застосовуватись й інші підходи, але системний підхід найбільш повно забезпечує побудову системи управління вартістю підприємства на основі обліково-аналітичного забезпечення.

Характеристика підходів дослідників до управління вартістю підприємства

Підхід	Характеристика	Представник підходу
Балансу інтересів	Передбачає розгляд процесу управління вартістю підприємства через регулювання інтересів акціонерів і менеджерів підприємства	А.С. Тонких, А.В. Іонов, І.Є. Єремєєва
Інвестиційний	Базується на розгляді вартості підприємства із позиції його власників як інвестиції, внаслідок чого процес управління підприємством не виключає управління ним з позиції менеджерів як цілісним майновим комплексом	О.Г. Мендрул
Інноваційний	Базується на розгляді управління вартістю підприємством як аналітичної інновації, що є певною послідовністю впровадження нових критеріїв оцінки результатів функціонування будь-якого підприємства, що функціонує в конкурентному середовищі	І.В. Івашковська
Інституційний	Передбачає використання в якості базисної теоретичної основи інституційної економічної теорії, що дозволяє подивитись на процес управління вартістю в розрізі системи показників оцінки вартості, які характеризують зовнішнє інституційне середовище та координацію внутрішнього корпоративного інституційного середовища підприємства	Т.О. Єрофєєва
Комплексний	Передбачає формування бізнес-моделі підприємства, виявлення всіх можливих факторів, які здійснюють вплив на формування і зміну вартості підприємства, вибір підходу і методу оцінки вартості підприємства та проведення її розрахунку, розробку системи показників ефективності функціонування працівників підприємства, моніторинг бізнес-моделі підприємства тощо.	А.В. Фрезе, Е.С. Райкін
Концептуальний	Передбачає розгляд процесу вартісно-орієнтованого управління як певної управлінської концепції, що має чітко визначені параметри та якій прописаний механізм її реалізації в практичній діяльності підприємств	І.Й. Плікус, А.Г. Мнацаканян, А.Г. Харін
Модельний	Грунтується на розгляді процесу управління вартістю на основі розробки відповідних моделей управління вартістю, які дозволяють здійснювати моніторинг очікувань різноманітних економічних агентів, здійснювати управління "ринковим шумом", оцінювати внесок кожного із факторів генерування вартості в формування кінцевого показника вартості підприємства тощо	Т. Коупленд, А. Долгоф, І.В. Нікітушкіна, Н.І. Козлова, Т.В. Теплова, Н.С. Ключарьова, І.В. Івашковська
Системний	Базується на припущенні, що процес управління вартістю підприємства є системою, у складі якої виділяються різноманітні підсистеми (наприклад, стратегічна, тактична та ін.), для управління якими використовується власний методологічний інструментарій	Н.В. Клевцоваю, Н.С. Ключарева
Стратегічний	В основі підходу покладена концепція стратегічного управління підприємством, яка передбачає, що всі рівні і елементи управління вартістю орієнтовані на стратегічний приріст вартості підприємства. Застосування підходу передбачає необхідність кардинального перегляду управлінського інструментарію, який використовується для реалізації стратегічних цілей підприємства.	А.В. Ковальов, А.Я. Аркатов, Н.М. Якупова
Фінансовий	Базується на управлінні вартістю підприємств шляхом врахування економічних взаємозв'язків із зовнішнім бізнес-середовищем, власниками підприємств, ринковими процесами, контрагентами, потенційними інвесторами тощо. Передбачає розгляд процесу управління вартістю підприємства на основі використання сучасних фінансових інструментів та технологій, які дозволяють забезпечити зростання вартості в довгостроковому і в короткостроковому періоді.	А.П. Кульгускін, Е.Т. Кулієва
Циклічний	Передбачає розгляд процесу управління вартістю з позиції виділення етапів життєвого циклу підприємства	С.А. Казанцева

Одним із можливих варіантів розвитку процесу управління вартістю підприємства також є застосування концептуального підходу, застосування якого передбачатиме розробку окремої концепції управління вартістю підприємства на основі облікового забезпечення цього процесу. Однак, на нашу думку, у порівнянні із концептуальним підходом системний підхід має набагато більше переваг. На нашу думку, концептуальний підхід в бухгалтерському обліку слід застосовувати дещо в іншому ракурсі, як це було здійснено стосовно інших об'єктів та галузевих сфер обліку, в дослідженнях таких вітчизняних дослідників, як В. Моссаковський та Т. Кононенко (2004 р.) [7], Н.М. Малюга (2006 р.) [5], В. В. Сопко (2008 р.) [9], В.М. Жук (2009 р.) [3], В.В. Євдокимов (2011 р.) [2], В.М. Пархоменко (2011 р.) [8], В.А. Шпак (2011 р.) [10] та інші.

Виходячи із вищенаведеного, актуальною проблемою на сьогодні є побудова концепції обліково-аналітичного забезпечення управління вартістю підприємства в сучасних умовах господарювання, як окремого документу, що дозволить представити всі пропозиції щодо удосконалення національної системи бухгалтерського обліку для забезпечення управління вартістю підприємства в логічному і структурованому вигляді.

Література

1. Еськов А.Л. Максимизация рыночной стоимости украинских предприятий как эффективный инструмент управления бизнесом / А.Л. Еськов, Рыжиков В.С., Макарова В.А. // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 41–45.
2. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.09 / В.В. Євдокимов // Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 37 с.
3. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : [монографія] / Жук В.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
4. Катренко А.В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації : [навчальний посібник] / Катренко А.В. – Львів : "Новий світ – 2000". – 424 с.
5. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.06.04. / Малюга Н.М. – К., 2006. – 36 с.
6. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти : автореф. ... дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.06.01. / Мендрул О.Г. – К., 2003. – 36 с.
7. Моссаковський В. Концепція обліку в Україні / В. Моссаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №11. – С. 8–14.
8. Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції : автореф. дис. на здобуття наук. ступення докт. екон. наук : 08.00.09 / В.М. Пархоменко // Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 36 с.
9. Сопко В.В. Концепція бухгалтерського обліку пасивів (капіталу, власності) в управлінні підприємницькою діяльністю : Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.09. / Сопко В.В. – К., 2008. – 31 с.
10. Шпак В.А. Організація бухгалтерського обліку: концептуальний підхід : [монографія] / Шпак В.А. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 312 с.

Надійшла 03.05.2012; статтю представляє к. е. н. Озеран В. О.

УДК 330.47

В. М. ПІДГОРОДЕЦЬКА
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ З АНАЛІТИЧНИМИ КОЕФІЦІЄНТАМИ (ВИПАДОК ПРОСТИХ КОРЕНІВ ХАРАКТЕРИСТИЧНОГО РІВНЯННЯ)

В статті висвітлюється узагальнений метод переходу від інваріантної форми зображення математичної моделі динаміки внутрішнього валового продукту до її аналітичної форми.

The generalized method of proceeding from invariant form of representation the mathematical dynamics of domestic gross revenue to its analytic form is analyzed in this article.

Ключові слова: динамічна модель, ВВП, інваріантна форма

Постановка задачі. Введемо на розгляд інваріантну форму динамічної моделі внутрішнього валового продукту (ВВП)

$$y(t) = k_1(t) \cdot k_2(t) \cdot \frac{d^2 y(t)}{dt^2} + \left(\frac{dk_1(t)}{dt} k_2(t) + k_1(t) \right) \cdot \frac{dy(t)}{dt} + x_n(t), y(t_0) = y_0 \geq 0, y'(t_0) = y'_0. \quad (1)$$

За цією моделлю, в якій екзогенні величини $k_1(t)$ і $k_2(t)$ містять логарифмічні функції, в статті [2] вивчено динаміку ВВП при все можливих сполученнях початкових даних. Дослідження базувались на основі аналітичної форми моделі $y = \beta_1 \cdot \frac{1+t^2}{t^2} + \beta_2 \cdot t - 0,5a \cdot t \ln t$, де β_1, β_2 визначаються з початкових умов, та основ математичного аналізу.

Дослідження в [1, 2] супроводжувались без висвітлення математичного апарату, з допомогою якого здійснюється перехід від інваріантної до аналітичної форми зображення математичної моделі. При цьому автори плекали надію про те, що читач ознайомлений з основами теорії диференціальних рівнянь в рамках вузівського курсу. Цього курсу цілком достатньо для розуміння методів побудови розв'язків диференціальних рівнянь порядків вище першого зі сталими коефіцієнтами. Однак, не зважаючи на всепоглинаючу інформатизацію суспільства, з подивом слід констатувати, що загальні методи побудови та

дослідження розв'язків диференціальних рівнянь зі змінними коефіцієнтами, на превеликий жаль, не знайшли належного відображення у вітчизняній та іноземній математичній літературі сьогодення. У зв'язку з цим виникає потреба у висвітленні узагальнюючого методу переходу від інваріантної форми зображення математичної моделі динаміки ВВП до її аналітичної форми.

В даній роботі ми обмежимося дослідженням випадку простих коренів характеристичного рівняння (основи теорії диференціальних рівнянь), яке впливає з інваріантної форми динамічної моделі ВВП при цілком певних припущеннях.

Випадок простих коренів характеристичного рівняння. З метою спрощення математичних викладок та узгодженості з основами аналітичної теорії диференціальних рівнянь введемо позначення:

$$L = \sum_{j=0}^2 a_j(t) \cdot \frac{d^{2-j}}{dt^{2-j}} \text{ (диференціальний оператор), } k_1(t) \cdot k_2(t) = a_0(t),$$

$$\frac{dk_1(t)}{dt} k_2(t) + k_1(t) = a_1(t), \quad -1 = a_2(t), \quad -s_n(t) = f(t)$$

і перепишемо інваріантну форму моделі (1) в наступній формі:

$$L(y) \equiv \sum_{j=0}^2 a_j(t) \cdot \frac{d^{2-j}y}{dt^{2-j}} = f(t). \quad (2)$$

Нехай функції $a_j(t), j = 0, 1; f(t)$ допускають представлення Лорана відповідно

$$a_j(t) = t^{\pi_j} \sum_{s=0}^{\infty} a_{js}^k \cdot t^s, \quad \pi_j \in Z, \quad j = 0, 1, 2; \quad f(t) = t^{\pi^*} \cdot \sum_{s=0}^{\infty} f_s^k \cdot t^s, \quad \pi^* \in Z. \quad (3)$$

Замінюючи в лівій частині (2) y на t^p і $a_j(t) \quad j = 0, 1, 2$ їх зображеннями із (3) та упорядковуючи належним чином доданки, одержимо вираз

$$L[t^p] = t^{p+\tilde{\pi}} \sum_{s=0}^{\infty} F_s^k(\rho) \cdot t^s, \quad (4)$$

де $\tilde{\pi} = \min_j(\pi_j - 2 + j)$, $F_s^k(\rho)$ – лінійні комбінації коефіцієнтів a_{js}^k із (3). Цей вираз прийнято в аналітичній теорії називати характеристичною функцією, а рівність

$$F_0^k(\rho) = 0 \quad (5)$$

характеристичним рівнянням динамічної моделі (2)–(3) відносно особливої точки $\zeta_k = 0$.

Шляхом безпосередньої підстановки неважко переконатись, що ряд

$$y_{\sigma}^k(t) = t^{\rho_{\sigma}^k} \cdot \sum_{i=0}^{\infty} a_{\sigma_i}^k \cdot t^i \quad (6)$$

є розв'язком однорідного диференціального рівняння

$$L(y) \equiv \sum_{j=0}^2 \sum_{s=0}^{\infty} a_{js}^k t^{\pi_j+s} \frac{d^{2-j}y}{dt^{2-j}} = 0, \quad (7)$$

якщо лише ρ_{σ}^k – корінь характеристичного рівняння (5), а коефіцієнти $a_{\sigma_i}^k$ задовільняють співвідношення

$$\sum_{r=0}^i F_r^k(\rho_{\sigma}^k + i - r) \cdot a_{i-r}^k = 0, \quad i = 0, 1, 2, \dots \quad (8)$$

Отже, парі ρ_1^k, ρ_2^k – різних (простих) коренів характеристичного рівняння (5) відповідає пара лінійно незалежних розв'язків $y_1^k(t), y_2^k(t)$, що мають зображення виду (6). Тут же слід відзначити, що число коренів характеристичного рівняння можна визначити заздалегідь, перевіривши виконання умови

$$-\min_j(\pi_j - \pi_0) / j - 1 \leq 0. \quad (9)$$

При виконанні такої нерівності ряди в (6), де $\sigma = 1, 2$, зображатимуть деякі функції $\varphi_1^k(t), \varphi_2^k(t)$. Це дозволяє представити загальний розв'язок однорідного диференціального рівняння (7), що відповідає неоднорідному (2), у вигляді

$$y_o(t) = c_1 \cdot t^{\rho_1^k} \cdot \varphi_1^k(t) + c_2 \cdot t^{\rho_2^k} \cdot \varphi_2^k(t), \quad (10)$$

в якому c_1, c_2 – довільні константи, що визначаються з початкових умов задачі Коші.

Перехід від інваріантної форми моделі динаміки внутрішнього валового продукту до її аналітичної форми будемо вважати завершеним, якщо обґрунтуємо спосіб відшукування частинного розв'язку неоднорідного диференціального рівняння (2), права частина якого має зображення в (3).

Безпосередньою перевіркою можна переконатись в справедливості наступних тверджень.

Якщо число $\pi^* - \tilde{\pi}$, де $\tilde{\pi} = \min(\pi_j - 2 + j)$, не є коренем характеристичного рівняння (5), тобто $F_0^k(\pi^* - \tilde{\pi}) \neq 0$, то існує частинний розв'язок диференціального рівняння (2)-(3) вигляду

$$\tilde{y}^k(t) = t^{\pi^* - \tilde{\pi}} \cdot \sum_{s=0}^{\infty} \alpha_s^k \cdot t^s. \quad (11)$$

Якщо ж $\pi^* - \tilde{\pi}$ – корінь характеристичного рівняння (5), то існує частинний формальний розв'язок такого вигляду

$$\tilde{y}^k(t) = \sum_{s=0}^{\infty} \frac{\partial}{\partial \rho} (t^\rho \cdot \alpha_s^k(\rho)) \Big|_{\rho=\pi^* - \tilde{\pi}} \cdot t^s. \quad (12)$$

Як і вище відзначимо, що при виконанні нерівності (9) побудований в такий спосіб ряд зображатиме деяку аналітичну в околі нуля функцію.

Розглянемо випадок, коли число $\pi^* - \tilde{\pi}$ не є коренем характеристичного рівняння. Позначаючи через $\phi^k(t)$ функцію, до якої наближається ряд із вже знайденими коефіцієнтами, подамо модель динаміки внутрішнього валового продукту в аналітичній формі:

$$y(t) = c_1 \cdot t^{\rho_1^k} \cdot \varphi_1^k(t) + c_2 \cdot t^{\rho_2^k} \cdot \varphi_2^k(t) + t^{\pi^* + \tilde{\pi}} \cdot \phi^k(t), \quad (13)$$

Крайова задача. Для дослідження на основі моделі (13) можливого ходу розвитку економічної системи за певний період часу T необхідно передбачити значення хоча б одного економічного показника в початковий $t = t_0$ та в кінцевий $t = t_T$ момент часу та пов'язати його з невідомими величинами. Нагадаємо, що час в будь-який момент t визначається формулою $t = [t] + \{t\}$, де $[t]$ – ціла, $\{t\}$ – дробова частина року. Скажімо, якщо розробляється короткостроковий прогноз на початку січня поточного року, то $[t] = 0$, $\{t\} = N/12$, де N – номер місяця.

Виходячи з економічного змісту величин $y(t), s(t), i(t)$ та $s_n(t)$ і гіпотез [1-2] стосовно їх взаємозв'язку, введемо умови

$$y(t_0) - k_1(t_0) \cdot y'(t_0) = \lambda_0; \quad y(t_T) - k_1(t_T) \cdot y'(t_T) = \lambda_T, \quad (14)$$

де λ_0, λ_T – сталі величини, $k_1(t_0), k_1(t_T)$ – величини, що розраховуються за відомою функцією $k_1(t)$.

Умови (14) називаються крайовими або граничними умовами, а сама задача (2), (14) – крайовою задачею. За співвідношеннями (14) неможливо одночасно знайти значення $y(t), y'(t)$ ні при $t = t_0$, ні при

$t = t_T$. Тому крайова задача (2), (14) не зводиться до задачі Коші.

Слід відзначити, що крайова задача (2), (14) може мати єдиний розв'язок, нескінченну множину розв'язків і взагалі не мати розв'язків. Економічний інтерес представляє випадок існування і єдиності розв'язку крайової задачі (2), (14). Розглянемо спосіб відшукування такого розв'язку за так званим методом "стрільби".

Нехай $\hat{y}(t)$ – частинний розв'язок рівняння (2), що задовольняє початковим умовам $\hat{y}(t_0) = \mu$, $\hat{y}'(t_0) = (\hat{y}(t_0) - \lambda_0) / k_1(t_0)$, де μ – довільно вибране число; $\check{y}(t)$ – розв'язок відповідного однорідного рівняння

$$L(y) \equiv \sum_{j=0}^2 a_j(t) \cdot \frac{d^{2-j} y}{dt^{2-j}} = 0, \quad (15)$$

що задовольняє початковим умовам $\check{y}(t_0) = \gamma$, $\check{y}'(t_0) = \check{y}(t_0) / k_1(t_0)$, де γ – довільно вибране число.

Тоді при будь-якому c функція

$$y(t) = \hat{y}(t) + c \cdot \check{y}(t) \quad (16)$$

є розв'язком диференціального рівняння (2), що задовольняє першій із краєвих умов (14).

Константу c підбираємо так, щоб розв'язок (16) задовольняв другій крайовій умові із (14):

$$\hat{y}(t_T) + c \cdot \check{y}(t_T) - k_1(t_T) \cdot (\hat{y}'(t_T) + c \cdot \check{y}'(t_T)) = \lambda_T;$$

звідси знаходимо

$$c = \frac{\lambda_T - \hat{y}(t_T) + k_1(t_T) \cdot \hat{y}'(t_T)}{\check{y}(t_T) - k_1(t_T) \cdot \check{y}'(t_T)}. \quad (17)$$

Неважно помітити, що $\check{y}(t_T) - k_1(t_T) \cdot \check{y}'(t_T) \neq 0$, оскільки в супротивному випадку крайова задача (2), (14) або не має розв'язку, або має нескінченну множину розв'язків. Ми ж розглядаємо випадок, коли ця задача має єдиний розв'язок.

Приклад. Якщо коефіцієнти пропорційності $k_1(t)$ і $k_2(t)$ змінюються за законами $k_1(t) = t \cdot (\alpha - t)$, $k_2(t) = t \cdot (\beta - t)$, то функції $a_0(t)$ і $a_1(t)$ із (2) визначаються формулами:

$$a_0(t) = t^2 \cdot (\alpha\beta - (\alpha + \beta) \cdot t + t^2), \quad a_1(t) = t \cdot (\alpha \cdot (1 + \beta) - (1 + 2\beta) \cdot t + 2t^2).$$

Вважаючи сальдо протягом першого півріччя поточного року нульовим, перепишемо диференціальне рівняння (2) у вигляді

$$L(y) \equiv t^2 \cdot (\alpha\beta - (\alpha + \beta) \cdot t + t^2) \cdot y'' + t \cdot (\alpha \cdot (1 + \beta) - (1 + 2\beta) \cdot t + 2t^2) \cdot y' - y = 0. \quad (18)$$

При $\alpha = 1,25$; $\beta = 1,5$ це рівняння задовольняється загальним розв'язком

$$y(t) = c_1 \cdot t^{-1,14} \varphi_1(t) + c_2 \cdot t^{0,47} \varphi_2(t), \quad (19)$$

де прийнято $\varphi_1(t) = 1 - 1,88t + 0,05t^2 - 0,25t^3 + \dots$, $\varphi_2(t) = 1 + 0,24t + 0,09t^2 + 0,03t^3 + \dots$.

Розробимо прогноз розвитку економічної системи на перше півріччя поточного року, тобто прийmemo $T = 6$ міс., $t_0 = 1/12$, $t_T = 6/12$.

При крайових умовах

$$y'\left(\frac{1}{12}\right) = 50,4; \quad y\left(\frac{1}{2}\right) = 6,3. \quad (20)$$

із загального розв'язку (19) виокремлюється частинний розв'язок

$$y(t) = -0,16 \cdot t^{-1,14} \varphi_1(t) + 7,6 \cdot t^{0,47} \varphi_2(t), \quad (21)$$

що визначає динаміку розвитку економічної системи на відрізку часу $\frac{1}{12} \leq t \leq \frac{6}{12}$.

Для табуляції функції (21) і побудови відповідного їй графіка проапроксимуємо функції $\varphi_1(t)$ і $\varphi_2(t)$, що зображуються рядами із (19), відповідними їм поліномами третього степеня. Ця дія цілком правомірна, оскільки відрізок часу $\frac{1}{12} < t < \frac{1}{2}$ належить проміжку аналітичності $-1 < t < 1$ функцій $a_0(t)$ і $a_1(t)$.

Залучаючи засоби Excel, одержуємо наступну геометричну інтерпретацію (рис.1) аналітичної моделі динаміки ВВП на протязі першого півріччя поточного року.

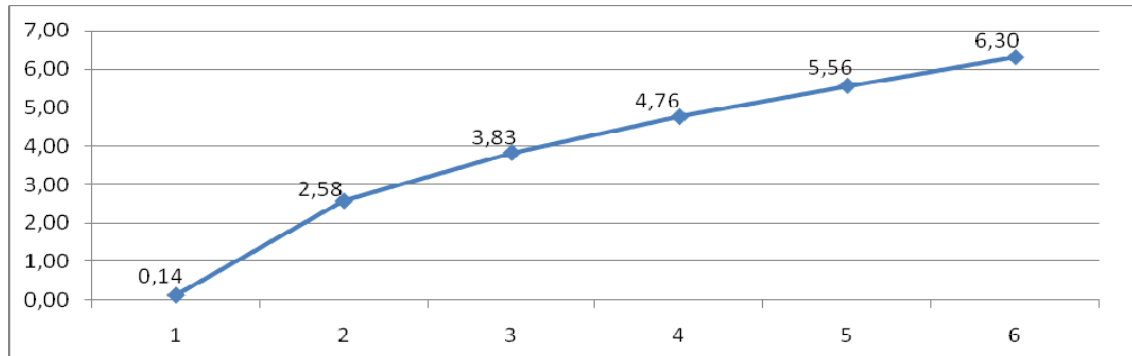


Рис. 1. Динаміка ВВП у % за перше півріччя поточного року

Висновки

1. Аналітично обгрунтовано метод переходу від інваріантної форми моделі динаміки ВВП до її аналітичної форми.
2. Наведено метод розробки прогнозу розвитку економічної системи на певний період часу.
3. На прикладі, наближеного до реалій сьогодення, прогнозовано динаміку ВВП протягом першого півріччя поточного року.

Література

1. Іванюк М.М. Модель динаміки внутрішнього валового продукту зі сталими екзогенними величинами / М.М. Іванюк, В.М. Підгородецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 1. – Т. 1. – С. 158–163.
2. Підгородецька В.М. Модель динаміки внутрішнього валового продукту з логарифмічними екзогенними величинами / В.М. Підгородецька, М.М. Іванюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 23–26.
3. Іванюк М.М. Методи побудови і дослідження розв'язків систем лінійних диференціальних рівнянь на комплексній площині / Іванюк М.М. – Хмельницький : Поділля, 1997. – 218 с.
4. Іванюк М.М. Про побудову аналітичних розв'язків класу L_{op} систем диференціальних рівнянь і дослідження їх властивостей / М.М. Іванюк // Доповіді Національної академії наук України. – К., 1998. – № 5. – С. 19–24.
5. Іванюк М.М. Метод характеристичної матриці-функції в одній задачі механіки / М.М. Іванюк // Доповіді Національної академії наук України. – 2002. – № 2. – С. 19–25.
6. Качура Є.В. Моделювання макроекономічної динаміки : [навч. посібник] / Є.В. Качура, В.М. Косарів. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 236 с.

Надійшла 03.05.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.26.001.76

А. Р. ДУНСЬКА

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено напрямки розвитку підприємства, на основі аналізу наукових праць вдосконалено категорію «інновація», узагальнено процес еволюції стратегічного управління, на цій основі обґрунтовано, що основним інструментом розвитку підприємства на сучасному етапі є інноваційна стратегія. Автором запропонована оновлена схема управління розвитком підприємства на інноваційній основі.

In the article was investigated the directions of the company's development, based on analysis of scientific papers was improved category "Innovation", it was summarized the evolution of strategic management and on this basis was proved that the main development tool on the modern stage is an innovative strategy. It is proposed update scheme of company's development on the basis of innovation.

Ключові слова: інновація, стратегія, розвиток, інноваційна стратегія, підприємство.

Постановка проблеми. Питання розвитку підприємства є сьогодні питаннями першочергової уваги підприємців-практиків, дослідників-теоретиків та державних службовців.

Розвиток взагалі визначають як зміни від більш простого до більш складного [1, с. 77] або переведення системи на більш високий якісний рівень. Сьогодні розвиток підприємства можна розглядати в трьох основних аспектах:

1. Технічний (науково-технічний) розвиток – спрямований на вдосконалення якості продукції, технології, послуг за рахунок впровадження техніко-технологічних нововведень.
2. Ринковий розвиток – полягає в розширенні сфери споживачів, збільшенні частки ринку тощо.
3. Організаційний розвиток – зорієнтований на розвиток окремого працівника, групи, вдосконалення системи та процесів управління тощо.

Кожен з цих аспектів розвитку має інноваційний характер, а отже можна стверджувати, що базовим елементом процесу розвитку підприємства є нововведення. Технічний розвиток базується на техніко-технологічних нововведеннях, ринковий та організаційний види розвитку в свою чергу базуються на організаційно-управлінських нововведеннях.

Інноваційний характер економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Інноваційна спрямованість економічних процесів, що властиві сучасній економіці, довела неефективність організаційних структур та методів традиційного менеджменту, які не враховують зростаючих нетрадиційних якісних факторів економічного росту.

Концепція та принципи традиційного класичного менеджменту змінюється новою моделлю інноваційного управління – інноваційного менеджменту, який представляє собою таку управлінську діяльність, яка зорієнтована на отримання нової якості в різних аспектах функціонування промислового підприємства (продуктовому, технологічному, інформаційному, організаційному, управлінському, екологічному тощо) за рахунок розробки та прийняття нестандартних рішень в управлінні змінами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорія інноваційних процесів достатньо висвітлена в закордонній та вітчизняній літературі [2 – 12]. Її основні положення представлені такими концепціями [13, с. 110]:

- циклічності та нерівномірності інноваційного розвитку, довгих хвиль, кластерів і класифікації нововведень (Кондратьєв, Шумпетер, Менш, Ван Дейн, Анчишкін, Яковець, Пригожин та ін.);
- взаємодії економічного зростання і науково-технічного прогресу (Тинберген, Солоу, Хікс, Оппенлендер, Лур'є, Новожилов, Канторович, Хачатуров, Гатовський, Фостер та ін.);
- дифузії нововведень, інноваційного мультиплікатора (Менсфілд, Сахал, Досі, Фрідмен, Найт, Кляйнкнехт, Майер);
- технологічних систем (Фрідмен, Глазьев, Львов);
- технологічного прогнозування (Янч, Мартіно, Менсфілд, Анчишкін, Добров);
- взаємодії технології та ринку технологій, технологічної ренти, маркетингу технологій (Фокспл, фон Хиппель, Бідо, Анчишкін);
- інноваційної підприємницької активності, управління людським фактором (Шумпетер, Беккер, Ромер, Друкер);
- державної інноваційної політики, організаційно-економічного механізму управління інноваціями (Менсфілд, Дасгупта, Стиглиц, Глазьев, Дагаєв);
- формування конкурентних та інноваційних стратегій, а також стадій конкурентного розвитку (Портер, Твісс, Санто, Богданов, Тацуно, Макміллан).

Ці концепції пов'язані із: визначенням понять розвитку інновації, класифікації інновацій, розподілом ресурсів для інноваційного розвитку, формуванням фінансових джерел нововведень; взаємозв'язком нововведень і економічної кон'юнктури, стадій економічного циклу; формуванням понять технологічної системи; формування конкурентних стратегій і визначенням стадій конкурентного розвитку.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Проте, зазначені дослідження визначають в основному різнопланові концептуальні аспекти розвитку підприємств, але залишають поза увагою конкретні механізми розвитку організацій.

Постановка завдання. Виходячи з цього, основною метою статті є визначення інноваційної стратегії в якості інструмента розвитку підприємства на основі вдосконалення поняття «інновація» і дослідження еволюції підходів до стратегічного управління.

Виклад результатів дослідження. В загальному розумінні управління підприємством спрямоване на досягнення його цілей. Якщо говорити про розвиток підприємства взагалі, то можна визначити, що головною метою підприємства, орієнтованого на розвиток, є підвищення якісного рівня свого існування. Забезпечення покращення якісного стану підприємства має простежуватись в усіх його сферах, як в середині (організаційна структура, організаційна культура, бізнес-процеси, внутрішньоорганізаційні зв'язки, персонал і т.д.), так і в зовнішніх проявах підприємства (товари, контакти із споживачами, тощо). В умовах активних ринкових змін забезпечити досягнення цілей розвитку підприємства можливо лише за рахунок формування і впровадження відповідного механізму розвитку, що буде не лише спроможним постійно реагувати на зовнішні виклики і актуалізувати внутрішнє середовище підприємства відповідно до стану його зовнішнього оточення, а й генерувати зміни в зовнішньому середовищі. Безумовно, зазначений механізм розвитку підприємства буде мати інноваційний характер, оскільки головною рушійною силою розвитку підприємства є інновація.

Для обґрунтованого формування механізму розвитку підприємства на інноваційні основі необхідно чітко визначитись з принциповими положеннями тлумачення категорії «інновація». Аналізуючи різні підходи до визначення поняття «інновація», ми дійшли висновку, що її варто визначити як зміну, яка переводить систему на якісно новий рівень. В основі цього визначення інновація розглядається як зміна, що сприяє розвитку системи, покращує її властивості. Крім того, якісний перехід системи з одного стану в інший передбачає розробку відповідної стратегії переходу, яка має бути спрямована на досягнення цілей системи і бути здатною керувати напрямком розвитку системи.

Створення технологічних інновацій призводить до появи на підприємстві організаційних інновацій, які базуються на нових принципах організації виробничих процесів і побудови організаційно-виробничих структур. Перераховані види інновацій, як правило, вимагають використання для виробництва продукції нових видів ресурсів, а також використання нових маркетингових механізмів для збуту продукції. Отже, можна говорити про появу на підприємстві системи інновацій, тобто відповідним чином взаємозв'язаних інноваційних процесів. В цьому зв'язку виникає задача управління інноваційними процесами як єдиним цілим.

Досягти цього можна використовуючи засоби функціонального інноваційного менеджменту, який спрямований на ефективне управління процесами розробки, впровадження, виробництва та комерціалізації новацій.

Інноваційний менеджмент забезпечує оптимальне функціонування операційної системи виробництва, синхронізацію функціональних підсистем, вдосконалення системи управління персоналом та здійснення контролю.

Розвиток інновацій передбачає необхідність розробки механізму управління інноваційною діяльністю, що включає наступні етапи: розробку та їх освоєння, вихід на ринок; освоєння і зростання обсягу виробництва за рахунок збільшення його масштабів і зниження витрат; досягнення зрілості, яка характеризується вдосконаленням продукції, покращенням її якісних характеристик і модифікації в умовах конкуренції, що пов'язана з тиражуванням нововведень; моральне старіння продукції, її неконкурентоспроможність за рахунок появи на ринку інших інновацій [14].

Реалізація перелічених етапів зумовлює необхідність застосування стратегічного управління інноваціями, яке є складовою частиною інноваційного менеджменту з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу [13, с. 28].

Застосування стратегічного інструментарію в умовах інноваційного менеджменту вимагає дослідження базових категорій стратегічного управління та вивчення його еволюції.

Незважаючи на тривалу еволюцію стратегічного управління, серед вчених до сих пір немає єдиного підходу до визначення основного його поняття – стратегії. Одні з них зв'язують стратегію з плановим розподілом ресурсів того чи іншого економічного об'єкта. Так, Богданов А.І. розглядає стратегію як організаційний розподіл ресурсів для досягнення визначених цілей [15]. Санто Б. під стратегією розуміє довгострокове планування і програму робочих дій, що поширюються на всю його тривалість у часі [16, с. 195]. Це визначення стратегії наближає її до плану і надмірно посилює умови і можливості переходу від однієї стратегії до іншої.

Інші вчені роблять наголос на м'які форми стратегічних переходів. Так, Макміллан Ч.,

характеризуючи японський варіант стратегічного управління, розглядає стратегію як ретельно продуманий, логічно взаємозалежний набір правил і процедур, які дозволяють перейти від однієї стратегії до іншої. Це зв'язано з тим, що в Японії під стратегією розуміється готовність до подій, які відбуваються за межами дієвості системи управління [17] і до вироблення загальних орієнтирів в умовах невизначеності, наявності тих чи інших відхилень від звичних тенденцій.

Стратегія представляє собою можливість підприємства маневрувати у своєму оточенні [13, с. 207]. Близькими підходами до такого визначення стратегії є підходи Портера М. [18] і Друкера П. [19]. Особливостями цих підходів є неоднаковий ступінь твердості прямих управлінських впливів на суб'єкт економічної діяльності.

Відомий дослідник теорії менеджменту Генрі Мінцберг визначає стратегію як «паттерн, чи план, що інтегрує головні цілі організації, її політику та дії в певне узгоджене ціле» [20, с.23]. Стратегія – це певна схема розвитку, яка розглядається в різних контекстах: підприємницькому, зрілому диверсифікаційному, професійному, інноваційному та міжнародному. Але всіх їх об'єднує загальний контекст змін, що є характерним для сучасного ділового світу.

Процес розробки стратегії ґрунтується на ретельному вивченні можливих напрямків розвитку і діяльності та полягає в виборі загального напрямку, ринків, що можна освоїти, споживачів, методів конкуренції, залучасних ресурсів та моделей бізнесу. Іншими словами, стратегія означає вибір підприємством шляху розвитку, ринків, методів конкуренції та ведення бізнесу [21, с. 32].

На рис. 1 підсумовано основні етапи еволюції стратегії та наведено деякі методики та інструменти, розроблені на кожному з етапів.



Рис. 1. Етапи еволюції стратегії

Еволюційний перехід від стратегічного планування до стратегічного менеджменту, що обумовлений зростаючим динамізмом середовища, в якому сьогодні працюють підприємства, обумовлює не лише вдосконалення існуючих та пошук нових інструментів стратегічного аналізу та формування стратегії, а й виділення пріоритетів розвитку підприємств, на яких можна побудувати ефективну систему стратегічного управління.

Герчікова І.Н. відмічає, що одним з напрямків стратегічного управління, яке здійснюється на вищому рівні керівництва підприємством, є інноваційний менеджмент, тому головну увагу в інноваційному менеджменті слід приділити розробці стратегії інновацій та заходів, що спрямовані на її реалізацію [22, с. 305].

Отже, вдосконалене нами категорія «інновація» і проведені дослідження щодо сутності та еволюції інструментів стратегічного менеджменту дають можливість визначити інноваційну стратегію як основний інструмент розвитку підприємства на сучасному етапі. Інноваційна стратегія як ефективний засіб управління розвитком підприємства не тільки дає змогу підприємству враховувати зміни в оточуючому середовищі, а й сприяє генеруванню змін (техніко-технологічного та організаційно-управлінського характеру) в середині підприємства та забезпечує управління цими змінами з метою підвищення рівня кінцевих результатів діяльності підприємства.

Насамперед, ця стратегія повинна бути орієнтованою на освоєння базових інновацій, котрі

дозволяють перейти до нових товаропродуктових і технологічних структур виробництва й забезпечити конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках [23, с. 53].

У розробці цієї інноваційної стратегії значну роль відіграє аналіз таких важливих процесів, як освоєння продуктових та технологічних інновацій, співвідношення між базовими, поліпшуваними і псевдоінноваціями, вплив іноземних технологій на внутрішній ринок та облік їх якісних характеристик, взаємозв'язки між промисловістю і різними секторами науково-технологічної сфери [23, с. 53].

Інноваційна стратегія має двоякий горизонтально-функціональний характер і може бути представлена, з одного боку, як регулятор функціонування інноваційної сфери, а з іншого, як функціональна стратегія [13, с. 209].

Як свідчать дослідження вчених [13, 5, 24], стратегічне управління розвитком підприємства на інноваційній основі включає концептуальну та організаційно-процедурну складові, реалізуючи свої функції за допомогою підсистем загального та функціонального менеджменту.

Так, визначення головної мети розвитку підприємства є задачею загального менеджменту і передбачає визначення позиції підприємства в конкретній ринковій ніші, розробку набору стратегій та їх реалізацію, своєчасне фіксування змін в середовищі здійснення стратегії та відповідне коригування стратегії, контроль та управління стратегічними рішеннями в цілому, формування тактичних заходів для практичного здійснення та впровадження стратегій у дію. Управління розвитком підприємства передбачає формування в загальній стратегії підприємства інноваційної стратегії, що повинна включати інноваційні цілі діяльності підприємства, вибір засобів щодо їх досягнення та обґрунтування джерел залучення необхідних ресурсів.

Функціональний менеджмент дозволяє ставити і вирішувати функціональні стратегічні задачі з впровадження інновацій в окремі сфери діяльності підприємства (виробництво, кадри, фінанси, маркетинг, збут, інформаційна база тощо).

Концепцію стратегічного управління розвитком підприємства на інноваційній основі можна представити наступною схемою (рис. 2) (перероблено із [13]):



Рис. 2. Схема стратегічного управління розвитком підприємства на інноваційній основі

Таким чином, інноваційна стратегія з одного боку є функціональною стратегією, а з іншого – вона не існує поряд з усіма іншими функціональними напрямками діяльності підприємства, а пронизує їх, тим самим піднімаючись за своєю значимістю на рівень генеральної стратегії підприємства.

Висновки. Дослідження теорії інноваційного менеджменту та існуючих в межах цієї теорії концепцій дозволило дещо узагальнити і вдосконалити категорію «інновація» з метою обґрунтування вибору інноваційної стратегії в якості сучасного інструмента управління розвитком підприємства. Вивчення процесу еволюції стратегічного управління також сприяло кращому розумінню сутності інноваційної

стратегії підприємства і здатності саме за рахунок формування і впровадження інноваційної стратегії покращити якісний рівень діяльності підприємства в цілому. Аналіз еволюції підходів до стратегічного планування і стратегічного управління дозволив зробити певні уточнення і вдосконалення концепції стратегічного управління розвитком підприємства на інноваційній основі, що стосуються структурованості і схематичності даного процесу, а також послідовності дій від цілей розвитку підприємства до очікуваних результатів.

Література

1. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Карлоф Б. ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
2. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : [навчальний посібник] / Бажал Ю.М. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
3. Інноваційні фактори економічного зростання: наукова доповідь. / Бажал Ю.М., Александрова В.П., Данько М.С., Яковлев В.А., Щедрина Т.І. – К. : ІЕП НАН України, 1999. – 51 с.
4. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / Глазьев С.Ю. – М. : ВлаДар, 1993. – 310 с.
5. Инновационный менеджмент : [справ. пособие] / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э Миндели. – М, ЦИСН, 1998. – 568 с.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Яковец Ю.В. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
7. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические кризисы. Общая теория кризисов / Туган-Барановский М.И. – М. : Наука, «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭП), 1997. – 574 с.
8. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Хансен Э. – М. : 1959. – 376 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. – М. : Прогресс, 1982.
10. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Янч Э. ; пер. с англ. – М. : Издательство «Прогресс», 1974. – 586 с.
11. Freeman C., Clark J., Soete I. Unemployment and Technical Innovation: A Study of Law. – W.L., 1982.
12. KleinKnecht Al. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Shumpeter's Long Cycle Reconsidered. Hong Kong, 1987.
13. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А.В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.
14. Управление исследованиями, разработками и инновационными проектами : [учеб. пособие] / Валдайцев С.В., Мотовилов О.В., Платонов В.В., Молчанов Н.Н., Евстафьев Д.С. – СПб. : Издательство С.-Петербургского ун-та, 1995. – 208с.
15. Береславская В.А. Стратегия развития предприятий / В.А. Береславская, В.Е. Костромин – Йошкар-Ола : МарГТУ, 2001. – 155 с.
16. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Санто Б. – М. : Прогресс, 1991. – 255 с.
17. Инновационный менеджмент : [учеб. пособие] / В.М.Аньшин, А.А.Дагаев, В.А.Колоколов и др. ; Под ред. В.М.Аньшина, А.А.Дагаева. – М. : Дело, 2003. – 527 с.
18. Портер А. Искатели знаний / А. Портер // Управление инновациями. Становление и развитие малой технологической фирмы. Сборник статей. – М. : АНХ, 1999. – С. 230.
19. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер // – М. : Экономика, 1992. – 350 с.
20. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. ; пер. с англ. – СПб : Питер, 2001. – 688 с.
21. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
22. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учебник] / Герчикова И.Н. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
23. Гальчинський А.С. Україна: наука та інноваційний розвиток. / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Семиноженко В.П. – К., 1997. – 66 с.
24. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навчальний посібник] / Ілляшенко С.М. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Дергачова В. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено основні закономірності, принципи формування та особливості управління інноваційним потенціалом підприємств легкої промисловості.

The article provides the main regularities, principles of formation and peculiarities of direction of innovation capabilities on enterprises.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, оцінка.

Вступ

Проблемами формування та оцінки інноваційного потенціалу підприємств займалися такі дослідники, як Гриньов А. В [1], Ілляшенко С. М., Чабан В. Г., Чухрай Н.І. [2], Ганущак Л. М., Капітан І. Б., Микитюк П.П., Малащук Д. В. та інші [3–13]. Незважаючи на велику кількість існуючих методик немає єдиного напрямку вирішення цього питання. Це актуалізує необхідність систематизації існуючих теоретико-методологічних підходів дослідників, що працюють в даному напрямку. Різноманітність поглядів на проблему обумовлена безліччю видів інноваційної діяльності, різною масштабністю господарювання, відмінністю в галузях реалізації нововведень та спеціалізації інноваційно-активних підприємств.

Постановка завдання

Метою статті є виявлення найвагоміших показників інноваційного потенціалу та удосконалення методики оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості.

Результати дослідження

При розробці нової чи удосконаленні існуючої методики оцінювання інноваційного потенціалу необхідно обґрунтувати вибрані складові та їх показники (рис. 1).



Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу

Загалом можна виділити п'ять найбільш поширених недоліків при розробці систем показників оцінки інновацій:

1. Занадто багато показників. Цей недолік може бути наслідком двох причин: прагнення зробити занадто багато за дуже короткий термін або небажання позбутися деяких старих метрик, які вже показали свою практичну непридатність. Результатом застосування складної системи показників є величезні витрати робочого часу на збір інформації для розрахунку величин, які в кінцевому підсумку виявляються незручними для інтерпретації. Чим зрозумілішими і більш практичними є показники інновацій, тим більше шансів установити розумні значення цільових величин і розробити грамотні стратегії для їх досягнення.

2. Проектна точка зору на інновації. На багатьох підприємствах інновації розглядаються як проекти, що працюють відповідно до загальноприйнятих методів проектного менеджменту. При цьому оцінка успішності інновацій здійснюється з використанням класичних фінансових показників для проектної діяльності – NPV, IRR та строку окупності інвестицій. Однак інновації – це не сукупність окремих проектів, а безперервний процес ініціювання, розвитку та відбору інноваційних ідей, в результаті якого народжуються і втілюються в життя нові проекти. Інноваційні ідеї та концепції скоріше можна вважати новими платформами, які слугують основою для появи нових продуктів або доповнень до існуючих продуктивних лінійок. Тому застосовувати "проектні" показники до вимірювання інновацій некоректно.

3. Показники інновацій розробляються і автономно використовуються відокремленим підрозділом підприємства. Широко поширена ситуація, коли локальні інноваційні програми реалізуються окремими департаментами, наприклад службою маркетингу або відділенням з розробки нових продуктів. Ці метрики використовуються для оцінки роботи даного підрозділу, але вони не вбудовані в систему корпоративних показників підприємства і не розглядаються топ-менеджерами як стратегічно важливі. У цьому випадку інноваційні ініціативи носять "місцевий" характер і не охоплюють життя всього підприємства.

4. Акцент на зниженні витрат. Якщо ключовим документом для підприємства є звіт про прибутки і збитки, то швидше за все основна увага буде приділятися зниженню витрат, а не вивченню потреб клієнтів і їх задоволення з використанням інноваційних методів. У той же час практика успішних підприємств свідчить про те, що зниження витрат завжди є неминучим наслідком концентрації інтелектуальних і організаційних зусиль на очікуваннях покупців і якості продукту, що продається.

5. Орієнтація на минуле. Найглибший психологічний аспект будь-якої звітної системи – страх покарання за недосягнення поставлених цілей. Жодна найдосконаліша система не в змозі усунути цей страх. Цього можна досягти лише, якщо ставитися до результатів інноваційної діяльності як до коштовного досвіду, який може бути використаний для прогнозних цілей, а показники інновацій застосовувати для порівняння і зіставлення. При цьому заохочуватися повинні як успіхи, так і невдачі інноваційних команд і їх лідерів. Зрозуміло, такий підхід є виправданим лише за умови щирого захоплення і відданості персоналу інноваційним ідеям.

На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства – це сукупність кадрового, техніко-технологічного, фінансового, інформаційного, маркетингового потенціалів та зовнішніх комунікацій, що забезпечує інноваційну діяльність та визначає рівень розвитку підприємства.

Ряд науковців виділяють серед складових інноваційного потенціалу науковий чи інтелектуальний потенціал. В науковий потенціал включають показники щодо чисельності персоналу зайнятого в НДДКР та з науковими ступенями, витрати на власні наукові дослідження або на замовлення наукових досліджень на стороні. Вважаю, що показники чисельності персоналу в НДДКР та частка з науковими ступенями більш характеризують кадровий потенціал. А показники, що відображають витрати на наукові дослідження – це фінансовий потенціал.

Інтелектуальний потенціал, зазвичай, складається з якісних показників (ноу-хау, патенти, сертифікати, товарні зразки та ін.), які вимірюються в шкалі «існує/не існує». Це, в свою чергу, носить досить суб'єктивний характер, адже на одному підприємстві може бути наявний один патент чи ноу-хау, а на іншому значна кількість. За такою якісною оцінкою обидва підприємства мають однаковий потенціал, хоча насправді це не вірно. Також всі показники, що науковці включають до інтелектуального потенціалу, є не що інше як результат інноваційної діяльності підприємства, тобто результат його інноваційної активності.

Це зменшує достовірність таких методик. Тому, на мою думку, немає необхідності включати науковий чи інтелектуальний потенціали до складових блоків оцінки інноваційного потенціалу.

Досить суперечливим є також маркетинговий потенціал як складова інноваційного потенціалу. Більшість науковців оцінюють його за якісними показниками та рівнем достатності: конкурентоспроможність інноваційних товарів, наявність зайнятих сегментів ринку, ефективність рекламних кампаній та каналів збуту. На вищезазначені показники впливає багато факторів, які досить важко достовірно кількісно оцінити з позиції їх ефективності, а якісна оцінка, як вже зазначалось, носить суб'єктивний характер. Тому розумно було б не враховувати маркетинговий потенціал при оцінці інноваційного потенціалу.

Серед складових інноваційного потенціалу найважливішим потенціалом є кадровий, оскільки жодна технологія чи техніка не може бути створена та впроваджена без висококваліфікованого персоналу. Саме людський фактор є запорукою ефективної розробки та реалізації інноваційних ідей і технологій.

Техніко-технологічний потенціал відображає виробничі потужності підприємства, їх завантаженість та можливість використання для створення й реалізації інновацій, рівень технічного й технологічного оснащення та їх гнучкість до оновлення.

Важливою складовою інноваційного потенціалу є фінансовий потенціал. Він повинен показувати рівень витрат підприємства на інноваційну діяльність, можливість залучення інвестицій та рівень забезпеченості власними коштами для проведення інноваційної діяльності.

Інформаційний потенціал є необхідною складовою інноваційного потенціалу. Він відображає стан

інформаційних фондів підприємства, інформованість персоналу необхідною науково-технічною інформацією для інноваційної діяльності.

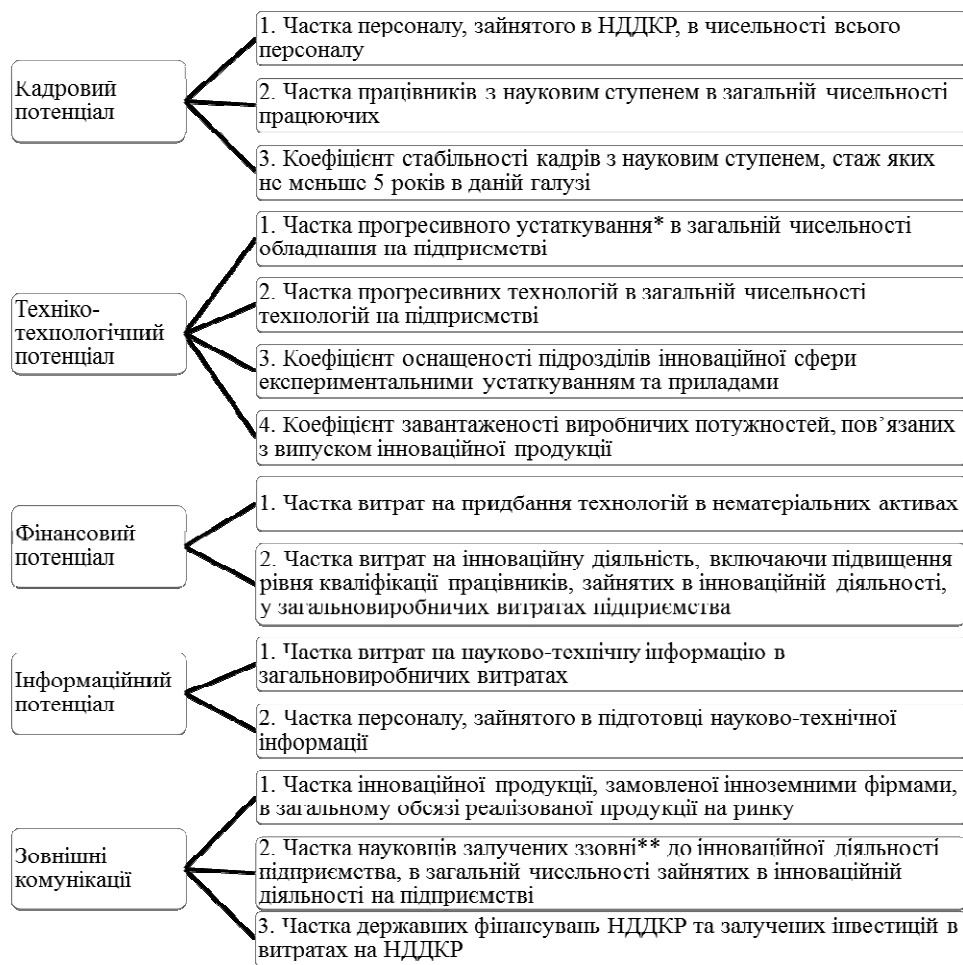


Рис. 2. Формування систем і показників оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства:

* прогресивне устаткування – нове устаткування, яке знаходиться в експлуатації не більше 5 років;

** науковці, що залучені до інноваційного процесу на підприємстві, але не є в складі персоналу даного підприємства

Ще однією важливою складовою інноваційного потенціалу є зовнішні комунікації підприємства. Тобто його взаємодія з ринком, державними та місцевими органами влади, конкурентами, партнерами по бізнесу та науковими установами.

Серед існуючих методик оцінювання інноваційного потенціалу підприємства об'єднувальною характеристикою є розчленування даної економічної категорії на складові (рис. 2) з подальшим деталізованим розрахунком відповідних показників і узагальненням результатів в інтегральний показник.

Без власного інноваційного потенціалу організація не може реалізовувати свої науково-технічні розробки. Тому слід зауважити, що:

- для інноваційної діяльності необхідний хоча б мінімальний рівень всієї інноваційної структури;
- реорганізація структури підприємства повинна враховувати інфраструктурне забезпечення основних етапів інноваційної діяльності;
- необхідно враховувати новітні розробки науковців вищої школи та галузевих дослідницьких установ, позитивний досвід партнерів по бізнесу та регіональних органів управління.

Висновки

Існуючі методики, що дозволяють досить повно оцінити рівень інноваційного потенціалу підприємства, враховують велику кількість показників і є доволі трудомісткими. На мою думку необхідно обрати найбільш вагомий й доступний з позиції отримання інформації показники для оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємства. В подальших дослідженнях планується практична апробація запропонованих принципів формування інноваційного потенціалу на підприємствах легкої промисловості.

Література

1. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня док. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.В. Гриньов. – Донецьк, 2004. – 36 с.

2. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: Маркетингове та логістичне забезпечення : [монографія] / Наталя Іванівна Чухрай. – Львів : ВНУ «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.

3. Дзюбіна А.В. Експрес-методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємства: Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2011 р.– К., 2011. – Т.1. – С. 3–5.

4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

5. Смерічевська С.В. Оцінка інноваційного потенціалу / С.В. Смерічевська, О.В. Сидич // Економіка промисловості. – 2006. – № 2. – С. 14–18.

6. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / Галушко Є.С. – Донецьк, 1999. – 23с.

7. Алексеев С.Г. Оценка инновационного потенциала и инновационной активности регионов Сибирского федерального округа / С. Г. Алексеев // Вестник Бурят. гос. унів. Сер. Экономика. Право. – Улан-Удэ: Изд-во Бурят. госуниверситета, 2009. – Вып. 2. – С.111–117.

8. Рудика О.В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Рудика – Х., 2006. – 22 с.

9. Белоусова Л.І. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 "Економіка підприємств і форми господарювання" / Белоусова Любов Іванівна. – Донецьк, 2006. – 20 с.

10. Косенко О.П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Косенко Олександра Петрівна. – Х., 2006. – 20 с.

11. Гречан А.П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / А.П. Гречан; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 35 с.

12. Соболева Т.О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т.О. Соболева. – К., 2008. – 22 с.

13. Ніронович Н.І. Удосконалення управління інноваційними процесами на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.І. Ніронович. – Львів, 2002. – 23 с.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Денисенко М. П.

УДК 330.341.1:334.716(1-73)

В. В. РЖЕПШЕВСЬКА, А. М. ПОСТАВНИЙ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЕФЕКТ СИНЕРГІЇ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено сутність і місце синергії в інноваційній діяльності підприємств та джерела її виникнення. Узагальнено види синергії. Визначено перспективи отримання синергічного ефекту інноваційної діяльності.

The article highlights the essence and the place of synergy in the enterprises' innovation activities and the sources of its coming. The types of synergy were generalized. The main approaches to the synergistic effect of innovation evaluation were defined.

Ключові слова: синергія, інноваційна діяльність, синергічний ефект, кластер.

Вступ. Інноваційна модель розвитку економіки країни передбачає високий технологічний рівень виробництва, досягнення якого на підприємствах і регіонах України супроводжується рядом економічних, соціальних, екологічних проблем і ризиків. Управління економікою країни має відповідати таким організаційним вимогам, щоб всебічно сприяти впровадженню нових технологій і мінімізувати ризики, що перманентно виникають в умовах невизначеності ринкового середовища.

Нині значна увага приділяється ролі науково-технічного прогресу у розвитку продуктивних сил. Проте залишається не розв'язаною проблема результативності взаємодії науки і виробництва з урахуванням синергічних ефектів, що призводить до суперечностей при впровадженні результатів науково-технологічних розробок на підприємствах. Водночас синергічний підхід до управління складними системами є одним з

найперспективніших для розв'язання проблем ефективного управління інноваційними процесами на підприємствах.

Проблемі системності інноваційної діяльності підприємств приділяється велика увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: Ансофф І., Володін С., Бельтюков Є., Бойко Є., Брукінг Е., Василенко В., Дачій О., Друкер П., Зимовець В., Кредісов А., Кемпбелл Е., Потапов Г. та ін. [2–13]. Водночас подальших досліджень потребують проблеми ефекту синергії при організації інноваційної діяльності підприємства.

Метою статті є встановлення результатів взаємодії складових економічної системи – підприємства в процесі його інноваційної діяльності у вигляді синергічних ефектів та виявлення можливостей їх отримання.

Основний матеріал. Сьогодні для України гармонізація у сфері інновацій – це узгодження загальних підходів і концепцій, спільне розроблення правових принципів та окремих рішень для прискорення застосування наявних технічних рішень та створення бази для швидкого розроблення нагальних ринкових інноваційних товарів та послуг. Вважається, що прискорення може і має відбуватися тільки завдяки синергії гравців інноваційного поля.

Початок сучасних уявлень про синергію в економіці заклала наукова праця І. Ансоффа «Корпоративна стратегія», опублікована у 1965 р. Термін «синергія» спочатку був використаний для позначення міри міжособової кооперації і гармонії в суспільстві. Синергія позначає об'єднану дію або «кооперацію». Вона означає також об'єднану дію, в якій загальний результат більший, ніж був би у всіх елементів, якби вони діяли окремо [2].

Хіроюкі Ітамі в роботі «Мобілізація невидимих активів» [3] розглядає синергію як процес підвищення ефективності використання фізичних (матеріальних) та невидимих (нематеріальних) ресурсів. Виникнення синергічного ефекту зумовлює ефективне використання нематеріальних активів фірми, таких як торгова марка, ділова репутація тощо. Підхід Х. Ітамі до трактування синергії ґрунтується на засадах ресурсної концепції фірми, згідно якої компанія визначається як набір матеріальних та нематеріальних активів або ресурсів.

Ураховуючи неусталеність понятійного апарату синергічної концепції, О. М. Гребешкова пропонує під синергічним ефектом стратегічної взаємодії підприємств розуміти зміну ефективності діяльності підприємства внаслідок взаємодії з іншими економічними організаціями, що зумовлюється виникненням так званого системного ефекту та супроводжується частковою втратою кожним з партнерів їх стратегічної автономності (або незалежності у прийнятті стратегічних рішень) [8]. Подібний ефект може мати позитивний (синергічний) та негативний (диссинергетичний) прояв, який у відповідних теоретичних дослідженнях згадується нечасто. Диссинергія може бути зумовлена високими витратами, що виникають у процесі адаптації компаній, які є складною системою.

Кожна організація характеризується фундаментальними елементами, значення яких і визначає її можливості. Інноваційна діяльність організації залежить від технологічної оснащеності, професіоналізму керівництва, від працівників і їх розміщення. Різноманітні поєднання елементів можуть створити великий набір напрямів можливої діяльності.

У теорії управління закон синергії формулюється так: для будь-якої організації існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде або істотно більше простої суми потенціалів елементів (людей, комп'ютерів і т.д.), що входять в неї, або істотно менше. Завдання керівника підприємства полягає у знаходженні такого набору ланок, при якому синергія носила б максимально творчий характер. Завчасно спроектувати умови досягнення синергії досить складно, так само складно оцінити можливе збільшення загальних можливостей організації.

Нині вимірювання синергічного ефекту не здійснюється, проте, відбувається накопичення статистичних даних про дію синергії, виявляються умови її досягнення. Прикладом цього можуть бути наступні результати:

- 1) виконання бізнес-плану;
- 2) скорочення технологічного циклу;
- 3) підвищення стійкості організації по відношенню до зовнішніх дій;
- 4) посилення технологічної й організаційної дисципліни;
- 5) активне придбання акцій своєї компанії;
- 6) зростання кількості пропозицій з удосконалення виробництва й управління;
- 7) гарний настрій у колективі;
- 8) посилення інтересу працівників до підвищення професійної освіти;
- 9) зниження захворювань і втрати працівників;
- 10) вироблення і підтримка організаційної культури та ін.

При оцінюванні синергічного ефекту в інноваційній діяльності підприємств найчастіше згадуються такі проблеми, як: асиметричність інформації про результати інноваційної діяльності; переважання експертних методів оцінювання впливу факторів та результатів інноваційної діяльності внаслідок неявної природи деяких об'єктів такого оцінювання.

Значну увагу прикладному застосуванню синергічного ефекту до оптимізації економічних систем

приділив І. Ансофф [2]. Зокрема, він вивчав питання урахування ефектів синергії для обґрунтування стратегічного розвитку компаній. Дослідження синергії проводив М. Портер, який вивчав ланцюги створення цінності різних підприємств, а також спільні види діяльності та їх потенційні зв'язки, які можна використовувати для створення конкурентних переваг [8].

Аналіз зазначених досліджень синергії дає можливість визначити та проаналізувати основні її види, до яких належать міжособистісна, управлінська, інвестиційна, фінансова, операційна, торгова синергія, синергія людини та комп'ютера, синергія комплексної переробки природних ресурсів, інформаційна та корпоративна синергія.

Про виникнення міжособистісної синергії можна говорити, коли дві або більше людини з різними навичками співпрацюють. Один із прикладів цього виду синергії можна простежити у бізнесі. Як правило, це співробітництво людей із організаційними та технічними навичками. Основна причина співробітництва – досягнення синергічного ефекту. Виникнути він може тільки за умови злагоджених, скерованих та кооперативних дій усіх учасників процесу, які мають спільну мету й активно працюють у цьому напрямі. З іншого боку, тенденція до спеціалізації дає змогу сформувати групи з високим рівнем синергії, створити потужну команду фахівців із різноманітними здібностями та досвідом.

Управлінська синергія визначає загальний позитивний ефект. Ідеться про менеджмент компанії, що входить у нову галузь. Можна виділити два види синергії: системна синергія та синергія від перенесення компетенції. Перший досягається за умови централізації окремих бізнес-процесів, а також шляхом інтеграції підприємств «за ланцюжком створення цінності». Другий вид синергії досягається шляхом використання певної унікальної компетенції придбаними бізнес-одинацями і може забезпечити конкурентоспроможність компанії саме за рахунок трансферту управлінських «ноу-хау», впровадження системи підвищення ефективності управління.

Виникнення інвестиційної синергії можливе у результаті спільного використання заводського обладнання, спільних запасів сировини, експлуатації спільних основних виробничих фондів.

Фінансова синергія виникає за умови зниження податків, диверсифікації. Для компаній, що працюють у сфері фінансових послуг, наприклад, надання клієнтам широкого набору фінансових продуктів та послуг (кредитних карток, відкриття чекових рахунків, житлової іпотеки, особистих позик, посередництва, інвестицій, створення єдиного «бюджету розвитку»), який необхідний для корінної зміни економічного стану фірм-учасниць. Можна виділити такі основні переваги фінансової синергії:

- зниження ступеню фінансового ризику для підприємств завдяки продуктивій та територіальній диверсифікації;
- зниження податкового навантаження забезпечує створення єдиного бюджету, необхідного для екологічно орієнтованого розвитку підприємства;
- диверсифікація клієнтських сегментів сприяє покращенню покриття зобов'язань;
- зниження нестійкості грошових потоків забезпечує зростання кредитоспроможності та полегшує доступ до фінансового капіталу;
- зниження ділового ризику сприяє створенню або розширенню внутрішнього ринку капіталу.

Операційна синергія виникає коли більш ефективно використовуються виробничі потужності та персонал, розподіляються накладні витрати, відбувається навчання за загальними напрямками, надаються переваги закупівлі великих партій товарів. Операційна синергія пов'язана з операційною діяльністю об'єднаних фірм та включає ефект від масштабу, підвищення ціни та більш високі темпи зростання. У літературі визначаються такі основні переваги операційної синергії [6]:

- економія на масштабі – дає можливість підвищити продуктивність за рахунок спеціалізації, зменшити постійні витрати за рахунок їх перерозподілу, збільшити ступінь використання потужностей;
- економія на гнучкості – забезпечується гнучкістю товарообігу, попиту (екологічного у тому числі); дослідження ринкових сегментів, управлінської команди у плануванні та контролі;
- можливість економічного зростання – забезпечується швидкістю розширення ринку, завоюванням нових ринкових сегментів, швидкістю реакції на залучення нових інноваційних технологій та створення нових товарів, збільшенням вартості компанії.

Торгова синергія. З метою оптимізації продажів адміністрація використовує одні канали розподілу товарів, які зберігаються в одному складському приміщенні. Мова також може йти про зовнішній поштовх у мотивації діяльності окремих підприємств на задоволення цілей сталого розвитку, що приведе до формування нових видів товарів, наприклад, екологічних, та їх реалізації з метою задоволення потреб споживачів, і однією із найважливіших має стати саме потреба в екологічних товарах. Для цього необхідна синхронізована дія у сфері пільгового оподаткування, заохочувального кредитування, сприятливого ціноутворення, формування суспільної думки, сприяння преси, державної підтримки на ринку.

Синергія людини та комп'ютера – комбінація людських навичок, здібностей та технічних можливостей комп'ютера. Можливості останнього надзвичайні у поєднанні із професійними навичками людей, які працюють з такою технікою. Величезна кількість інформації може бути опрацьована тільки за участі людини.

Синергія комплексної переробки природних ресурсів. Особливо актуальним є розгляд проблем

економічної синергії у контексті сталого розвитку. На сьогоднішній день важливо розпочати розроблення стратегій синергії, яка здатна забезпечити дотримання принципів сталого розвитку. Для кожного підприємства ідея підтримання сталого розвитку має бути не тільки пріоритетною, а й вигідною, такою, щоб підприємці надавали значення синергії як стратегії, що забезпечить компанії незгасаючий економічний розвиток.

Синергія виробництва продукту як синергія між підприємствами різних галузей приводить до перетворення побічного продукту та відходів на ресурси, що ефективно використовуються, і таким чином відбувається дотримання принципу сталого розвитку. Основна ідея – у стовідсотковому використанні ресурсів, безвідходному виробництві, виробництві із нульовими викидами, екоефективному виробництві. Принцип, що лежить в основі синергії побічного продукту, – відходи одного виробництва можуть бути використані як вхідний (первинний) ресурс для іншого виробництва. Цей принцип має запобігти надмірному утворенню відходів, зменшенню шкідливих викидів у атмосферу та водні джерела, а також дозволить знизити операційні витрати підприємств. У результаті можлива поява синергетичного ефекту від подібного індустріального симбіозу виробництв.

З метою взаємовигідного використання матеріалів та ресурсів підприємства мають працювати разом: проводити дослідження самостійно або залучати провідних фахівців із наукових установ з метою виявлення потенційних переваг від використання побічного продукту. Такий вид ресурсів можна або продати, або обміняти, або передати безкоштовно, створюючи синергію побічного продукту.

Синергія побічного продукту дає змогу зменшити поточні витрати на матеріали, енергію, транспортування; вийти на нові ринки та розробити нові види продукції; зменшити витрати на утилізацію (реалізацію) побічного продукту виробництва; розширити співробітництво та партнерські відносини. На основі цього принципу виробничий комплекс має складатися з підприємств, які обмінюються енергією та матеріалами, діють у тісній співпраці, використовують синергетичні зв'язки та отримують прибутки більші, ніж ті, які могли би отримати ці підприємства без участі у синергетичному союзі підприємств-виробників. Даний підхід на основі синергії побічного продукту має забезпечити перехід від традиційних лінійних систем, що діють незалежно одна від одної до синергетичних (кооперативних) циклів виробництва.

Інформаційна синергія. Її основою є інформаційні активи, які при поєднанні з іншими виробничими факторами надають комплекс переваг. Саме інтеграція унікальних інформаційних технологій та продуктів у виробниче середовище дає змогу ефективно і раціонально використовувати природні ресурси та дотримуватися екологічної рівноваги.

Синергія, основою якого є інформаційні активи, дозволяє створити такі конкурентні переваги, як захисні, інвестиційні, експансивні та екологічні [10]. Тому для кожної компанії пріоритетним є завдання створення невидимих активів, які б гарантували їй у довгостроковій перспективі економічний успіх. Особливо це важливо для виробництв, які є особливо небезпечними з точки зору забруднення навколишнього середовища.

Корпоративна синергія. Можна виділити такі складові корпоративної синергії: фінансова, клієнтська, внутрішньосистемна та навчальна. Суть фінансової складової, полягає в оптимізації розподілу капіталу, збалансованому зростанні та ризиках. Під клієнтською складовою розуміється розвиток перехресних продажів, пошук спільних клієнтів. Внутрішньосистемна складова означає спільний процес оптимізації та економії за рахунок масштабів. Під навчальною складовою розуміється розвиток ключових компетенцій та обмін кращим досвідом.

Зазначені види синергії уособлюють явище синергії, яке відбувається в економічних системах або при взаємодії окремих підсистем економічної системи. Тому цей перелік необхідно доповнити ще одним видом синергії: синергія, яка виникає внаслідок науково-технічного прогресу у межах синергії інноваційної діяльності.

Логіка розвитку новаторської фірми приводить до переносу центру ваги з оперативного тактичного планування на стратегічний рівень, на рівень формування нового типу управління, виду товару чи послуги – інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність в сучасному розумінні являє собою діяльність спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. В індустріально розвинених країнах концепція інноваційного розвитку фірми займає почесне місце вже протягом десятиліть [5].

Ринок сучасних технологій і науково-технічних досягнень пов'язаний, насамперед, з торгівлею об'єктами інтелектуальної власності – ліцензіями на використання таких об'єктів, винаходами, промисловими зразками, корисними моделями, ноу-хау тощо. На жаль, такий вид діяльності в Україні незначною мірою впливає на розвиток інноваційної діяльності. Передача технологій, як правило, обмежується внутрішнім ринком. Це призводить до його замкненості, і, як наслідок, – неконкурентоспроможності продукції й неефективності інноваційної діяльності в цілому, що суперечить принципу відкритості системи, дотримання якого є обов'язковим для прояву синергетичних ефектів.

Останніми роками в Україні спостерігається тенденція до створення кластерів, бізнес-інкубаторів та інших об'єднань, у межах яких найбільшою мірою розвивається інноваційна діяльність. При кластерній взаємодії виникають додаткові можливості, обумовлені синергічними ефектами. У першу чергу це

підвищення ефективності виробництва завдяки використанню спеціалізації й доступу до нових технологій, послугам і ринкам. Підвищення гнучкості, здатності до сприйняття інновацій і утворенню нових спеціалізованих підприємств, використання кваліфікованої робочої сили дозволяють знаходити нові підходи до реалізації стратегічних і тактичних завдань, підвищувати конкурентоспроможність продукції. Враховуючи наслідки світової фінансово-економічної кризи саме кластерні ініціативи будуть сприяти економічному зростанню, підвищенню ефективності виробництва, ініціюють інтелектуалізацію промисловості на основі інтенсифікації інноваційної діяльності.

Висновки. Таким чином, якісно спланована система інноваційних заходів та рішень у сучасних умовах інтеграції економічних процесів забезпечує виникнення синергетичних ефектів, які зумовлюють підвищення ефективності окремо взятого підприємства, галузі в цілому, а зрештою і всієї економічної системи. Інтегральний синергетичний ефект повинен враховувати в сукупності й у взаємодії всі види ефектів, які можуть бути отримані в результаті впровадження конкретної інновації на підприємстві. У сьогодишніх умовах економічне зростання вимагатиме прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, які мають можливість виробляти наукоємну продукцію, суттєво підвищувати технологічний рівень підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням. Основною перспективою цього є кластерні об'єднання, що сприяють доступу до науково-дослідних робіт і їх результатів, рекомендацій наукових інституцій, надає підприємцям нові можливості для узагальнення проблем, що виникають, та вибору шляхів їх вирішення.

Література

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
3. Балтин В.Э. Оценка эффекта синергии создания и функционирования холдинга / В.Э. Балтин, Е.В. Скобелева // Вестник ОГУ. – 2003. – № 8. – С. 170–176.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко, В.Г. Шматько ; за ред. В.О. Василенка. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
5. Володін С.А. Синергія науки, освіти та бізнесу за системою інноваційного провайдингу / С.А. Володін, К.Н. Бондаренко. – К. : Академперіодика, 2009. – С. 88–90.
6. Гатауллин Т. Синергия как фундаментальное свойство экономики / Т. Гатауллин, В. Малыхин // Международная экономика. – 2006. – № 7. – С. 42–47.
7. Головніна О.Г. Аспекти концепції синергетизму в соціально-економічному дослідженні / О.Г. Головніна // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К. : НТУ, 2008. – № 5. – С. 261–266.
8. Гребешкова О.М. Проблеми виявлення та оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств / О.М. Гребешкова // Економіка підприємства: теорія та практика: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції 13–14 березня 2008 р. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 22–24.
9. Дацій О.І. Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні / О.І. Дацій // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 18–22.
10. Зимовець В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку економіки / В. Зимовець // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 18–21.
11. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм, 2-е изд. / Э. Кемпбелл, Л. Саммерс. – К. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
12. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; [пер. с англ.] / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
13. Потапов Г.П. Синергетические аспекты затратного менеджмента / Г.П. Потапов, Е.И. Галева // Вестник Казан. гос. техн. ун-та им. А.Н. Туполева. – 2005. – № 3. – С. 97–105.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Кузняк Б. Я.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблені концептуальні положення організації здійснення інноваційної діяльності на засадах процесного підходу, які полягають у формуванні взаємопов'язаних етапів реалізації інноваційної діяльності з урахуванням умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

The developed conceptual positions organization of realizations of innovative activity on the basis of the process approach, what consist stages of realizations of innovative activity including the conditions of external and internal environment of the enterprise.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційна стратегія, напрями активізації інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах глобалізації економічних відносин та прискорення розвитку науково-технічного прогресу активізація інноваційної діяльності стає умовою економічного та соціального розвитку як окремого підприємства так і галузі, регіону та країни в цілому. Зростання конкурентної боротьби та ускладнення споживчих умов зумовлюють необхідність неперервного та постійного впровадження інновацій, нових прогресивних технологій, що у свою чергу виводить підприємство на якісно новий рівень господарювання, забезпечуючи йому конкурентоспроможність та виживання на ринку. З огляду на вищевикладене, особливої актуальності на сьогодні набуває проблема пошуку шляхів підвищення ефективності та забезпечення стратегічного розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем інноваційної діяльності та пошуку шляхів її активізації займалося широке коло як вітчизняних так і зарубіжних учених, зокрема: І. Ансофф, Б. Андрушків, Л. Антонюк, Ю. Бажал, Л. Водачек, А. Власова, О. Волкова, А. Гальчинський, С. Ілляшенко, М. Йохна, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Н. Кирич, О. Лапко, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов та інші. У наукових працях цих вчених розглядалися теоретичні основи інновацій, закономірності інноваційного розвитку, питання пов'язані із формуванням інноваційного клімату в країні, з розробкою та впровадженням інноваційної стратегії, оцінкою ефективності інноваційних проектів та управлінням інноваційною діяльністю. Разом з тим, поза увагою учених залишалася проблема формування процесу організації та здійснення інноваційної діяльності підприємства, як умови забезпечення та підвищення її ефективності. Отож, ми вважаємо, що проблема організації здійснення інноваційної діяльності, яка є об'єктом нашого дослідження, на сьогодні є надзвичайно актуальною, а тому потребує подальших наукових досліджень.

Мета дослідження. Метою статті є розробити концептуальні положення організації здійснення інноваційної діяльності на засадах процесного підходу, які полягають у формуванні взаємопов'язаних етапів реалізації з урахуванням умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі світового досвіду та вітчизняної практики господарювання встановлено, що саме від ефективної організації здійснення господарської діяльності залежить досягнення суб'єктом господарювання своєї кінцевої мети створення, яка може проявлятися у максимізації прибутку, стійкому економічному положенні у близькій та далекій перспективі, стійких конкурентних перевагах на ринку, розширенні ринків збуту, якісному і повному задоволенні нових потреб споживачів. Це ж саме, на нашу думку, стосується й інноваційної діяльності як одного із видів господарської діяльності підприємства.

З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності, ми пропонуємо, підприємству, яке планує, або вже займається інноваційною діяльністю, дотримуватися так званих правил при організації її здійснення. З огляду на це, нами було розроблено теоретико-методичний підхід, в основі якого лежить розгляд окремих етапів як загальної системи інноваційного процесу, що дозволяє правильно організувати та поетапно реалізувати інноваційну діяльність підприємства досягаючи її поставленої місії та цілей стратегічного розвитку (рис. 1).

Детальніше розглянемо кожен із етапів запропонованої нами моделі.

Етап 1. Визначення місії, цілей та принципів інноваційної діяльності підприємства. Інноваційна, як і будь-яка інша, господарська діяльність підприємства повинна бути зорієнтована на потреби споживача, оскільки, сьогодні в умовах гострої конкурентної боротьби, перемагає той товаровиробник, який здатний вчасно виявити, зрозуміти та задовольнити нові потреби ринку. Таким чином, відповідно до наших міркувань, стратегічним аспектом інноваційної діяльності є орієнтація на потреби споживача, а виявлення й усвідомлення цієї потреби є приводом для здійснення інноваційної діяльності підприємства (місія).

Досягненню місії інноваційної діяльності повинна сприяти розробка стратегічних інноваційних цілей (наприклад, створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид

сировини, реструктуризація чи диверсифікація фірми тощо) та завдань організації. Відзначимо, що кожне підприємство, що діє в ринковій економіці, унікальне за своїми характеристиками, а тому цілі й результати, на досягнення яких спрямовується їхня інноваційна діяльність будуть відрізнятися.

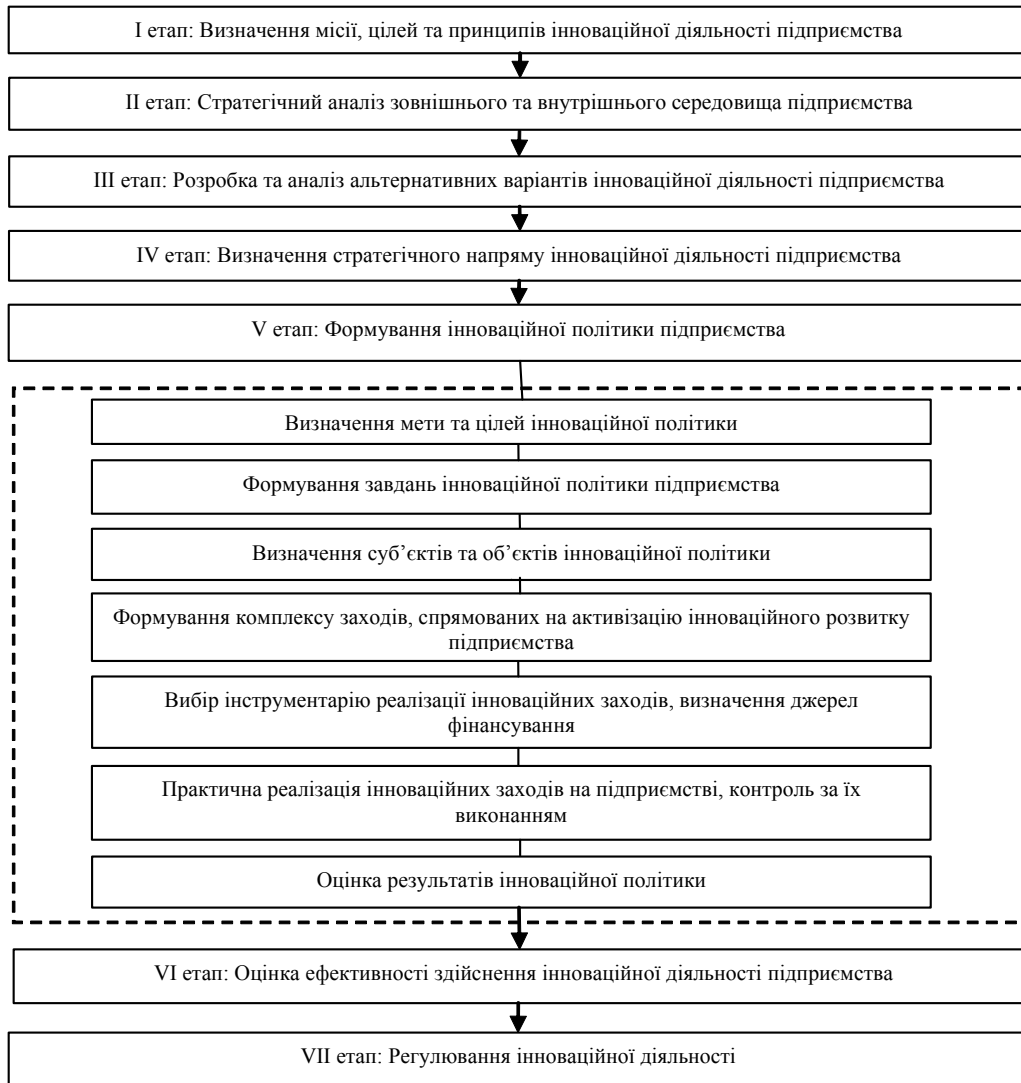


Рис. 1. Схематична модель організації здійснення інноваційної діяльності підприємства

Одним із найбільш вагомих факторів, який впливає на вибір та формування інноваційних цілей є економічне становище підприємства, забезпеченість відповідними ресурсами.

На основі вивчення світового досвіду та вітчизняної практики господарювання було встановлено, що ефективність інноваційної діяльності підприємства обумовлюється дотриманням принципів її організації та здійснення.

На основі системного підходу й критичного аналізу вивченого матеріалу нами було розроблено й запропоновано комплексну систему принципів, на основі і з урахуванням якої, необхідно організувати й здійснювати інноваційну діяльність підприємства, зокрема [1, с. 226–228]: принцип пріоритетності, безперервності та динамічності, адаптованості та гнучкого реагування, системності і комплексності, перспективності, невизначеності, інформаційної забезпеченості, принцип орієнтації на потреби ринку, визначення пріоритетів інноваційного розвитку, принцип участі, плановірності та екологічної рівноваги.

Етап 2. Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. За допомогою методики SWOT-аналізу на даному етапі визначаються можливості та загрози (на основі аналізу зовнішнього середовища), сильні та слабкі сторони даного підприємства (на основі аналізу внутрішнього середовища). Зокрема: сильні сторони – це ті внутрішні чинники підприємства (ресурси, інноваційний потенціал), що є основою для формування інноваційної стратегії; слабкі сторони – це внутрішні чинники, що гальмують інноваційний розвиток організації; можливості – це не використані підприємством альтернативи, які в разі їх використання можуть принести фірмі успіх; загрози – це процеси, що перешкоджають досягненню встановлених цілей інноваційної діяльності.

Як правило, внутрішнє середовище організації досліджується по таких блоках, як: продукція, виробничий апарат, трудові ресурси, фінанси, система управління, забезпечення інформаційною базою тощо.

Важливим на даному етапі стає аналіз та оцінка інноваційного потенціалу підприємства (тобто всіх його складових), під яким вчені й науковці здебільшого розуміють сукупність ресурсів та умов діяльності, що обумовлюють готовність та здатність організації до інноваційного розвитку. Інноваційний потенціал підприємства є одним із ключових факторів, який впливає на вибір інноваційної стратегії та визначення напрямків інноваційної діяльності. І якщо цілі підприємств є здебільшого схожі, то можливості у кожного із них різні.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає дослідження факторів прямої на опосередкованої дії. Зокрема, до факторів, які здійснюють прямий вплив на діяльність підприємства відносять постачальників, споживачів та конкурентів. Як приклад, визначаються та аналізуються потреби суспільства у новому товарі та його потенційний споживач, аналізуються конкуренти, тобто їхні досягнення в розвитку інноваційної діяльності, тощо.

Фактори зовнішнього середовища, які чинять не прямий вплив на діяльність підприємства здебільшого поділяють на: економічні, науково-технологічні, політичні, правові, соціально-культурні.

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє підприємству сформувавши набір власних конкурентних переваг, а також визначити інноваційні чинники (це чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які сприяють активізації його інноваційної діяльності) та бар'єри інноваційної діяльності, встановити ступінь їх впливу. Відповідно до наших міркувань, бар'єри інноваційної діяльності – це чинники або фактори зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, що уповільнюють або унеможливають здійснення інноваційної діяльності на підприємстві. Зазначимо, що вони не є універсальними для всіх підприємств і їх можна класифікувати за: 1) ступенем подолання: ті, які легко подолати; ті, які важко подолати; нездоланні бар'єри; 2) за джерелами виникнення: внутрішні; зовнішні; 3) за змістом та функціональною сферою діяльності підприємства: економічні; науково-технічні; інформаційні; організаційно-управлінські; політико-правові; соціально-психологічні.

Етап 3. Розробка та аналіз альтернативних варіантів інноваційної діяльності підприємства. На основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також оцінки наявного інноваційного потенціалу, підприємство розробляє альтернативні варіанти інноваційної діяльності з урахуванням перспективи. Даний етап є надзвичайно важливим, оскільки його виконання сприятиме обґрунтованому вибору напряму та заходів активізування інноваційної діяльності підприємства. Під варіантами інноваційної діяльності, на думку Іжевського В. В., слід розуміти інноваційні проекти, що спрямовані як на розроблення, так і на освоєння нових продуктів і технологій [2, с. 125]. При цьому по кожному варіанту інноваційної діяльності необхідно визначити обсяг необхідних ресурсів (фінансових коштів, матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів), можливості досягнення бажаного рівня прибутковості та ризики, які пов'язані з реалізацією кожного із них.

Також на даному етапі здійснюється порівняння, оцінка (з позицій зовнішніх можливостей і загроз, а також внутрішнього потенціалу) та аналіз кожного альтернативного варіанту інноваційної діяльності щодо можливостей досягнення поставлених стратегічних інноваційних цілей з метою вибору та подальшої реалізації найоптимальнішого із них.

Для вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства на практиці використовують наступні методи: "GAP-аналіз", "Стратегічна модель Портера", "Матриця Бостонської консультативної групи", "Матриця "Мак Кінсі – Дженерал Електрик", STP-аналіз. Обрання ефективного напряму здійснення інноваційної діяльності є найбільш дієвим способом підвищення конкурентоспроможності і забезпечення сталого розвитку підприємства.

Етап 4. Визначення стратегічного напряму інноваційної діяльності підприємства. На основі аналізу та порівняння альтернативних варіантів (напрямів) інноваційної діяльності підприємства обирається найприйнятніший із них. Також на даному етапі аналізується реальність виконання обраного стратегічного напряму інноваційної діяльності відповідно до інноваційного потенціалу та ринкових можливостей підприємства.

Зазначимо, що обраний підприємством до реалізації інноваційний проект повинен бути вигідним не лише з економічної точки зору, але й забезпечувати фірмі соціальний розвиток та екологічну безпеку, сприяти максимальному досягненню та задоволенню поставленої місії та цілей інноваційного розвитку.

Етап 5. Формування інноваційної політики підприємства. Відповідно до обраного напряму інноваційної діяльності формується інноваційна політика підприємства. Згідно з нашою точкою зору, інноваційна політика полягає у розробці та практичній реалізації підприємством системи заходів щодо формування та реалізації інноваційної стратегії, оптимального використання інноваційного потенціалу з метою досягнення встановленої місії, стратегічних цілей та завдань інноваційної діяльності. Разом з тим, в процесі нашого дослідження було встановлено, що основною метою здійснення інноваційної політики є забезпечення виживання підприємства в мінливому ринковому середовищі, досягнення його фінансової стійкості та створення умов для майбутнього економічного та соціального розвитку.

Для того, щоб інноваційна політика була ефективною, а її формування було оптимальним з точки зору досягнення встановлених інноваційних цілей, необхідно, щоб вона відповідала ряду вимог, зокрема: мала стратегічний та цілеспрямований характер, ґрунтувалась на системному підході, забезпечувала неперервність і комплексність інноваційної діяльності підприємства, була нерозривно пов'язаною з ринковою ситуацією, враховувала ресурсні можливості підприємства, забезпечувала оптимальне використання інноваційного потенціалу та стратегічний інноваційний розвиток організації.

Разом з тим, формування інноваційної політики повинно підпорядковуватись стратегічним інноваційним цілям та завданням даного підприємства, будуватися на основі аналізу тих тенденцій, можливостей та небезпек, які здатні змінити позиції підприємства у конкурентній боротьбі.

З огляду на дані вимоги, формування інноваційної політики необхідно здійснювати на основі наступних принципів: цілеспрямованості, перспективності, комплексності, гнучкості, цілісності, планомірності та адаптивної організації.

До ключових завдань інноваційної політики можна віднести: визначення напрямків інноваційних змін відповідно до вимог зовнішнього середовища; створення умов для реалізації інноваційної стратегії; прийняття інноваційних рішень з метою регулювання інноваційної діяльності підприємства; забезпечення ефективною взаємодією та плідною співпрацею між підрозділами, які безпосередньо відповідають за створення і реалізацію інновацій; створення умов для активної інноваційної діяльності всіх працівників тощо.

Етап 6. Оцінка ефективності здійснення інноваційної діяльності підприємства. Для встановлення ефективності інноваційної діяльності підприємства необхідно спочатку визначити (обрати) критерії та показники за яким можуть бути оцінені та проаналізовані результати даної діяльності. Разом з тим, слід відзначити, що фактичну ефективність інноваційної діяльності можна визначити лише після впровадження інновацій у виробництво, оскільки тільки після появи інновацій на ринку стає зрозумілим, чи знайшла вона ринкове застосування і дала прибуток.

Зазначимо, що ефективність інноваційної діяльності виражається не лише економічними показниками (підвищення продуктивності праці, прибуток від впровадження винаходів, приріст обсягів продажу, скорочення терміну окупності інвестицій), але й соціальними (зростання кількості робочих місць, підвищення кваліфікації робітників, покращення умов праці та відпочинку), науково-технологічними (підвищення коефіцієнта автоматизації виробництва, зростання питомої ваги інформаційних технологій та прогресивних технологічних процесів, підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції на вітчизняному та світовому ринках) та екологічними (зниження відходів виробництва, підвищення ергономічності виробництва, зменшення розмірів шкідливих викидів в навколишнє середовище тощо). Таким чином, результати інноваційної діяльності промислового підприємства можуть бути якісними і кількісними, в тому числі в натуральному, вартісному та трудовому вимірах.

Разом з тим, в процесі нашого дослідження було встановлено, що на результат визначення оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства впливає цілий ряд факторів, які необхідно враховувати, а саме: фактор часу, якості та масштабу; метод та джерела одержання інформації; фактори інфляції, ризику та невизначеності.

Оцінку інноваційної діяльності підприємства здійснюють на основі інформації, отриманої господарюючим суб'єктом в процесі здійснення даної діяльності (Ф№1-інновація, Ф№1-підприємництво, Ф№3-наука) або експертним шляхом.

Слід відзначити, на сьогодні що не існує єдиної уніфікованої системи показників оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Так у відповідності до рекомендацій ЮНІДО у зарубіжній практиці господарювання використовують наступні показники: чистий дисконтований дохід (ЧДД), внутрішня норма прибутку (IRR), проста норма прибутку на акціонерний капітал, коефіцієнт фінансової автономії інноваційного проекту, термін окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційного проекту, коефіцієнт поточної ліквідності, інтегральний коефіцієнт результативності роботи.

На думку вітчизняних науковців [3–9] даний перелік показників лише частково характеризує інноваційну діяльність, а тому потребує доповнень. З огляду на це, ними було розширено перелік показників, що характеризують ефективність інноваційної діяльності підприємства та представлений у табл. 1.

Важливе значення для оцінки ефективності інноваційної діяльності має порівняння отриманих показників як з показниками, що були отримані раніше (в попередньому періоді) на даному підприємстві так із аналогічними показниками конкурентів.

Етап 7. Регулювання інноваційної діяльності. На основі результатів проведеного аналізу та оцінки ефективності здійснюють регулювання інноваційної діяльності, а саме: вносять необхідні корективи у цілі та завдання інноваційної діяльності, змінюють пріоритети інноваційної діяльності та інноваційні стратегії, приймають рішення про припинення реалізації неефективних інноваційних проектів, вносять зміни до організаційної структури управління інноваційною діяльністю з метою її вдосконалення, корегують контрольні показники і методи контролю інноваційної діяльності, змінюють набір стимулів здійснення інноваційної діяльності, розробляють шляхи активізації інноваційної діяльності.

Зазначимо, що після оцінки інноваційної діяльності підприємства робляться відповідні висновки

щодо необхідності підвищення її ефективності. Таким чином, можна виділити ще один підетап сьомого етапу – розробка напрямів та відповідних заходів активізації інноваційної діяльності, реалізація яких повинна сприяти досягненню встановленої місії та стратегічних цілей підприємства. На рис. 2 представлено алгоритм активізації інноваційної діяльності підприємства.

Таблиця 1

Показники та джерела інформації для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства

Автор, джерело інформації	Показники
П. Смоленюк [3, с. 333-334] Н. М. Левченко, Д. К. Носенко [4, с. 140]	Коефіцієнт ефективності капіталовкладень підприємства в інноваційну діяльність; показник частки прибутку від інноваційної діяльності в загальному обсязі прибутку підприємства; грошовий потік від інноваційної діяльності; показник результативності стадії проведення НДДКР та результативності стадії впровадження інновацій; показник модифікованої внутрішньої норми рентабельності; показник цінності проекту та коефіцієнт результативності інноваційної діяльності в цілому.
Ю. В. Каракай [5, с. 17-18]	Термін окупності інновацій; рівень ризику від впровадження інновацій та частка власних коштів у загальній сумі фінансування витрат на інновації.
Т. Й. Товт [6, с. 242-246]	Коефіцієнт ефективності інвестування інноваційної діяльності; частка інноваційної продукції у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство; частка нових технологічних процесів, застосовуваних на підприємстві.
А. Г. Загородній, В. М. Чубай [7, с. 60-63]	Комплексний показник конкурентоспроможності інноваційної продукції підприємства; приведена ціна інноваційної продукції до максимального терміну експлуатації продукції.
С. В. Князь [8, с. 431-434]	Кількість інновацій реалізованих підприємством; рівень якості реалізованих підприємством інновацій; рівень частоти реалізації підприємством інновацій; кількість якісно нових та покращених інновацій.
А. Е. Герасимов [9, с. 46-48]	Показник результативності інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР.

**Рис. 2. Алгоритм активізації інноваційної діяльності підприємства**

Перший етап передбачає, що за визначений проміжок часу (наприклад протягом останніх 2-3-ох років) та по обраних показниках аналізується стан та тенденції розвитку інноваційної діяльності підприємства.

На другому етапі визначається проблема в інноваційному розвитку підприємства та для її вирішення встановлюються відповідні цілі й завдання, обумовлюється термін їх досягнення.

Третій етап передбачає виявлення, деталізацію та аналіз бар'єрів інноваційної діяльності, встановлення ступеня їх впливу.

Четвертий етап передбачає розроблення мінімально необхідної й достатньої кількості альтернативних напрямів, спрямованих на досягнення цілей й завдань та вирішення проблеми інноваційної

діяльності. Перелік альтернативних напрямів, аналіз яких дозволяє зробити обґрунтований вибір, на нашу думку, повинен становити в середньому три-чотири. Це є найраціональніша кількість напрямів, оскільки з нею можна працювати практично і систематично при аналізі будь-якої ситуації вибору, вона не потребує для якісного вивчення та аналізу великих затрат часу.

На п'ятому етапі встановлюються критерії вибору напрямку активізації інноваційної діяльності підприємства. Так, на нашу думку, основними критеріями при виборі напрямів активізації є: дієвість, ефективність, реальність та придатність до адміністрування. При цьому кожен напрям оцінюється по ресурсному забезпеченні (інформаційне, фінансове, кадрове), обсягу витрат для реалізації, терміну реалізації.

Шостий етап передбачає аналіз та оцінку альтернативних напрямів активізації інноваційної діяльності по обраним критеріям, при цьому визначаються вигоди та витрати, ступінь ризику та невизначеності при реалізації кожного із них, можливість його запобігання, зниження чи компенсації.

На сьомому етапі за допомогою комплексного аналізу при порівнянні альтернатив обирається найбільш прийнятний напрям активізації інноваційної діяльності, здійснюється його обґрунтування та розробляються відповідні заходи. Разом з тим на даному етапі здійснюється підбір адекватного інструментарію для реалізації інноваційних заходів, визначаються джерела їх фінансування.

В загальному, інструментарій реалізації інноваційних заходів поділяється на адміністративний (посилення норм витрат ресурсів підприємством, адміністративні стягнення за невиконання плану інноваційних заходів тощо), економічний (премії за виконання і перевиконання плану інноваційних заходів, досягнення незапланованої економії ресурсів) та психологічний (заходи морального заохочення працівників, покращення умов праці).

На наступному етапі відбувається практична реалізація обраного напрямку та відповідних заходів активізації інноваційної діяльності, через ухвалення та виконання управлінських рішень, здійснюється контроль за ходом та належністю їх виконання.

Заключним етапом вибору є встановлення відповідності обраного напрямку проблемам, цілям і завданням інноваційної діяльності, тобто визначається чи реалізація даного напрямку та заходів активізації сприяли вирішенню виявленої проблеми та досягненню поставлених цілей та завдань. Відзначимо, що даний етап не завжди є завершальним, оскільки при невідповідності необхідно знову повертатися до етапу визначення проблеми, перегляду та уточнення встановлених цілей та завдань інноваційної діяльності.

Висновки. Отже, на основі узагальнення світового досвіду та вітчизняної практики господарювання встановлено, що одним із ефективних шляхів підвищення результативності інноваційної діяльності є правильна організація її здійснення. Практичне впровадження запропонованої нами моделі дозволить упорядкувати етапи здійснення інноваційної діяльності на підприємстві, забезпечити прийняття виважених управлінських рішень щодо організації та планування інноваційної діяльності, а також розробити комплекс заходів активізації інноваційної діяльності в розрізі обраного стратегічного напрямку розвитку.

Слід відзначити, що запропонована схематична модель здійснення інноваційної діяльності підприємства, а також представлений алгоритм її активізації є універсальними, а тому можуть бути адаптованими до застосування на підприємствах різних галузей економіки.

Як відомо, на ефективність здійснення інноваційної діяльності в значній мірі впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища організації, які можуть як сприяти активізації інноваційної діяльності так і перешкоджати її здійсненню. Відповідно до цього, об'єктом наших подальших наукових досліджень буде виявлення та оцінювання чинників активізації та стратегічного розвитку інноваційної діяльності, розробка заходів щодо мінімізації їх негативного впливу на інноваційний розвиток підприємств.

Література

1. Луциків І. Принципи організації та здійснення інноваційної діяльності підприємства / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5(24). – С. 226–228.
2. Іжевський В.В. Економічна суть інновацій та інноваційної діяльності підприємств / В.В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(3). – С. 121–126.
3. Смоленюк П. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств / П. Смоленюк // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 332–336.
4. Левченко Н.М. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств / Н.М. Левченко, Д.К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т.1. – С. 138–142.
5. Каракай Ю.В. Маркетинг на ринку інноваційних товарів : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-р. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / Ю.В. Каракай. – К., 2008. – 29 с.
6. Товт Т.Й. Методичні підходи до визначення показників ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств України / Т.Й. Товт // Вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(11). – С. 240–249.
7. Загородній А.Г. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності інноваційної продукції [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2009_647/10

8. Князь С.В. Оцінювання інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства на засадах активізування маркетингової діяльності / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Logistyka/2007_594/64.pdf.

9. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А.Е. Герасимов // Инновации. – 2001. – № 9–10. – С. 46–48.

Надійшла 03.05.2012; рецензент: д. е. н. Кирич Н. Б.

УДК 331.021.4

О. С. ГУМЕНЮК

Чернігівський державний інститут економіки та управління

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті сформульовано дефініцію інноваційного потенціалу та визначено форми реалізації його в Україні та світі. Здійснено огляд основних теоретичних положень дослідження інноваційного потенціалу в розрізі теорій, які стосуються потенційних складових, розвитку економіки, а також загальноцивілізаційного прогресу. Визначено основну проблематику реалізації інноваційного потенціалу та запропоновано шляхи її вирішення.

The paper formulates definition of innovation potential and specified the form realization of it in Ukraine and worldwide. Carried out an overview of key theoretical positions research innovation potential in terms of theories regarding the potential components of economic development, as well as the common civilization progress. Determined the main problems of the innovation potential and the ways to fix it.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інновація, форми реалізації інноваційного потенціалу, інноваційна інфраструктура.

Актуальність теми дослідження. Досвід економічного розвитку країн-лідерів підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме через інновації, які, подібно до потягу, тягнуть за собою модернізацію і структурну перебудову всієї економіки. Саме інновації виступають як основний критерій способів розвитку суспільства. Країна, що стоїть осторонь від «інноваційних змагань», залишається останньою в ієрархії розвитку світової спільноти. Тому актуальним є дослідження наявного інноваційного потенціалу економічного розвитку, в тому числі способів та форм його реалізації з метою подальшого його вдосконалення та ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі пострадянського простору своїми дослідженнями в питаннях інновацій широко відомі вчені: В.Д. Андріанов, А.В. Васильєв, С.Ю. Глазєв, В.В.Горшков, Г.І. Жі, П.М. Завлін, Е.А. Кретова, В.І.Кушлин, Г.І. Морозова, Н.І. Морозова, В.А. Москвін, А.І. Пригожин, Е.А. Уткін, А.Н. Фолом, А.Н. Цветков, Ю.В. Яковець та ін., а також західні дослідники: Е. Менсфілд, М. Портер, Р. Солоу, Б. Твісс, Р. Фостер та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення форм реалізації інноваційного потенціалу економічного розвитку держави. У контексті досягнення мети були поставлені наступні завдання: формулювання дефініції інноваційного потенціалу держави та складових, які визначають його компонентну структуру; огляд основних теоретичних положень дослідження інноваційного потенціалу в розрізі теорій, що стосуються потенційних складових, економічного розвитку, а також загальноцивілізаційного прогресу; визначення основної проблематики реалізації інноваційного потенціалу та пошук шляхів її вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж детально розглядати структуру та значення поняття «інноваційний потенціал», вважаємо за необхідне розкрити його зміст. У виявленні сутності інноваційного потенціалу цікавим є підхід С.І. Кравченко і І.С. Кладченко [7, с. 88-96]. На їх думку, поглиблений аналіз суті та змісту категорії «інноваційний потенціал» цілком доцільно здійснювати, спираючись на складові даної категорії – «потенціал» і «інновація».

Щодо категорії «інновація», можна помітити, що вона не має єдиного загальновизнаного трактування. Наведемо деякі приклади визначень. Під інновацією (англ. innovation – нововведення, новаторство) розуміють «інвестицію в новацію» як результат практичного освоєння нового процесу, продукту або послуги. Новація (лат. novation - зміна, оновлення) являє собою нововведення, якого не було раніше, нове явище, відкриття, винахід, новий метод задоволення суспільних потреб і т.п. Інновація – це матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування, управління тощо [3, с. 35]

Стосовно до економіки, інноваційність розглядається як наслідок традиційної ринкової практики, як наслідок конкуренції на ринку товарів і послуг [3, с. 50]. У господарській сфері інноваційність не може існувати без ринку. Вона нерозривно пов'язана зі здатністю суспільства породжувати зміни. Будучи вихідною умовою необхідних змін, сам ринок тим часом не приводить в рух інноваційні процеси в потрібних масштабах, не забезпечує їх стійкості. Необхідні певні культурні зміни, які б закріпили на рівні суспільства заповзятливість, винахідливість та оперативність. Мова йде про зміни в стереотипах мислення.

Поняттям «інновація» як економічною категорією одним з перших став користуватися австрійський

економіст Й.Шумпетер, який виходив з того, що двигуном розвитку виступає підприємливість, яка виражається в постійному пошуку нових комбінацій факторів виробництва. Сутність інновації полягає у практичному використанні науково-технічних розробок і винаходів. Інноватор – не винахідник, не людина техніки, інноватор – це підприємець, людина бізнесу [10, с. 30–33].

За Й.Шумпетером, господарська діяльність (в широкому розумінні) в умовах ринку передбачає чотири ролі: підприємця, менеджера, капіталіста (власника капіталу) і винахідника. Підприємець – це і є інноватор. Інновація виступає у функції явного фактора зміни. Предметно сфера інновації всеосяжна: вона включає зміни в продукті, процесах, маркетингу, організації. Згідно з Й. Шумпетером, інновація – це не вдосконалення, а суттєва зміна функції виробленого, що складається в новому з'єднанні між собою засобів виробництва.

Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», яке означає силу, міць, можливість, здатність, існуючу в прихованому вигляді і спроможну проявитися за певних умов [1, с. 428]. У спеціальному сенсі – це ступінь можливого прояву якої-небудь дії, будь-якої функції. Іноді під «потенційною енергією» розуміють будь-яку енергію, яка міститься в системі в прихованому вигляді [9, с. 581]. У більш широкому сенсі потенціал – це сукупність факторів, що є в наявності, котрі можуть бути використані і приведені в дію для досягнення певної мети, результату.

Таким чином, поза прив'язкою до конкретної сфери, потенціал можна розглядати як здатність матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану до іншого (наприклад, від старого до нового) [7, с. 88-96]. При цьому потенціал – це міра єдності досягнутого, яке може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов.

Отже, беручи до уваги вищевикладене, категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного стану речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т.п.). При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу робить можливим перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового). Таким чином, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу.

Сутність будь-якого об'єкта досить повно розкривається за допомогою виявлення його структури. У зв'язку з цим слід зупинитися на основних компонентах досліджуваної категорії. Структура інноваційного потенціалу може бути представлена єдністю трьох його складових (ресурсної, внутрішньої і результативної), які співіснують взаємно, припускають і обумовлюють одна одну і проявляються при використанні як його триєдина сутність [6, с. 126].

Ресурсна складова включає в себе такі основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів. Так, матеріально-технічні ресурси, будучи речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, яка згодом буде впливати на масштаби і темпи інноваційної діяльності. Наступна компонента – інформаційний ресурс (такі її активні форми, як бази знань, моделі, алгоритми, програми, проекти і т.д.) подібно ферменту переводить матеріальні чинники з латентного стану в активний. З розвитком суспільства і активізацією використання знань запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а навпаки, збільшуються [5, с.36-45]. Фінансові ресурси характеризуються сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, які є в наявності і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. Обсяг фінансових ресурсів відображає фінансову міць, здатність системи брати участь у створенні матеріальних благ та наданні послуг [2, с. 203]. Людський ресурс (капітал, фактор), який не просто виконує забезпечуючу функцію (як всі попередні), а виступає головною креативною силою, так як все народжується саме в головах людей. Це сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, невід'ємні від неї і практично використовуються в повсякденному житті.

Внутрішня складова інноваційного потенціалу – так званий «важіль», забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. Таким чином, внутрішню складову можна охарактеризувати через процеси створення та впровадження нового продукту, забезпечення взаємозв'язку новатора як з наукою, що надає прогресивні ідеї, так і з ринком, що споживає готовий продукт, а також методи і способи управління інноваційним процесом. Зазначена складова є досить складною і важливою, і тому для детального її аналізу окремі автори [6, с. 119–120] пропонують використовувати структурно-інституціональний і функціональний підходи. При цьому структурно-інституційний підхід виокремлює структуру інноваційної діяльності з точки зору системи інституційних суб'єктів, а також економічні зв'язки з зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом. Функціональний підхід виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу – виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання і відновлення циклу інноваційного процесу, за який і відповідає внутрішня складова інноваційного потенціалу.

Третьою складовою інноваційного потенціалу є результативна складова, яка виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Таким чином, ця складова – свого роду цільова

характеристика інноваційного потенціалу, її збільшення, в свою чергу, сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної). Іншими словами, результативна складова, сама будучи результатом кількісних та якісних змін, несе в собі потенційні можливості виведення на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому.

Інноваційний потенціал може залишитися незатребуваним, якщо не будуть знайдені соціальні форми, в яких він зможе реалізуватися. На думку А.С. Лебедева, форми реалізації інноваційного потенціалу розрізняються за призначенням, особливостями функціонування, перевагами розвитку в напрямку, що забезпечує його ефективне використання. Тому є відповідні особливості реалізації інноваційного потенціалу в різних організаційних формах: в інноваційно-технологічних центрах – визначення технологічних меж використання нововведення в результаті створення дослідного зразка; в центрах трансферу технологій – визначення комерційних меж використання нововведення в процесі дифузії інновацій; в технопарках – кластеризація нововведень в результаті формування взаємопов'язаних підприємств, відтворення в яких базуються на цих інноваціях.

Початком бурхливого розвитку інноваційного потенціалу зарубіжних країн є середина ХХ ст. У США інноваційна діяльність та інфраструктура стрімко почали розвиватися з початку 50-х рр. ХХ ст. Причинами були, по-перше, загострення конкуренції в галузі високих технологій з боку іноземних компаній, по-друге, прагнення підвищити ефективність використання в комерційних цілях наукових і технологічних результатів, отриманих в ході освоєння федеральних бюджетних асигнувань на НДДКР (в 1998 р. ці асигнування перевищили 75 млн. дол.). З початку 1970-х рр. інноваційні процеси вже охопили Францію, Бельгію, в 1983 р. – ФРН, у 1980-і рр. – Канаду, Сінгапур, Австралію, Бразилію, Індію, Малайзію, Китай, Японію. Водночас в Росії (СРСР) інноваційна діяльність свій початок отримала з 1990 р., в Білорусії – з 1992 р., а в Україні – з 2000 р. [8, с. 115].

В організаційних схемах розвитку інфраструктури інноваційного потенціалу різних держав існують помітні відмінності. Їх вибір залежить значною мірою від особливостей національних систем нововведень. До теперішнього часу сформувалися три типи моделей реалізації інноваційного потенціалу, в тому числі побудови технопарків: американська (США, Велика Британія); японська (Японія); змішана (Франція, ФРН).

Відмінними рисами американської моделі є три типи наукових парків: наукові парки; дослідницькі парки; інкубатори (інноваційні центри). Японська модель передбачає будівництво абсолютно нових міст - так званих «технополісів», зосереджуючи наукові дослідження в передових і піонерних галузях, і наукоємному промисловому виробництві. Особливостями змішаної моделі є: наявність будинку, призначеного для розміщення в ньому десятків малих фірм, наявність декількох засновників. Прикладом є науковий парк «Софія Антиполіс».

За визначенням Міжнародної Асоціації наукових парків, науковий чи дослідницький парк являє собою структуру, керовану відповідно до формальних угод про співпрацю з університетами і дослідними центрами з метою сприяння створенню та розвитку наукомістких підприємств шляхом передачі наукових та технічних знань і управлінських навичок фірмам-клієнтам. Технопарк – організація, керована професіоналами, головна мета яких полягає в тому, щоб збільшити багатство її спільноти, просуваючи культуру інновацій та конкурентоспроможності її взаємопов'язаних видів комерційної діяльності й установ, заснованих на знаннях. Щоб реалізувати вказані цілі, технопарк стимулює і управляє потоком знань і технологій серед університетів, науково-дослідних центрів, компаній і на ринку. Це полегшує створення і зростання інноваційних компаній через інкубацію і процеси додаткового доходу та забезпечує створення інших цінних послуг, включаючи створення високоякісних місць і засобів обслуговування.

Єдиним напрямком розвитку інноваційної діяльності різних країн є те, що уряди формують правові умови управління інтелектуальною власністю, що створена в державних дослідних організаціях, прагнуть до розвитку відповідної інфраструктури, яка стимулює процес передачі технологій та комерціалізації досліджень і розробок.

Під інноваційною інфраструктурою розуміється сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих організацій, систем, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності та реалізації нововведень.

Інноваційна інфраструктура об'єднує організації різних видів: фірми, інвесторів, посередників, наукові та державні установи, які своєю діяльністю охоплюють увесь інноваційний цикл – від генерації науково-технічної ідеї до реалізації нововведення.

Метою створення інфраструктури є як забезпечення комплексної інноваційної діяльності, так і збереження та розвиток науково-технічного потенціалу країни в інтересах суспільства, включаючи подолання спаду виробництва, його структурну перебудову, зміни номенклатури виробів, створення нової продукції, нових виробничих процесів. Відповідно до цілей інфраструктура інноваційної діяльності включає такий комплекс взаємопов'язаних систем:

- систему інформаційного забезпечення, яка дає доступ до баз і банків даних для всіх зацікавлених, незалежно від форм власності;
- експертизи (включаючи державну) інноваційних програм, проектів, пропозицій, заявок;
- фінансово-економічного забезпечення інноваційної діяльності, використовуючи різні джерела

надходження коштів (ресурси підприємницьких структур, інвестиції інших країн, кошти інвестиційних фондів тощо);

— сертифікації наукової продукції, відповідні послуги у сфері метрології, стандартизації, контролю якості;

— просування нововведень на регіональні, міжрегіональні, іноземні ринки, включаючи виставкову, рекламну, маркетингову діяльність, патентно-ліцензійну роботу, захист інтелектуальної власності;

— підготовку кадрів для інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки.

В Україні відповідно до чинного законодавства створено 16 технологічних парків, з яких діє 8, науковий парк «Київська політехніка», 11 спеціальних (вільних) економічних зон та запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності на окремих територіях 9 регіонів, 3 саморегульовані організації професійних учасників ринку цінних паперів, 1368 інститутів спільного інвестування, із них: 224 – корпоративних інвестиційних фондів, 1144 – пайових інвестиційних фондів [4].

Крім того, відповідно до концепції створення індустріальних (промислових) парків, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.08.2006 № 447-р, започатковано реалізацію пілотних проектів створення індустріальних (промислових) парків в Автономній Республіці Крим, Київській, Львівській, Одеській та Харківській областях, за результатами яких передбачається розпочати формування мережі індустріальних (промислових) парків.

Також сьогодні набуває поширення співробітництво між суб'єктами господарювання у формі кластерів. Створення кластерів є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. У країнах-членах ЄС кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави.

На нашу думку, однією з найпотужніших проблем реалізації інноваційного потенціалу України є слабо розвинута система післядипломної освіти, що не забезпечує у відповідності з вимогами інноваційного розвитку неперервне оновлення фахового рівня всіх працюючих членів суспільства. За останні два десятиріччя відбувся розрив зв'язків циклу «наука – освіта – виробництво». Освіта, як і наука, залишається майже повністю відстороненою від процесу формування інноваційної економіки. При цьому університети як серйозні учасники інноваційного процесу поки не сприймаються. І на це є вагомі підстави, адже переважна кількість масштабних наукових досліджень виконується в системі Академії наук. Традиційно вважалося, що для класичної освіти тісна взаємодія з високотехнологічним виробництвом не є природною, і не кожному студенту, який здобуде базову освіту, будуть потрібні підприємницькі знання і навички. Найбільш успішні інноваційні системи світу сформовані навколо університетів: Силіконова долина – навколо Стенфордського університету, Бостонський інноваційний мегаполіс – навколо Масачусетського технологічного інституту, Шведське наукове місто Кіста Сіті – навколо Королівського технічного університету і т.д. Відповідь полягає в тому, що університет – це місце, через яке проходять тисячі і десятки тисяч студентів з новими ідеями, а ці ідеї за сприятливих умов можуть бути успішно комерціалізовані і виведені на ринки.

Висновок

Внаслідок проведеного дослідження, можемо сказати, що розуміючи під інновацією «інвестицію в новацію», а інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу, та має структуру представлену єдністю трьох його складових (ресурсної, внутрішньої і результативної). На нашу думку, враховуючи досвід зарубіжних країн, зокрема, американської моделі – використання наукових парків, дослідницьких парків, інкубаторів (інноваційні центри); японської моделі, що передбачає будівництво абсолютно нових міст – так званих «технополісів», зосереджуючи наукові дослідження в передових і піонерних галузях; а також змішаної моделі з наявністю будинку, призначеного для розміщення в ньому десятків малих фірм та наявністю декількох засновників, необхідне налагодження співробітництва «наука – освіта – виробництво». Адже, комплексна взаємодія державної підтримки, підприємництва та наукових закладів дадуть потужний поштовх до комерціалізації та повної реалізації інноваційного потенціалу держави з метою підвищення її конкурентоздатності на глобальному товарному, а не сировинному, ринку.

Література

1. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 20. – С. 428.
2. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / [Г.М. Добров, В.Е.Тонкаль, А.А. Савельев и др.]. – К. : Наукова думка, 1987. – 347 с.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : [монография] / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько та ін. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
4. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні (станом на 30.12.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480

5. Калитич Г. Функціонально-інформаційний синтез НТП / Г. Калитич // Економіка Україна. – 1999. – № 10. – С. 36–45.
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Кокурин Д.И. – М. : Экзамен, 2001. – 215 с.
7. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.
8. Лазарев В.С. История и зарубежный опыт создания и деятельности технопарков и бизнес инкубаторов / В.С. Лазарев, Т.А. Демещик. – Минск : Изд-во РУП «Технопарк БНТУ «Метолит», 2005.
9. Физический энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохорова. – М. : Сов. энциклопедия, 1983. – С. 581.
10. Schumpeter, J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter. – Cambridge : Harvard, 1934.

Надійшла 04.05.2012; рецензент: д. е. н. Гонта О. І.

УДК 658.147:658.569(477)

А. І. БЕРЕСНЕВА, Л. Ю. МИХАЛЬЧИК
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто необхідність фінансування інноваційних перетворень на підприємствах. Здійснено аналітичний огляд діяльності інноваційно активних підприємств.

The article discusses the need for innovative financing reforms on businesses. The state-of-the-art review of activity is carried out innovative active enterprises.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інвестиції, управління інноваційною діяльністю, управлінські технології, фінансування інноваційних процесів.

Актуальність теми. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України є особливо актуальним в сьогоденні нестійких умовах. Обмеженість бюджетних ресурсів, нестача власних фінансових коштів підприємств для оновлення матеріальної бази, зростання виробництва, підвищення ділової активності, випуску продукції, конкурентоздатної на світових ринках вимагає залучення сторонніх коштів та інвестицій для удосконалення виробничих процесів та технологій.

Теоретичні і практичні засади фінансової діяльності досліджувались багатьма науковцями та економістами. Проте поставлена проблема тісно пов'язана з питанням інвестиційного планування: окремо вирішується питання пошуку коштів для фінансування проектів, і незалежно визначаються напрямки капіталовкладень і їхня ефективність. Ці напрямки повинні бути нерозривними складовими частинами єдиного цілого. Без їхнього постійного узгодження, взаємозв'язку неможливо забезпечити безперервне функціонування підприємства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питанням розкриття суті фінансового забезпечення, дослідження різних підходів до підвищення ефективності фінансування інноваційної діяльності, виявлення та використання резервів для реалізації інноваційної діяльності, економічним обґрунтуванням інноваційних проектів, з'ясуванням причин виникнення негативних тенденцій в здійсненні інноваційної діяльності присвячена чимала кількість робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: Валдайцев С.В., Горобців В.П., Громека В.І., Хобта В.М., Кравченко С.І., Шинків В.С., Лапін Н.І., Мінделі Л.Є., Друкер П., Санто Б., Твісс Б.І., Фостер Р., Фрімен Д.О., Шумпетер І.І. та ін.

Метою є розкриття потенціалу залучення та використання інвестицій, які є найважливішим чинником економічного зростання, що забезпечує збільшення певної частки щорічного реального продукту країни.

Виклад основного матеріалу. Проблеми, які виникають під час здійснення інноваційної діяльності підприємств, можна виявити, аналізуючи фактори, що стримують впровадження інновацій. Під факторами розуміють умови, потрібні для здійснення цих процесів, а також причини, що впливають на їх результати. Наявність великої кількості факторів, що мають вплив на інноваційний розвиток підприємств, зумовлює потребу їх систематизації. Їх умовно можна поділити на три групи – економічні, виробничі та правові.

До економічних факторів можна віднести:

- нестачу власних коштів підприємств (найбільш вагомий економічний фактор);
- недостатню фінансову підтримку держави;
- великі витрати на нововведення;
- високий економічний ризик;
- тривалий термін окупності нововведень;
- невизначеність термінів інноваційного процесу;
- низький платоспроможний попит на продукцію;

- нерозвиненість фінансового ринку і неготовність капіталу до широкого інвестування в інноваційну сферу [1].

До виробничих факторів відносять:

- нестачу інформації про нові технології і ринки збуту;
- відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями;
- незавершений характер інноваційно-дослідницьких робіт, коли інновацію для впровадження у виробництво потрібно ще значно доопрацювати і адаптувати;
- несприйнятливність підприємств до нововведень;
- відсутність кваліфікованого управління інноваційними процесами.

Серед правових факторів можна виділити недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності, трансферу технологій та відсутність оптимального рівня оподаткування інноваційних розробок підприємств.

Динамічні умови здійснення інноваційної діяльності вимагають достатньої обґрунтованості планів, яка, насамперед, визначається ступенем забезпеченості ресурсами, необхідними для здійснення проєктів. Тому особливу увагу на стадії планування нововведень треба приділяти аналізу потенційних джерел фінансування, вибору їх відповідно до умов надання і повернення та пошуку оптимального варіанта [2].

В умовах ринкової економіки проблема інновації підприємства набувають особливого значення, коли фінансування є головною перешкодою на шляху інноваційного процесу.

Для виходу з кризового стану всіх галузей економіки України, в тому числі й найважливіших базових галузей промисловості є необхідним як найшвидше здійснення технічної реконструкції вітчизняних підприємств, результатом якої було б підвищення рівня якісного стану їхньої виробничої бази і досягнення такого рівня техніки і технології, котрий дав би змогу національним підприємствам випускати продукцію високої якості та забезпечити її конкурентоспроможність на світових ринках [3].

Джерелом фінансування науково-дослідної діяльності і конструкторських розробок країн із ринковою економікою виступають державні бюджети, державні спеціальні фонди, власні (зароблені) кошти виконавців наукових розробок (промислових фірм, приватних некомерційних організацій і вищих навчальних закладів).

Пряме фінансування переважно впливає на прискорення процесу у сфері наукових досліджень та освоєнні новітніх галузей промисловості, а створення пільгових умов підвищує технічний рівень виробничої бази діючих підприємств, стимулює впровадження ними прогресивних технологій та результатів прикладних досліджень і нововведень [4].

Крім того, ще одним важливим фактором для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні є стабільна банківська система. На жаль, на даний час в Україні банківська система переживає дуже скрутні часи. Українські банки втратили довіру іноземних кредиторів, а також, що найголовніше – довіру населення. Саме тому, сьогодні мізерним є кредитування юридичних та фізичних осіб банками, так само значно зменшився обсяг депозитів, які знаходяться на рахунках українських банків. Для стабілізації банківської системи потрібно провести цілий комплекс різноманітних заходів, серед яких і формування належної та чіткої правової бази їх діяльності, проведення гнучкої та ефективної політики. Національним банком України з метою належного контролю діяльності банків та мінімізації втручання в таку діяльність інших суб'єктів та інші. Слід зазначити, що стан банківської системи є своєрідним дзеркалом політичної ситуації в країні, тому, окрім всього іншого, важливим є також політична стабільність у державі [4].

Аналіз показників функціонування і розвитку підприємств України вказує на низьку інтенсивність інноваційних процесів, скорочення масштабів впровадження інновацій у промисловості (за 2008 р. лише 10,8 % вітчизняних промислових підприємств впроваджували інновації) [5] зростання собівартості виготовленої продукції та зниження її конкурентоспроможності.

Дослідженнями встановлено, що основним джерелом фінансування витрат підприємств на інноваційну діяльність залишаються власні (реінвестиційні) кошти. Аналіз статистичних даних вказує на те, що за період 2000-2008 рр. їх частка в загальному обсязі витрат на фінансування інноваційної діяльності у 2000 р. становила 79,6 %, а у 2008 р. – вже 60,6 %, що свідчить про тенденцію до зменшення можливостей фінансування із цього джерела [6].

Загалом, слід зазначити, що нормами Закону передбачено цілий ряд заходів, які матимуть позитивний вплив на стан економічної системи України та мінімізують вплив світової економічної кризи. Однак, потрібно визнати, що дані заходи були застосовані із певним запізненням, тобто їх ефективність значно послаблюється, адже негативні тенденції вже проникли в економічну систему нашої країни. Крім того, відповідно до даних Державного комітету статистики України скоротився обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2009 р., який становив 5 мільярдів 634,6 мільйони доларів США, що становить 51,6% надходжень 2008 року.

Визначальне значення в державному регулюванні інноваційним процесом належить економічному обґрунтуванню інновацій. Крім того, цілий ряд питань, таких як вибір пріоритетів, фінансування інновацій, їх економічне обґрунтування тощо потребує визначеної науково-теоретичної проробки, спрямованої на створення діючих практичних інструментів, що дозволять активізувати інноваційну діяльність, підвищити

ефективність господарювання та відповідно поліпшити економічний стан окремих підприємств, галузей, регіонів і держави в цілому.

Аналіз динаміки інноваційно активних підприємств за 2000–2009 рр. свідчить, що, всупереч зменшенню кількості підприємств, які впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств, з 2007 р. спостерігалось поліпшення ситуації, а зазначені показники почали зростати (табл. 1). Проте в 2008 р. їх кількість значно зменшилась та стала найменшою за весь аналізований період. Разом з тим, кількість засвоєних нових видів техніки, впроваджених нових технологічних процесів почала збільшуватися. У 2009 р. питома вага підприємства, що займалися інноваційною діяльністю зросла, а загальна сума витрат зменшилась.

Важливо розуміти, що при використанні в умовах України західного досвіду створення і функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ні зараз, ні в найближчому майбутньому не доводиться розраховувати на загальне бюджетне фінансування [6].

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств України за період 2000-2009 рр., млн грн.

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			Дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання пов'язані з впровадженням інновацій	інші витрати
2000	18,0	1760,1	266,2	72,8	162,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,3	125,0	183,8	124,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	325,4	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	945,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	13,2	11327,1	1310,2	482,4	X	7114,1	2163,1

З даних таблиці видно, що на підприємствах України зросли витрати на впровадження та розвиток інновацій. Порівняно із 2000 р. загальна сума витрат зросла на 9567 млн грн.

Висновки. Не дивлячись на те, що перехід до ринкової економіки передбачає зменшення ролі держави в інноваційній діяльності, через ряд обставин (в першу проблему інвестиційного клімату) найближчим часом в Україні держава і надалі змушена відігравати ключову роль в фінансуванні найважливіших напрямків НТП.

Для підвищення активності інноваційної діяльності в нашій країні конче потрібна розробка й впровадження цільової комплексної державної програми, в якій необхідно визначити форми і джерела фінансової підтримки здійснення наукових досліджень і розробок на державному і регіональному рівнях, а також їх використання підприємствами різних галузей.

У програмі мають бути визначені більш ефективні й сучасні моделі інноваційного розвитку на базі приватно-державного партнерства, зокрема спільне фінансування проектів при зосередженні управління їх реалізацією в руках бізнесу; децентралізація державної підтримки тощо.

Література

1. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 220–226.
2. Клименко В.І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / Клименко В.І. // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 1. – С. 24–31.
3. Отецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : [монографія] / Отецький В.Л. – К. : Вид-во "Фенікс", 2003. – 320 с.

4. Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково - технічної інноваційної діяльності / О.М. Юркевич // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 106–112.

5. Карпенко Г.В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г.В. Карпенко, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 111–118.

6. Борейко В.І. Інновації як основа економічного зростання / В.І. Борейко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 42–48.

Надійшла 04.05.2012; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 658.149

В. В. ЛЕВИЦЬКИЙ

Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

УЧАСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ

В статті розглянуто наукові підходи до створення ефективної системи механізмів впливу капіталу на інвестиційну діяльність як основу забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства та його ефективного розвитку.

In the article the scientific going is considered near creation of the effective system mechanisms influence of capital on investment activity as basis of providing socio-economic firmness enterprise and him effective development.

Ключові слова: капітал, підприємство, інвестиційна діяльність, оцінка впливу капіталу на інвестиційну діяльність, забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства.

Вступ. У системі основних економічних ресурсів окремих господарських систем та суспільства у цілому, що визначають потенціал та темпи їх поступального економічного розвитку, важлива роль належить капіталу як основному стимулятору інвестиційної діяльності. Капітал являє собою накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками у економічний процес як інвестиційний ресурс та фактор виробництва з метою отримання доходу, а капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, що інвестуються у формування його активів та сприяє здійсненню інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність підприємства підпорядкована довгостроковим цілям його розвитку, тому процес використання капіталу в цьому виді діяльності повинен здійснюватися відповідно до попередньо розробленої фінансової політики. Дана політика носить назву інвестиційної, повинна бути пов'язана зі стратегічними цілями розвитку підприємства, а саме забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства за різних економічних ситуацій на ринку.

Оскільки, інвестиційна політика підприємства представляє собою частину стратегії використання капіталу підприємства, що полягає у виборі й реалізації найбільш ефективних форм реальних та фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів його розвитку і розширення економічного потенціалу господарської діяльності, наслідком якого є забезпечення формування соціально-економічної стійкості підприємства.

Розробка ефективної інвестиційної політики підприємства, що визначає найбільш ефективні шляхи використання капіталу в процесі його інвестиційної діяльності є основою створення та забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства.

Постановка проблеми. Для економіки важливе значення має стабілізація та розвиток виробництва, на цій основі збільшення обсягу інвестицій у привабливі галузі є одним з стимулів забезпечення процвітання держави в цілому. Інвестиції вважаються головною передумовою суспільного розвитку, але на шляху процесу інвестування стоять багато перепон та проблем, що не дозволяють зробити даний процес ефективним та впорядкованим.

Оцінка впливу капіталу на інвестиційну діяльність є процесом вкладення майнових та немайнових цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток, або досягається соціальний ефект, саме тому вони є однією з основних характеристик соціально-економічної ситуації в Україні та тенденцій розвитку й забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства.

Соціально-економічна стійкість підприємства характеризується:

- достатньою фінансовою забезпеченістю безперервності основних видів діяльності;
- незалежністю від зовнішніх джерел фінансування;
- здатністю маневрувати власними засобами підприємства;
- достатнім забезпеченням матеріальних обігових коштів власними джерелами покриття;
- станом власного виробничо-економічного потенціалу підприємства;
- соціальними показниками розвитку підприємства у поєднанні з соціальними пріоритетами розвитку території, де знаходиться підприємство;
- комплексним забезпеченням соціально-економічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення публікації, що стосується впливу капіталу на інвестиційну діяльність у своїх роботах приділяли увагу багато зарубіжних учених економістів: У. Шарп, Дж. Кейнс, Л. Гітман, М. Джонк, С. Беренс, П. Хавранек, Ф. Модільяні, М. Міллер, І. Ансофф, а також вітчизняні учені: І. О. Бланк, А. А. Пересада, М. І. Крупка, О. В. Мертенс, В. Г. Федоренко, С. М. Ілляшенко, В. П. Савчук.

Дослідження стратегічних проблем управління інвестиційною діяльністю здійснювали: І. Ансофф, І. О. Бланк, С. М. Ілляшенко, В. С. Пономаренко; оцінювання фінансового результату від інвестиційної діяльності та ефективності використання інвестиційних ресурсів з урахуванням соціальних показників розвитку здійснювали такі вітчизняні науковці, як В. П. Савчук, О. В. Мертенс та інші.

Постановка завдань. Головна мета статті полягає у розвитку та удосконаленні теоретичних засад впливу капіталу на інвестиційну діяльність на рівні підприємства з одночасним дослідженням шляхів підвищення його ефективності та обґрунтування забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства як результату ефективного використання капіталу у інвестиційній діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. У економіці у цілому, інвестиції представляють собою процес нагромадження капіталу, виступаючи тим самим найважливішим джерелом економічного розвитку.

В даному питанні найістотнішим є виділення двоїстої суті інвестицій: з одного боку, вони відображають величину акумульованого доходу на цілі нагромадження, обсяг інвестиційних ресурсів, тобто потенційний інвестиційний попит. З другого боку, інвестиції виступають у формі вкладень (витрат), що визначають приріст вартості капітального майна, як реалізовані інвестиційні попит і пропозиція [2].

Матеріальною сутністю інвестиційної діяльності є, звичайно “капітал”, у всіх його формах та видах існування. Рухатися капітал змушує, з одного боку, норма прибутку, а з іншого – привласнення частини очікуваного прибутку.

Ефективна діяльність будь-якого підприємства не можлива без впорядкованої та налагодженої системи управління. Саме завдяки ефективному управлінню інвестиційною діяльністю підприємство є стабільним та ліквідним, тобто має змогу отримувати прибуток, при цьому покриваючи усі свої видатки. Обмежений розмір капіталу – це реальність для будь-якого бізнесу, але щоб зберігати конкурентоспроможність на ринку, у компанії зазвичай є список з безліччю прибуткових інвестицій на вибір, і кожен з проектів вимагає якоїсь своєї частки вкладів [1].

Рациональне використання капіталу – розставляння пріоритетів щодо інвестиційних проектів – зазвичай починається або з розрахунку чистої теперішньої вартості проекту (щоб переконатися, що вона більше нуля), або з порівняння внутрішньої норми прибутковості з вартістю капіталу для підприємства, який би метод ми не обрали, для того щоб він був ефективним, вартість капіталу підприємства повинен бути оцінена правильно, оскільки є декілька проблем, яким варто приділити пильну увагу з огляду на їх потенційний вплив на ефективність інвестиційної діяльності та забезпечення соціально-економічної стійкості. Розглянемо детальніше їх:

- вартість капіталу визначається на основі очікуваного прибутку, якого вимагає сам ринок. Це не є чимось специфічним по відношенню до конкретного інвестора. Особливо тоді, коли організація застосовує одну й ту ж величину вартості капіталу щодо усіх інвестиційних рішень, критично важливо для неї звертатися до кількох джерел і не покладатися на історичні рекомендацією свого скарбника стосовно необхідного інвестору повернення;

- середньозважена вартість капіталу включає в себе граничні витрати, що несе підприємство для отримання нового капіталу – сюди входять очікувані витрати, емісійні витрати на зовнішній капітал, альтернативна вартість. Зазвичай граничні витрати зростають разом з бюджетом, тому неправильним буде використовувати один і той же для оцінки всіх проектів;

- кілька операційних напрямків, кожен з них буде мати якийсь свій рівень системного ризику, проте компанія при цьому буде використовувати одну і ту ж ставку дисконту для оцінки проектів з усіх напрямків;

- інші несистемні (або диверсифіковані) ризики включають в себе ризик зміни обмінних курсів, також зміни в трудовому законодавстві, поведінці ланцюжка постачальників.

Всі ці прояви, хоч і важко піддаються кількісній оцінці, можуть істотно різнитися між різними операційними напрямками та навіть різними проектами в рамках одного напрямку, а тому можуть надавати значний позитивний чи негативний ефект на грошові потоки. Кращим способом є включення цих ризиків в оцінку грошових потоків, щоб зіставлення інвестиційних рішень було максимально точним [3].

Формування інвестиційної політики базується на прогнозуванні кон'юнктури інвестиційного ринку й окремих умов здійснення інвестиційної діяльності, тому її розробка є складним творчим процесом, який на нашу думку повинен враховувати соціальні складові розвитку підприємства. В кінцевому результаті інвестиційна політика має забезпечити не лише фінансову стійкість підприємства не тільки в теперішньому часі, але й в перспективі та повинна відповідати загальній стратегії розвитку підприємства та забезпечувати довгострокову соціально-економічну стійкість підприємства. Результатом реалізації інвестиційної політики є складання інвестиційних програм розвитку підприємства у економічно-соціальній сфері.

Інвестиційна програма являє собою сукупність реальних інвестиційних проектів, які є привабливими для підприємства, згрупованих за певними ознаками, крім того у процесі реалізації

інвестиційної політики програма являє собою єдиний об'єкт управління для формування не лише економічної, а й соціальної стійкості підприємства, тому ми пропонуємо формувати систему інвестиційної політики підприємства з урахуванням забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства.

Тому ми пропонуємо представити процес розробки інвестиційної політики із урахуванням забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства у вигляді наступної послідовності дій:

- розробка стратегічних та тактичних цілей інвестиційної діяльності підприємства, які повинні бути узгодженими із загальною стратегією його розвитку;
- розробка напрямків інвестиційної діяльності відповідно до життєвого циклу суб'єкта господарювання та соціальних показників діяльності;
- розробка стратегії та тактики формування інвестиційних ресурсів з урахуванням соціальних чинників;
- конкретизація інвестиційної стратегії за періодами реалізації та встановлення послідовності й строків досягнення визначених цілей у соціально-економічному напрямі діяльності;
- оцінка інвестиційної стратегії й тактики;
- впровадження розробленої інвестиційної політики у відповідності з інвестиційними цілями та розробленими планами економічного та соціального розвитку;
- забезпечення соціальних показників розвитку підприємства;
- забезпечення соціальних показників розвитку території.

Впровадження інвестиційної політики з урахуванням соціально-економічних показників діяльності підприємства забезпечується за допомогою інвестиційного механізму із застосуванням дієвих методів моніторингу та контролінгу економічно-соціальних показників інвестиційної програми.

Вирішення широкого кола питань, які пов'язані із специфікою підприємства вимагає переходу на якісно новий рівень управління його інвестиційним процесом, тому розробка та формування комплексного механізму управління інвестиційним процесом з метою ефективного використання переваг інвестування стає необхідним етапом. Інвестиційний механізм має регламентувати розробку та реалізацію управлінських рішень, охоплювати аналіз різних факторів, що впливають на процес інвестування та забезпечувати ефективне планування процесу управління.

За характером завдань та інтересів інвестиційний механізм є організаційно-економічним; за способом здійснення цілей є механізмом змішаного управління, оскільки поєднує в собі самоуправління та управління ринковими структурами (крім того впливають державні органи); за рівнем функціонування – реалізується на рівні підприємства; за способом реалізації є інструментом реалізації управління інвестиційним процесом у динаміці, крім того за напрями реалізації інвестиційний механізм повинен враховувати соціально-економічну спрямованість та забезпечити стратегічно ефективний розвиток діяльності підприємства [4].

Відповідно до окреслених характеристик інвестиційний механізм, на нашу думку, являє собою сукупність органічно пов'язаних та взаємодіючих заходів, принципів, методів, прийомів, форм та стимулів управління інвестиційними проектами підприємства, взаємозалежний вплив яких забезпечує найбільш ефективні шляхи реалізації його інвестиційної програми та у результаті якої отримується соціально-економічна стійкість розвитку підприємства [1–3]. Структурна схема інвестиційного механізму зображена на рис. 1.

Інвестиційний механізм підприємства передбачає створення необхідних структур, які забезпечуватимуть заходи з розвитку та контролю за процесом реалізації інвестиційної політики, створення регламентуючих документів, формування раціональних зв'язків між інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності, визначення прав, обов'язків та відповідальності інвесторів й виконавців, що беруть участь у здійсненні інвестиційної політики [5].

Організація управління процесом реалізації інвестиційної політики передбачає здійснення сукупності інвестиційних заходів щодо ефективного функціонування усіх елементів інвестиційного механізму.

Отже, інвестиційний механізм забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства є сукупністю структурних складових (систем), кожна з яких забезпечує здійснення різних аспектів інвестиційної політики з метою отримання максимального прибутку або досягнення іншого корисного ефекту в результаті реалізації інвестиційних проектів в поточному та перспективному періодах. Створення та ефективне функціонування інвестиційного механізму зможе дати поштовх інвестиційним процесам у різних галузях, що в перспективі сприятиме їх економічному розвитку та піднесенню, як відомо, основною метою інвестицій на підприємстві є забезпечення різних форм довготермінового розвитку підприємства і нагромадження його капіталу, а поняття інвестиційної діяльності підприємства доцільно визначати як сукупність операцій, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів для отримання довготермінового зростання його ринкової ціни.

Тому для підвищення якості управління інвестиційною діяльністю на підприємствах та розробки ефективної інвестиційної програми доцільно застосовувати інвестиційний механізм, що формується з систем формування організаційної структури, організації процесу узгодження інтересів суб'єктів

інвестиційної програми, формування раціональних зв'язків між суб'єктами інвестиційної програми, організації інформаційного забезпечення реалізації інвестиційної програми, формування функціонально-змістовної структури реалізації інвестиційної програми, організації стратегічного і оперативного планування інвестиційної програми, організації управління процесом реалізації інвестиційної програми.



Рис. 1. Структура елементів інвестиційного механізму підприємства

Інвестиційний механізм є способом забезпечення ефективного та стабільного соціально-економічного розвитку з можливістю у перспективі проводити постійну адаптацію підприємства до змінних умов зовнішнього середовища, а чітка організація управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств дозволяє розробляти найбільш ефективні інвестиційні програми, спрямовані на забезпечення найвищої прибутковості.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, для забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства необхідне досягнення високих фінансових результатів за найменших витрат, забезпечення безперервної роботи підприємства й своєчасний та оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів, що є у його розпорядженні, а також спрямування коштів на розвиток підприємства у вигляді активної інвестиційної діяльності, що повинна включати інвестиційний механізм забезпечення соціально-економічної стійкості підприємства як основного елементу забезпечення довгострокової перспективи його ефективного розвитку.

Література

1. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Губський Б.В. – К. : Наук. думка, 1998. – 390 с.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / Ковалев В.В. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
3. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Крылов Э.И., Власова В.М., Журкова И.В. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А.А. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
5. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства :[навч. посіб.] / Удалих О.О. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 292 с.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Ліпич Л. Г.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ХЛІБОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Розкрито сутність інвестиційних процесів. Висвітлено їх особливості в хлібопродуктовому підкомплексі та намічено перспективні напрями управління.

This article describes the essence of the investment process. The article also illustrates it in the grain subdivision. It offers direction for enterprise development.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, менеджмент, хлібопродуктовий підкомплекс.

Вступ

Забезпечення населення якісними продуктами харчування є одним з головних напрямів соціально-економічного розвитку будь-якої держави. Проблеми розвитку продовольчого сектору економіки зумовлені низкою несистемних зокрема, природно-кліматичних умов, та чинників системного характеру, таких як кон'юнктура ринку, динамічні зміни чинного нормативно-правового поля, фінансова нестабільність суб'єктів господарювання тощо. Врегулювання економічних відносин відбувається на тлі динамічного розвитку інвестиційного процесу в Україні.

Постановка проблеми

Ознакою сучасного світового розвитку соціально-економічних систем – виникнення та функціонування величезних потоків науково-технічних ресурсів, методичного забезпечення, потужних баз даних, сформованих як державними, так і недержавними структурами, що фактично виступають самостійним фактором виробництва й часто-густо є об'єктом або засобом інвестиційної діяльності. Інформація в інвестиційній сфері перетворилася на потужний стратегічний ресурс економіки та бізнесу. Поряд з такими значними формоутворювачами капіталу як праця, основні виробничі фонди, оборотні засоби, час та знання, інформаційні ресурси, інвестиції є рушіями сучасного менеджменту і становлять основу конкурентоспроможності суб'єктів на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблемам формування та функціонування інвестиційних систем присвячені численні результати вітчизняних та зарубіжних досліджень. Серед них вагоме місце займають праці Бондара М., Гольдштейна Г., Данилишина Б., Корецького М., Дачія О., Кузьміна О., Князя С., Вівчара О., Мельника Л., Марціна В., Сосніна А. [1-6] та інших. Публікації розкривають проблеми становлення та технічного забезпечення інвестиційного процесу, виявляють основні підходи до управління ним в умовах мінливого ринкового середовища. Також предметом вивчення науковців є суспільно-економічні основи регулювання інвестиційної діяльності на загальнодержавному, регіональному та галузевому рівні. Водночас недостатньо врегульованими й розкритими є питання формування та забезпечення ефективного функціонування економічних систем окремих ринкових агентів під час здійснення ними інвестиційної діяльності. Розв'язанню вказаної проблеми присвячена дана публікація.

Постановка завдання

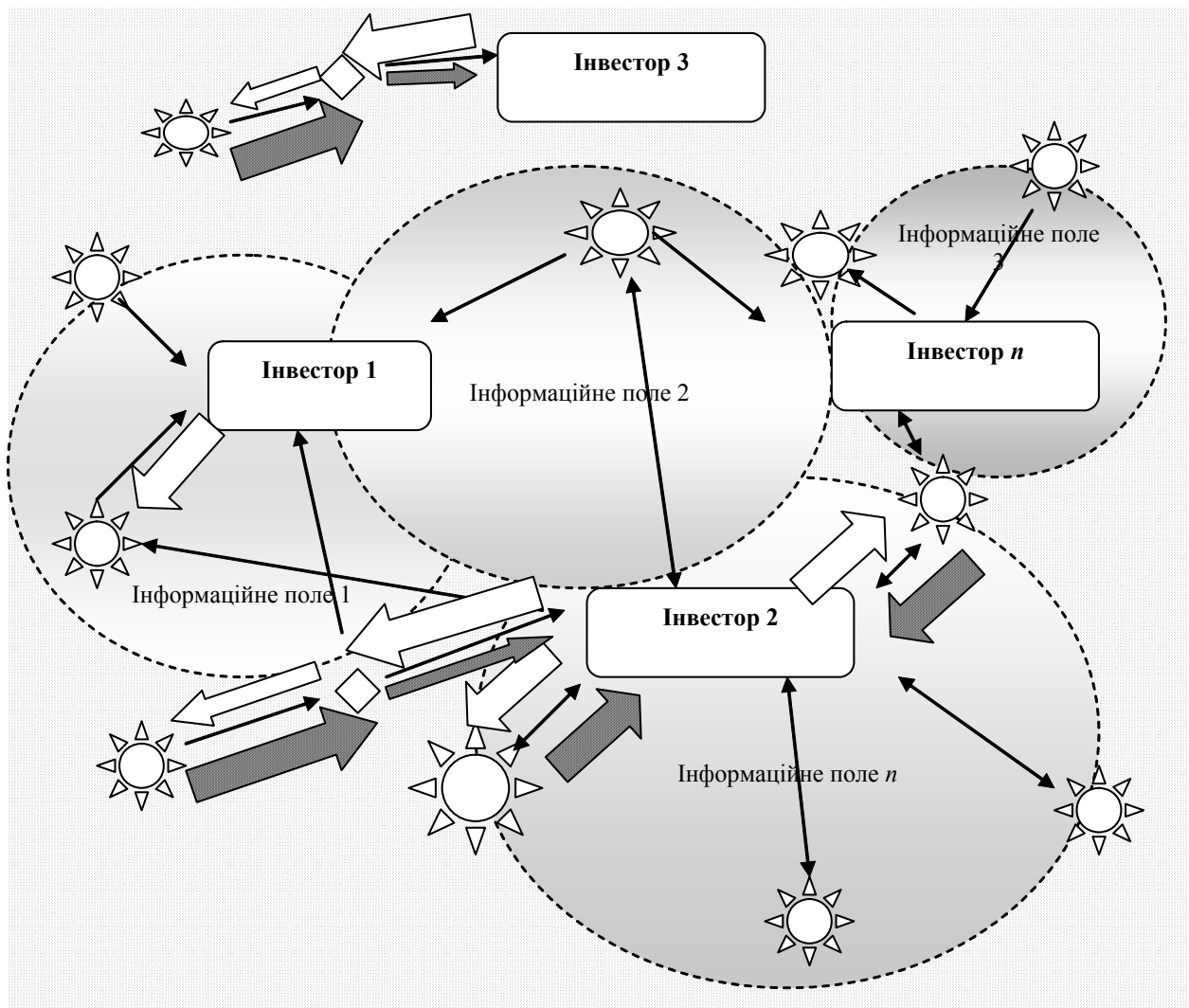
Метою статті є виявлення напрямів оптимізації інвестиційної стратегії розвитку галузевих підприємств в контексті посилення рівня їх соціально-економічної безпеки.

Результати дослідження

Суть економічної ефективності, соціально-орієнтованої структури зерновиробництва та зернопереробки в Україні ґрунтується на створенні інвестиційного ринку (рис. 1), розвитку інноваційної сфери, впровадженні стратегії ресурсозбереження. Структурна галузева переорієнтація пов'язується в першу чергу з необхідністю прискорення темпів науково-технічного прогресу, новітніх форм і методів організації та управління, в т.ч. інноваційними процесами, розширення можливостей адаптації різних сфер хлібопродуктового підкомплексу до потреб внутрішнього і зовнішнього ринку.

Перед тим як прийняти рішення про інвестиційну діяльність управлінський склад персоналу підприємств зацікавлений у створенні відповідної інформаційної бази з можливістю її подальшої обробки, представлення у звітній формі та подальшим збереженням в якості системи знань компанії. Надлишок засобів, багаваріантність способів обробки інформації визначили потребу їх постійного моніторингу в організаціях різних форм власності і господарювання.

Процес інформаційного забезпечення інвестиційною діяльністю підприємств включає такі стадії: 1) підготовки; 2) інвестування, 3) контролю; 4) закриття інвестиційного проекту. На підготовчому етапі інформаційне забезпечення доцільно обирати у відповідності зі сферою та об'єктом інвестування на основі первинної інформації. Концептуальна нерівність ефективності ринку капіталу під час здійснення інвестиційної діяльності полягає в тому, що за своєчасного та достатнього інформаційного забезпечення ринкова вартість об'єкта інвестиційної діяльності відповідає їх внутрішній (реальній) вартості (рис. 2), тому орієнтація на ринкові ціни об'єктів інвестування визначає потенційну потребу в інвестиціях.



Умовні позначення:







-  Об'єкт інвестування (нові підприємства або виробництва, нові технології і обладнання, нова продукція, ноу-хау та майнові права тощо)
-  Грошові потоки (інвестиції) та права власності
-  Грошові потоки (інвестиційний дохід) та відповідальність
-  Агенти та інші посередники
-  Інвестиційні ризики
-  Інформаційний потік

Рис. 1. Концептуальна модель інвестиційного процесу

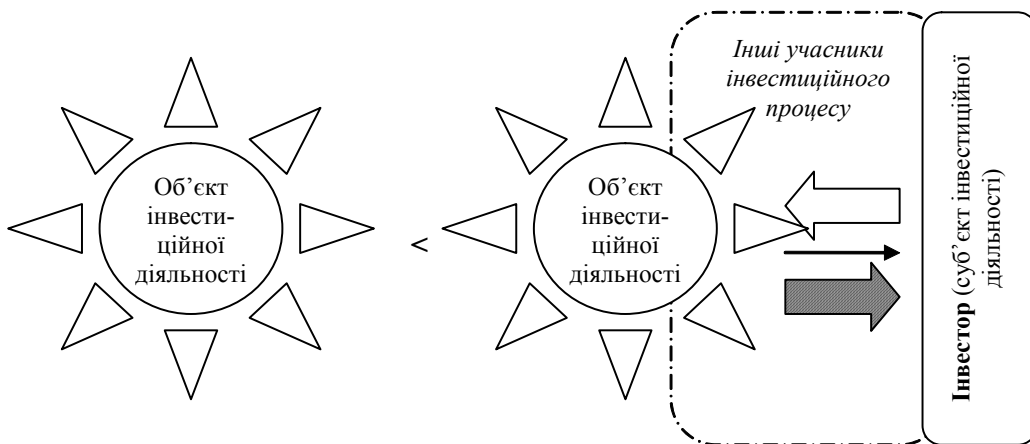


Рис. 2. Раціональна вартість капіталу під час здійснення інвестиційної діяльності

Для розробки регіональної концепції побудови нової системи управління інвестиційною діяльністю хлібопродуктового підкомплексу в контексті сталого розвитку необхідно розкрити причинно-наслідкові зв'язки між потенціалом підприємств і потребами суспільства. В основу схеми зв'язків доцільно покласти такі групи: потреби держави, виробників та окремих осіб, в тому числі фізичних осіб-споживачів. Побудова концептуальної моделі розвитку хлібопродуктового підкомплексу на регіональному рівні передбачає досягнення ним більшої ефективності, продуктивності наукової, виробничої і адміністративної роботи за умови забезпечення соціальної стабільності в регіоні. Метою такої моделі є розгляд регіональних підприємств як цілісної системи взаємозв'язаних елементів з одночасним поглибленням функцій спеціалізації окремих його ланок на основі механізму інвестування. Одним з провідних завдань моделі є спрямованість на розвиток у селі малого і середнього бізнесу, місцевого самоврядування і їх правової підтримки. На підставі вищезазначеного розроблено проект об'єднання взаємодіючих між собою структур, кожна з яких зі своєї сторони сприяє розвитку аграрної сфери, продовольчого сектора економіки та місцевого населення в Житомирській області.

Координуючим органом комплексу виступить АТ «Житомирзерно-холдинг» (рис. 3), який поповнюється за рахунок внесків членів-учасників. За рахунок утвореної фінансової групи АТ «Житомирзерно-холдинг» надає гранди організаціям області на конкурсних засадах, що дасть можливість з мінімальними витратами користуватися ресурсами області, постійно підтримуючі прямі зв'язки з організаціями-інтеграторами, активно фінансуючи їх інвестиційні проекти. Ефективною вбачається стратегія залучення фінансових ресурсів населення як на засадах власників акціонерного капіталу регіональних підприємств хлібопродуктового підкомплексу, так і власників цінних паперів підприємств, які є у комунальній та державній власності. На фоні недовіри населення до банківської системи саме цінні папери державних та комунальних підприємств виступають реальним і гарантованим вкладенням грошових коштів громадян.

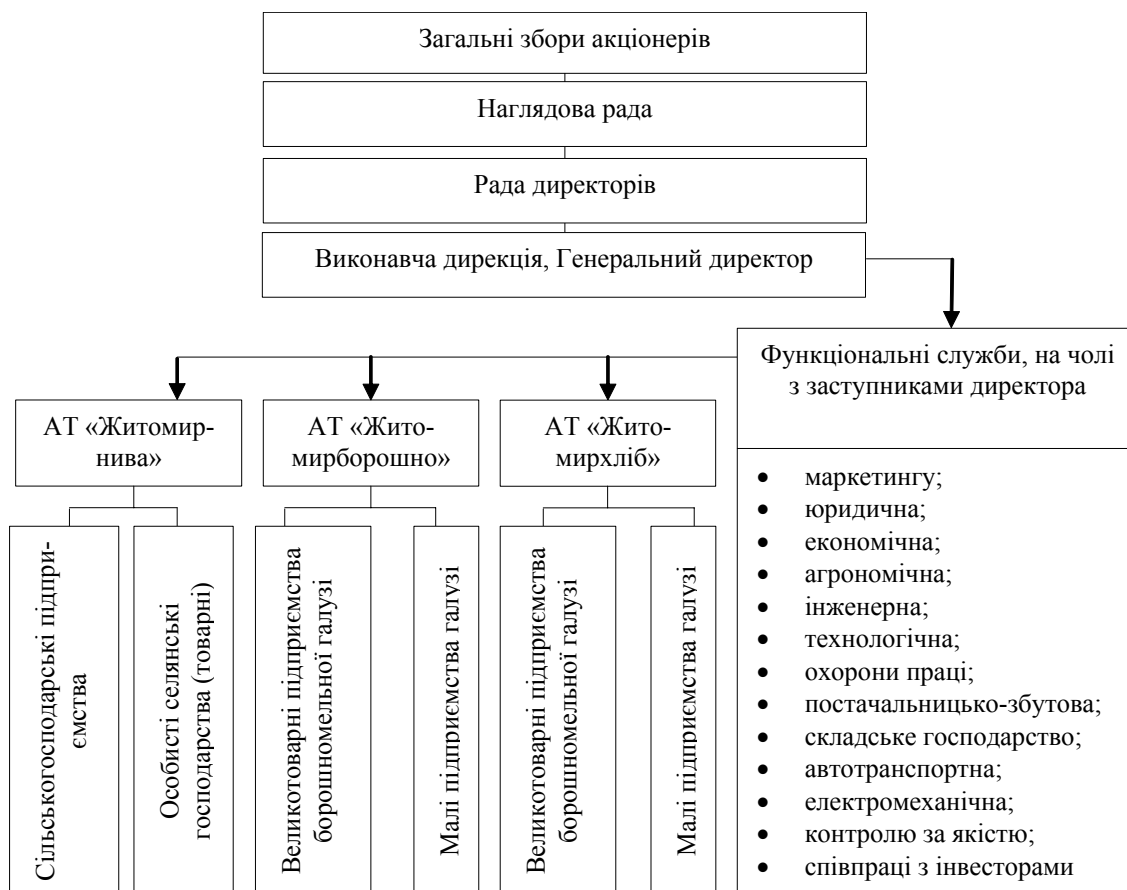


Рис. 3. Проект організаційної структури АТ «Житомирзерно-холдинг»

Одним з завдань фахівців з менеджменту АТ «Житомирзерно-холдинг» є акумуляція інформації про організацію-засновники, їх проекти і послуги, що можуть надаватися в рамках проектів. Така структура виявляється особливо ефективною в умовах економіки як системи з багатьма визначальними факторами і невідомими, коли паралелізація завдань, що ставляться перед суспільством, дає вищу віддачу над одночасним розв'язанням цілого ряду завдань однією ланкою окремо. За умови розширення комплексу зростає ефективність його роботи, але й зростають витрати на його реалізацію.

В методичному плані запропонована організаційна структура (рис. 3) охоплює всю сукупність факторів, що впливають на розвиток господарства: суспільний устрій держави, тобто пануючі продуктивні відносини; потреба суспільства в продуктах харчування та сировині для переробних галузей; аграрна політика і методи управління агропромисловим сектором; рівень науково-технічного розвитку; природні ресурси та раціональне їх використання. На нашу думку, саме корпоративна модель розвитку хлібопродуктового підкомплексу в регіональному масштабі є потужним інструментом для стимулювання його розвитку. Така модель може мати прояв через збільшення зайнятості, відрахувань в бюджетні фонди різних рівнів, підвищення рівня оплати праці, стійкість та конкурентоспроможність економіки. Нові виробничі системи (корпорації) дозволяють кожному підприємству вигравати від ефекту масштабу, узгодженості дій, при цьому зберігається їх виробнича гнучкість та самостійність. Об'єднання посилюють взаємну підтримку, сприяють покращенню доступу усіх членів-учасників до спеціалізованої інформації. При цьому зміцнюються зв'язки між постачальниками і споживачами, повніше відкриваються можливості для спільного впровадження інновацій.

Система корпоративного управління – організаційна модель, за допомогою якої компанія захищає інтереси своїх інвесторів. Дана система містить у собі багато аспектів: рада директорів, схема оплати праці, економічні відносини на підприємстві, механізми оголошення банкрутства. Тип моделі, яка застосовується у конкретному підприємстві, залежить від структури організації, що відбиває сам факт поділу функцій володіння і керування сучасною корпорацією. Корпоративне управління притаманне широкому колу компаній, фірм, небізнесових організацій, оскільки воно охоплює загальні принципи організації діяльності підприємств.

Сьогодні основні ресурси, що забезпечують економічне зростання – ресурси самих підприємств, їхній прибуток, оборотні активи, витрати. Така модель об'єктивно ускладнює для будь-якого власника контроль за використанням своєї власності. Це породжує множинність корпоративних конфліктів. Головними з них можна вважати конфлікт між менеджментом і акціонерами, які не можуть впливати на процес прийняття рішень (у нашому випадку – власників, у т.ч. й тих, що віддали свої земельні і майнові паї). Систему корпоративного управління забезпечує альянс співвласників, а стратегію визначають менеджери. Для досягнення цілей корпоративного будівництва нами сформована організаційна структура, яка забезпечується системою корпоративного управління.

Поділ підприємства на галузеві підрозділи надає можливість фокусувати увагу керівників на конкретних завданнях, які стосуються напрямів діяльності певного підрозділу. Адміністративний рівень корпоративного управління забезпечують головні спеціалісти, які готують зведену інформацію керівникам вищого рівня для прийняття оптимальних рішень. Інституційний рівень корпорації представляють голова підприємства і маркетолог, які формують загальні цілі трансформації підприємства і окреслюють шляхи їх досягнення. Економічні завдання – досягнення капіталізації підприємства і залучення інвестицій; управлінські – вихід на нові ринки, нові товари, забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Впровадження ефективної системи корпоративного управління в агропромислових підприємствах сприятиме уникненню конфліктів співвласників різного рівня і надасть можливість ефективно вирішувати завдання корпоративного будівництва. На сучасному етапі відносини між підприємствами підкомплексу регламентуються переважно господарськими договорами. Однак зниження ділової активності аграрних товаровиробників не створює передумови для підвищення ефективності господарювання та розвитку взаємовідносин. Запропонована нами стратегія корпоративного управління хлібопродуктовим підкомплексом полягає в активізації діяльності підприємства на засадах господарського розрахунку. Передбачається розробка стратегічних планів із замкненим циклом виробництва «виробництво-реалізація-споживання» – від вирощування зернових культур до реалізації готової продукції кінцевому споживачу, забезпечуючи повне завантаження виробничих потужностей переробних підприємств.

Засновниками зазначених утворень можуть виступати економічно стійкі переробні та сільськогосподарські підприємства, фізичні особи в межах земельних та майнових паїв. Об'єднання сільськогосподарських та переробних підприємств можливе шляхом злиття їх капіталів і утворення єдиної юридичної особи. Однак інтеграторами інтеграційних утворень, на наш погляд, повинні стати підприємства-виробники кінцевої продукції внаслідок вищого рівня кредитоспроможності та зацікавленості в утворенні стабільної сировинної бази для своїх виробництв. Внаслідок цього сільськогосподарські підприємства стають структурними підрозділами єдиного підприємства, яке на 3 роки звільняється від податку на прибуток та виплат, що надходять у місцевий бюджет.

В умовах кризи української економіки в Житомирській області реалізується регіональна політика розвитку промисловості і сільського господарства. Її метою є збереження виробничо-технологічного й кадрового потенціалу хлібопродуктового підкомплексу, створення умов для його стійкого росту й підвищення конкурентоспроможності, і як результат – формування високих інвестиційних можливостей і посилення бюджетоутворюючої ролі з метою подальших позитивних структурних зрушень в інших сферах регіональної економіки. Отже, сформується особлива регіональна модель управління розвитком хлібопродуктового підкомплексу у сфері підтримки й сприяння вирішенню проблем його розвитку. Важливою методичною особливістю нових організаційних форм є узгодженість з вітчизняним і зарубіжним

досвідом. Прогнозований ефект від діяльності АТ «Житомирзерно-холдинг» буде досягнутий за рахунок наступних переваг: досягнення синергетичного ефекту, що виникає внаслідок об'єднання капіталів; покращення загального організаційного менеджменту між первинними виробниками як по горизонталі, так і по вертикалі; посилення інтеграційних зв'язків між ланками хлібопродуктового підкомплексу, сировинною та переробною базою; формування єдиної політики розподілу доходів на всіх рівнях виробництва залежно від кількості і якості вкладеної праці; завоювання конкурентних переваг в середовищі ринку зерна та продуктів його переробки, особливо на регіональному рівні; вирішення проблеми роботи на давальницькій сировині; зниження впливу посередницької ланки на прибутковість у галузях хлібопродуктового підкомплексу; скорочення управлінських ланок; формування єдиної цінової політики; формування стабільного ринку збуту; впровадження інновацій та венчурного капіталу на підприємствах хлібопродуктового підкомплексу, оновлення матеріально-технічної бази за рахунок розширення фінансових ресурсів; відповідність стандартам якості Світової організації торгівлі; підвищення можливості вирішення соціальних програм за рахунок відрахувань і розподільної частини прибутку, зростання добробуту працюючих в хлібопродуктовому підкомплексі; підвищення мотиваційного механізму внаслідок зростання доходності з одночасним збереженням юридичної самостійності підприємств; зниження ризикованості внаслідок самостійної відповідальності дочірніх підприємств щодо своїх зобов'язань з одночасною можливістю надання фінансової допомоги материнською компанією; залучення інвестицій; захищеність позицій вітчизняного товаровиробника на регіональному рівні.

На першому етапі інтеграції пропонуємо реалізувати стратегію об'єднання регіональних підприємств хлібопродуктового підкомплексу Житомирської області з метою гарантованих, пріоритетних поставок за межі регіону, сировинного забезпечення виробництва зерна та його переробки, що сприятиме вирішенню проблеми недостатнього сировинного забезпечення. Дана стратегія передбачає встановлення широкого спектра внутрішньорегіональних товарно-сировинних взаємозв'язків підприємств хлібопродуктового підкомплексу; регулювання цін на найважливіші сировинні ресурси для галузей хлібопродуктового підкомплексу, що поставляють у рамках внутрішньорегіональної інтеграції спрямоване на згладжування диспаритету цін виробників сировинних і кінцевих продуктів.

Висновки

Активна регіональна політика відносно розвитку хлібопродуктового підкомплексу Житомирської області повинна передбачати поступове збільшення методів і інструментів, характерних для недержавного регулювання в ринкових умовах господарювання, при незмінному збереженні принципів консолідації зусиль всіх учасників взаємодії в комплексі й прагнення до досягнення балансу їхніх інтересів.

Виходячи із загальної потреби удосконалення організації агропромислового виробництва на регіональному рівні, зростає значення його раціонального розміщення, зональної (регіональної) та господарської спеціалізації і концентрації, які виступають важливими чинниками підвищення ефективності будь-якого виробництва незалежно від форм підприємницької діяльності за рахунок адресної концентрації капіталу і мінімізації виробничих витрат, адаптації до регіональних біокліматичних, ґрунтових, демографічних та економічних умов. Концентрація капіталу дозволяє більш ефективно реалізовувати інвестиційні програми розвитку підприємств.

Література

1. Соснін О.В. Місце інформаційної діяльності в інноваційній моделі розвитку економіки України / О.В. Соснін // Стратегічна панорама. – 2004. – № 1. – С. 170–176.
2. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств : [монографія] / Кузьмін О.Є., Князь С.В., Вівчар О.Й., Мельник Л.І. ; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Стрий : ТзОВ «Укрпол», 2005. – 250 с.
3. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Данилишин Б.М., Корецький М.Х., Дасій О.І. — Донецьк : «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 292 с.
4. Бондар М. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : [підручник] / Бондар М. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
5. Марцин В.С. Стратегія розвитку інвестиційної діяльності в економіці України / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9. – С. 57–65.
6. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика / Гольдштейн Г.Я. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2002. – 179 с.

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Скидан О. В.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338.23

Б. Ю. КИШАКЕВИЧ

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ РИЗИКІВ БАНКУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто ключові фактори формування операційних ризиків банків та запропоновано низку заходів щодо їх зниження. Детальніше проаналізовано такі складові операційного ризику, як ризик зниження ділової репутації, ризики зовнішнього середовища та ризик персоналу.

Key factors of bank operational risk forming are discussed and set of the measures for it decreasing are offered. Such components of operational risk as reputation risk, outer risk and risk of personal are analyzed in more details.

Ключові слова: операційний ризик, ризик персоналу, ризик ділової репутації, зовнішнє шахрайство, іпотечні шахрайства, правовий ризик.

Постановка проблеми. В економічній літературі поки що не склалося однозначного уявлення про операційний ризик. Це призводить до різних трактувань суті даного виду ризику та способів управління ним. Базельський комітет, наприклад, пропонує наступну класифікацію джерел операційного ризику:

- персонал (навмисні дії працівників банку, які можуть завдати шкоди діяльності;
- процеси (некоректне виконання операцій під час реалізації внутрішньобанківських процесів або виконання посадових обов'язків);
- системи (порушення діяльності банку в результаті збою інформаційних систем та недоступності сервісу);
- зовнішнє середовище (протиправні дії та загрози, спричинені зовнішніми чинниками, які не залежать безпосередньо від банківської установи та виходять за межі його контролю).

Проте вона не є повною, оскільки, на нашу думку тут не враховано ризику зниження ділової репутації, деякі важливі аспекти правового ризику тощо. Остання світова фінансова криза поставила багато складних питань перед науковцями, які стосуються у першу чергу удосконалення існуючих теоретико-методологічних та практичних аспектів оцінювання різних видів банківських ризиків із врахуванням особливостей перебігу кризи у різних країнах світу.

Мета статті – дослідження особливостей прояву ключових факторів операційного ризику банку в сучасних умовах та розроблення практичних рекомендацій по зменшенню їх впливу на формування операційного ризику.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питанням ідентифікації та оцінювання операційних ризиків банку присвячено багато наукових праць та досліджень серед яких слід відзначити роботи В.В. Вітлінського, А.Б. Камінського [7], О.С. Дмитрова, К.Г. Гончарова, О.В. Меренкова [5], А. Кемпен [4] та інших. Проте проблеми врахування уроків останньої світової фінансової кризи та особливостей її перебігу в Україні при аналізі ключових факторів операційного ризику банку залишаються ще малодослідженими.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі немає однозначної позиції щодо визначення та класифікації операційних ризиків. У «Положенні про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом (розд.1) 16.06.2010 № 461» Міністерством фінансів дається наступне визначення: операційний ризик – ризик дії людського, технічного факторів і обставин непереборної сили [1]. У «Положенні про організацію операційної діяльності в банках України» від 18.06.2003 року Національний банк визначає операційний ризик як ризик, який пов'язаний з порушенням банківських правил та/або систем контролю за обробленням, проведенням операцій, документацією, що виникає як унаслідок зовнішніх причин, так і через помилки працівників банку [2].

Базельський комітет запропонував визначення: операційного ризику як ризику виникнення збитків у результаті недоліків та помилок у ході здійснення внутрішніх процесів у банку, допущених із боку співробітників, через інформаційні системи, а також зовнішніх подій.

Українські банки практикують наступну систему класифікації операційних ризиків [5]:

- ризик, пов'язаний з діями працівників і безпекою робочого місця;
- ризик, пов'язаний з роботою систем і технологій;
- ризик помилки у банківських;
- ризик, пов'язаний з зовнішніми.

На нашу думку, під операційним ризиком банку слід розуміти ймовірність виникнення збитків у результаті недоліків або помилок у внутрішніх процесах банку, у діях персоналу, у роботі інформаційних систем, неефективної організації правової роботи, шахрайства, навмисного зниження ділової репутації установи зацікавленими особами. У відповідності із цим визначенням у таблиці 1 пропонуються складові елементи операційного ризику.

Складові операційного ризику	
Складові операційного ризику	Характеристика
Ризик некоректного функціонування систем і обладнання	Технологічний ризик збоїв обладнання (банкомати, комп'ютерне і телекомунікаційне обладнання, тощо), програмного забезпечення та інформаційних технологій.
Ризик персоналу	Людський фактор може бути джерелом ризику внаслідок дії конкурентів, таємниці, конфіденційності, що можуть породжувати невизначеність знань про об'єкт управління (ризик вивчення), помилкової дії менеджера чи оператора (ризик дії), конфліктів.
Ризик внутрішніх систем	Ризик методології виконання різних банківських операцій, неправильної організаційної структури банку, розподілу обов'язків, недосконалості системи захисту інформації.
Ризик фізичної шкоди	Ризик, який настає в результаті природних катастроф та інших факторів, які можуть завдати шкоди основному обладнанню, системам, технологіям і ресурсам банку.
Ризики зовнішнього середовища	Ризик втрат, пов'язаний з діями третіх осіб, включаючи зовнішнє шахрайство. Ризик несанкціонованого доступу у діяльність банку, викрадення активів, виникнення втрат та погіршення фінансового стану банку через навмисні чи ненавмисні дії клієнтів, контрагентів, а також в результаті змін вимог регулюючих органів.
Правовий ризик	Ризик невідповідності внутрішніх нормативних документів банку із діючим законодавством, неефективної організації правової роботи, порушення банком або клієнтами умов договору.
Ризик зниження ділової репутації	Ризик втрат у результаті зниження довіри клієнтів і контрагентів до банку та зменшення клієнтської бази

Більш детально зупинимось на ризику втрати репутації, який проявляється зниженням довіри клієнтів та партнерів до банку та зниженням рівня клієнтської бази. Як показав перебіг сучасної фінансової кризи в Україні цей вид операційного ризику, попри його надзвичайну вагомість, здебільшого недооцінювався банківськими установами.

Ділова репутація банку – якісна оцінка діяльності банку, дій його власників, афілійованих осіб, дочірніх та залежних підприємницьких структур та організацій. Виникнення ризику втрати репутації може бути спричинено наступними факторами:

- недотриманням банківської установою чинного законодавства, принципів професійної етики, невиконання договірних зобов'язань перед клієнтами та контрагентами;
- нездатністю банку ефективно протидіяти легалізації (відмиванню) доходів, отриманих незаконним шляхом а також іншій протиправній діяльності недобросовісних клієнтів, контрагентів та працівників установи;
- недосконалим банківським ризик-менеджментом та здійсненням банківською установою агресивної кредитної та інвестиційної політики;
- низькою кваліфікацією кадрів;
- конфліктом інтересів між засновниками, клієнтами чи афілійованими особами;
- публікацією негативної інформації про діяльність банківської установи чи пов'язаних із нею організацій та структур.

Безпрецедентне розгортання банківської кризи в Україні у 2008-2009 роках було не в останню чергу викликано попри об'єктивні причини ще й безперешкодним використанням засобів масової інформації для подекуди навмисного поширення негативної інформації про банківські установи, що викликало справжній переполох і паніку на фінансових ринках та значний відтік коштів з банків. Втрата ділової репутації банків та, як наслідок, криза ліквідності, яка охопила тоді усю банківську систему України стали однією із основних причин того, що міжнародна криза ліквідності вплинула на Україну сильніше, ніж на інші країни.

Ризик зниження репутації – це ризик виникнення втрат банку через зниження репутації на ринку, що призводить до фінансових втрат, виникнення збитків у результаті зменшення кількості клієнтів (контрагентів) унаслідок формування негативної суспільної думки про фінансовий стан банку, якість його послуг або інші аспекти діяльності загалом.

Ризик зниження репутації впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини. Цей ризик може привести банк (або його керівників) до фінансових втрат, зменшення клієнтської бази та притягнення до адміністративної, цивільної чи кримінальної відповідальності.

Наступним важливим фактором операційного ризику є зовнішнє шахрайство. Останні статистичні дані стосовно української банківської є доволі оптимістичними. Так, у 2010 році кількість банків-членів платіжних систем, які зазнали збитків через шахрайства з картками, склала 43 банки. У 2010 році сума збитків, які банки та їх клієнти зазнали через шахрайства із картками, склала 6.3 млн грн, що є у два рази менше ніж у 2009 році, коли втрати становили 13 млн грн. Крім цього, кількість шахрайських дій із використанням платіжних карт у порівнянні із 2009 роком зменшилась на 7,2 тис. одиниць – до 2,9 тис. одиниць. 99,7% операцій із платіжними картками, через які банкам було завдано збитків, було здійснено із використанням міжнародних платіжних систем Visa (55,27%) і MasterCard (44,45%). Позитивним є також те, що вітчизняні платіжні системи Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) та "Укркарт" у 2010 році не зазнали подібних збитків.

Українські банки-члени платіжних систем Visa и MasterCard захоплюючись емісією спеціальних платіжних засобів, не приділяють значної уваги безпеці розрахунків, захисту інформації, не здійснюють належним чином моніторинг та відеонагляд за банкоматами.

Дослідження американської асоціації банків ABA (American Bankers Association) "The 2011 ABA Deposit Account Fraud Survey", яке ґрунтується на аналізі збитків, завданих банкам через шахрайства із чековими та електронними платежами та заходів, які здійснюють самі банки щоб їх зменшити, виявило, що

1. Втрати, пов'язані із чеками зменшились у 2010 році до \$893 млн, тоді як у 2008 році вони становили \$1.024 млрд. Кількість шахрайств теж зменшилась.
2. Втрати, пов'язані із дебетовими картками зросли у 2010 році до \$955 млн, тоді як у 2008 році вони становили \$788 млн.
3. У 2010 році 73% банків відзвітували про збитки пов'язані із чеками та 98% банків про збитки пов'язані з дебетовими картками [3].

Кількість випадків шахрайств з іпотечним кредитуванням, згідно із даними Федерального бюро розслідування США, суттєво зросло у 2011 році до 93508, тоді як збитки від них зменшились до \$3029 млн (рис. 1, 2).

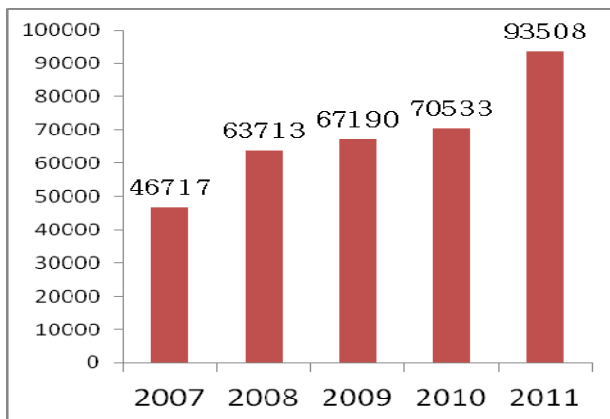


Рис. 1. Кількість іпотечних шахрайств у США [6]

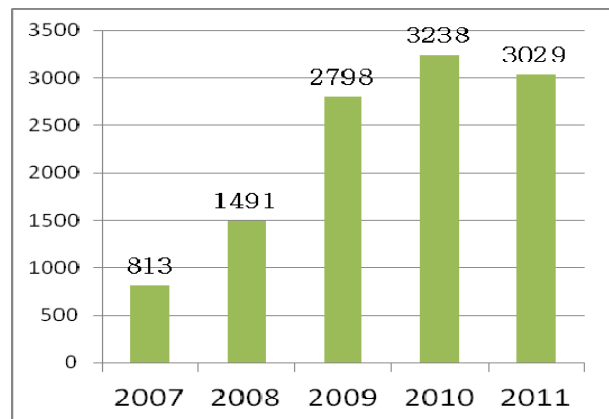


Рис. 2. Втрати від іпотечних шахрайств у США [6]

Останнім часом все більшої ваги як джерело операційного ризику набуває так званий "фішинг" (англ. phishing, від fishing – риболовля) – вид шахрайства в Інтернеті, метою якого є отримання доступу до конфіденційних даних користувачів – логінів та паролів. Зазвичай це досягається шляхом масового розсилання електронних листів від імені популярних брендів, повідомлень від імені банків, різних сервісів та соціальних мереж (Facebook, Вконтакте, Однокласники.ru). Як правило у листах міститься посилання на сайти, які зовнішньо практично не відрізняються від реальних сайтів банків та інших фінансових установ. При попаданні на фіктивний сайт велика ймовірність того, що клієнт введе свій логін та пароль, які дадуть змогу шахраям отримати доступ до його банківського рахунку. США із часткою 35% очолюють список країн з найбільшою кількістю фішинг атак на клієнтів банку. Доволі несподівано Канада, частка якої становить 27%, у лютому 2012 року піднялась на 2 місце, тоді як у січні питома вага Канади у фішингу становила лише 4% (рис. 3).

Внутрішнє шахрайство є також одним із основних видів операційних ризиків. На жаль, протягом останніх років втрати, пов'язані із шахрайством персоналу банків значно зросли. На сьогодні основними видами внутрішнього шахрайства є:

- Шахрайство при видачі кредитів.

- Шахрайство при прийомі депозитів.
- Розповсюдження внутрішньої інформації банку (стосовно клієнтів, чорні списки та інша конфіденційна інформація).
- Шахрайство з картками.
- Шахрайство при бізнес-діяльності.

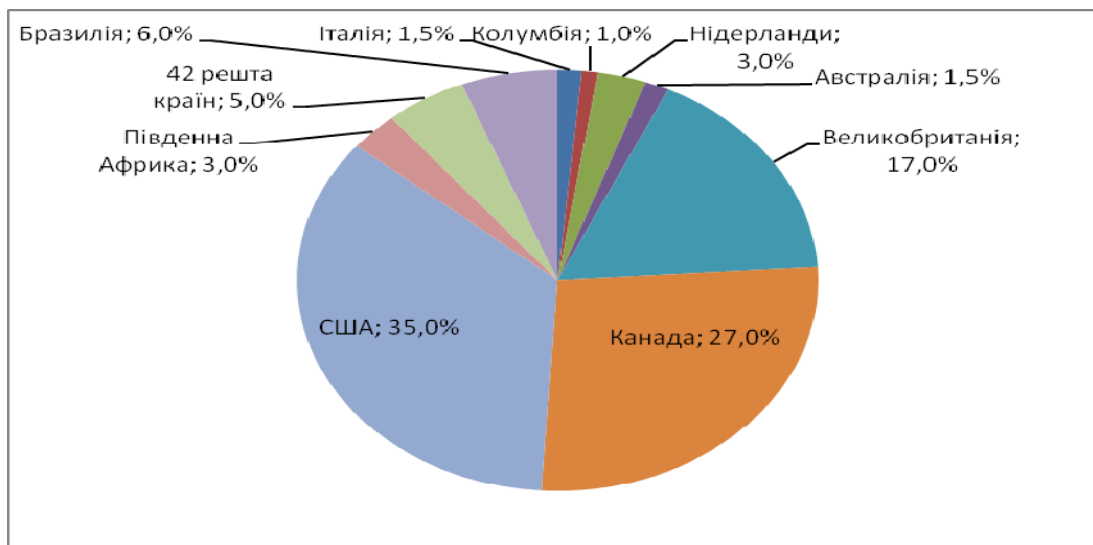


Рис. 3. Фішинг у розрізі країн світу за лютий 2012 року [8]

Шахрайство при видачі кредитів спричиняє найбільші втрати у банку серед усіх видів внутрішнього шахрайства. Такий вид шахрайства зазвичай зустрічається у роздрібному кредитуванні, рідше у корпоративному. Основною причиною зростання цього виду шахрайства є надмірне захоплення банків протягом останніх років збільшенням мережі роздрібного кредитування, що вимагало спрощення бізнес-процесів та скорочення часу прийняття рішення. Як наслідок, зменшились вимоги до клієнтів, що спричинило ріст шахрайства у цьому сегменті кредитування.

Одним із ефективних засобів боротьби із внутрішнім шахрайством є впровадження правил «фрод детекшен» – логічних правил, які виявляють підозрілі заявки. Такі системи, які аналізують динаміку продаж банківських продуктів та дають змогу виявити відхилення, лише почали появлятися в українських банках, але ефект від їх впровадження є досить високим.

Ключовим аспектом забезпечення зниження операційних ризиків та забезпечення фінансової безпеки банку є впровадження системи управління інформаційною безпекою, яка є сучасним процесом забезпечення безпеки інформаційних ресурсів організації, яка побудована на кращих світових практиках. Стандарти Національного банку України ґрунтуються на міжнародних стандартах ISO 27001 та ISO 27002 з додаванням вимог із захисту інформації, зумовлених конкретними потребами сфери банківської діяльності і правовими вимогами, які вже висунуто в нормативних документах Національного банку України. Відповідність системи управління інформаційною безпекою стандартам Національного банку України СОУ Н НБУ 65.1 СУІБ 1.0:2010 та СОУ Н НБУ 65.1 СУІБ 2.0:2010 гарантує банку відповідність міжнародним стандартам ISO 27001 та ISO 27002 і надає можливість отримати відповідний сертифікат. Необхідність впровадження в банках України стандартів з управління інформаційною безпекою продиктована вимогами Базельського комітету Basel II з управління та зменшення операційних ризиків банків.

Висновки

1. Одним із основних уроків світової фінансової кризи є необхідність розроблення сучасних теоретико-методологічних засад правового забезпечення ділової репутації комерційних банків як складової фінансової безпеки України.

2. Розробка заходів мотивації персоналу в системі управління діяльністю банківських установ має велике значення для подолання ризику внутрішнього шахрайства. Для цього доцільно застосовувати матеріальні та моральні стимули, а також анти стимули, тобто систему санкцій, які застосовуються до робітників як покарання у випадку порушення внутрішньобанківських норм поведінки. Система санкцій включає погрозу втрати робочого місця, погіршення умов праці, підвищення відповідальності окремих підрозділів і конкретних працівників, неврахування їх частки при розподілі прибутку тощо.

3. Швидке зростання мереж роздрібних продаж банківських продуктів спричинило залучення низькооплачуваного персоналу, що, в свою чергу, призвело до суттєвого зниження вимог до персоналу, особливо в точках продажу у магазинах, що стало одним із основних ризик-факторів операційного ризику в українській банківській системі.

Література

1. Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом : Наказ міністерства фінансів України / від 16.06.2010 № 461.
2. Про затвердження Положення про організацію операційної діяльності в банках України (Положення, п.1.10) : Постанова правління Національного банку України / від 18.06.2003 № 254.
3. 2011 Deposit Account Fraud Survey Report [Електронний ресурс]// American Bankers Association. Режим доступу на: <http://www.aba.com/Surveys+and+Statistics/2011DepositAccount.htm>
4. Kempen A. Card fraud trends [Електронний ресурс] // Servamus safety and security magazine / 9 April, 2012. Режим доступу: http://www.servamus.co.za/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=708
5. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку : [монографія] / [О.С. Дмитрова, К.Г. Гончарова, О.В. Меренкова та ін.] ; за заг. ред. С.О. Дмитрова. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 264 с.
6. Financial Crimes Report 2010-2011 (Fiscal Years 2010-2011 (October 1, 2009 – September 30, 2011) [Електронний ресурс] / Federal Bureau of Investigation. Режим доступу : <http://www.fbi.gov/stats-services/publications/financial-crimes-report-2010-2011>
7. Камінський А. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках / А. Камінський, А. Кияк // Вісник НБУ. – 2005. – № 10. – С. 7–11.
8. Say goodbye to Zeus and hello to Citadel [Електронний ресурс] / RSA fraud report. March 2012. Режим доступу : http://www.rsa.com/solutions/consumer_authentication/intelreport/11687_Online_Fraud_report_0312.pdf

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Одрехівський М. В.

УДК 339.727.22(477)

Т. В. ФУТАЛО

Львівська комерційна академія

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто діяльність іноземних банків в Україні на сьогоднішній момент, визначено основні європейські банки у вітчизняному банківському секторі та сформовано тенденції присутності банків з іноземним капіталом в Україні в подальші роки.

In the article are considered activity of foreign banks in Ukraine on a today's moment, certainly the basic European jars in a domestic bank sector and the tendencies of presence of banks are formed with a foreign capital in Ukraine in subsequent years.

Ключові слова: іноземний капітал, експансія іноземного капіталу, іноземні банки, продаж кредитних портфелів.

Постановка проблеми. Враховуючи значний перелік проблем, що охопили світове банківництво в останні роки, ведення банківського бізнесу корпоративними структурами останнім часом є досить складною справою, зокрема, і в Україні. Зважаючи на світові інтеграційні процеси на сьогодні важливу роль у наданні банківських послуг та розвитку банківської справи у національних банківських системах належить іноземним банкам, материнські структури яких розміщені у найбільш економічно розвинених країнах світу. Однак склалася ситуація, коли навіть іноземні банки зі значною підтримкою від материнських компаній, порівняно з місцевими банками, не мають змоги забезпечити собі стабільне зростання та поступове покращення фінансових показників діяльності загалом. Дане питання є особливо актуальним для України, оскільки частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України на сьогодні складає близько 42 %, що свідчить про доволі значну залежність вітчизняного банківського сектору від іноземних структур, дії яких в подальшому можуть визначити основні вектори розвитку банківництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань присутності іноземного капіталу в банківському секторі країн присвячено роботи таких зарубіжних вчених, як М. Джанетті, С. Классенс, В. Бруно, Г. Дегріс та ін. У той же час серед вітчизняних науковців дослідженням питань присутності іноземного капіталу у банківському секторі України займалися: А. Мороз, В. Гесць, Т. Смовженко, О. Дзюблук, Ф. Шпиг та ін.

Невирішені раніше частини проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт в напрямку дослідження присутності іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі та його подальших перспектив в Україні, ряд питань, пов'язаних з визначенням особливостей діяльності іноземних банків в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи, зміною власників іноземних структур в Україні та подальшій їх присутності у вітчизняній банківській системі залишається неповністю дослідженим.

Метою статті є визначення особливостей діяльності іноземних банків в Україні на сучасному етапі розвитку банківської системи та формування основних тенденцій подальшої присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

Виклад основного матеріалу. Активна експансія іноземного капіталу в банківську систему України розпочалася з 2005 р. Цьому сприяли ряд передумов, однією з яких було зняття законодавчих обмежень на входження іноземних інвестицій у вітчизняний банківський сектор у зв'язку з прагненням України інтегруватися у світове господарство, зокрема вступ у Світову організацію торгівлі (СОТ). Підготовка до вступу в СОТ розпочалася з 2006 р. Однією з вимог вступу було надання дозволу на відкриття філій іноземних банків на території України. Однак більшого поширення експансія іноземного банківського капіталу набула в інших формах, таких як придбання місцевих українських банків з уже сформованою філійною мережею та напрацьованим колом клієнтів. Так найбільшими угодами АППБ «Аваль», АКІБ «УкрСиббанк», АКБ «Укрсоцбанк» [1].

За період 2004–2011 рр. в банківську систему України ввійшли достатньо багато іноземних інвесторів, більша частина яких прийшла саме з Європи. Прихід іноземних інвестицій у банківський сектор України саме з країн Європи не є випадковим явищем. Поясненням цього є той факт, що наповненість внутрішніх ринків, необхідність розширювати географію своєї діяльності, отримання додаткових прибутків та зниження рівня витрат за рахунок ефекту масштабу з боку потужних європейських банків змусила їх вийти за межі країн-базування материнських структур та шукати вирішення даних питань в країнах, де банківський сектор є ще не остаточно сформований та існують перспективи для захоплення частки ринку в ньому. Особливу зацікавленість з боку європейських інвесторів на той час і на сьогодні складають країни колишнього Радянського Союзу, банківські системи яких є відносно відкритими для експансії та ведення банківського бізнесу, що стосується, в першу чергу, України.

У табл. 1 наведено перелік банків європейських країн, які за період 2004–2009 рр. стали власниками українських банків шляхом купівлі певного пакету акцій банківської установи.

Таблиця 1

Європейські банки, що ввійшли у банківську систему України (за період 2004–2009 рр.)

Покупець	Країна покупця	Об'єкт придбання	Рік входження
Vilniaus Bank (SEB Group)	Литва (Швеція)	Ажіо	2004
Raiffeisen International	Австрія	Аваль	2005
BNP Paribas Group	Франція	УкрСиббанк	2005
Сбербанк	Росія	ПРБ-Україна	2006
Внешторгбанк	Росія	Мрія	2006
Banca Intensa	Італія	Укрсоцбанк	2006
Credit Agricole S.A. (Calyon)	Франція	Індекс-Банк	2006
OTP Banka Slovensko	Угорщина	Райффайзен банк Україна	2006
EFG Eurobank	Греція	Універсальний	2006
Erste Bank der osterreichischen Sparkassen AG	Австрія	Престиж	2006
PPF Group	Чехія	Агробанк	2006
Ринковий продаж / IPO	Росія	Укргазбанк	2006
Ринковий продаж / IPO	Швеція	Надра	2006
Volksbank AG	Австрія	Електрон Банк	2006
Erste Bank der osterreichischen Sparkassen AG	Австрія	Престиж	2006
Skandinaviska Enskilda Banken AB	Швеція	Факторіал-Банк	2007
КИТ Финанс	Росія	Радабанк	2007
Сбербанк России	Росія	НРБ Банк	2007
Intesa Sanpaolo	Італія	Правекс-Банк	2008
East Capital Explorer Financial Institutions Fund	Швеція	Південний	2008
ВнешЕкономбанк	Росія	Промінвестбанк	2009
ProCredit Holding	Німеччина	ПроКредит	2009
BNP Paribas	Франція	УкрСиббанк	2009
EBRD, KfW	Німеччина	Мегабанк	2009

Джерело: НБУ [2], АУБ [3]

Як видно з табл. 1, найбільше іноземних інвестицій в банківський сектор України було здійснено з Італії, Австрії, Німеччини, Швеції та Франції. У той же час необхідно відмітити, що в Україні існує така

категорія іноземних банків, які номінально є іноземними, але фактично мають вітчизняних власників. Досить часто іноземними інвесторами у таких банках виступають компанії з Кіпру. Окремо слід виділити Росію, яка не є суто європейською, хоча за територіальною протяжністю все ж таки має частину в Європейському регіоні. Посилаючись на такі міркування, Росія включена до переліку європейських країн, банки яких засвідчують свою присутність в банківському секторі України. Останнім часом Росія збільшує свою присутність в банківській системі України. Так, російські банки на сьогодні володіють близько 19-21 % активів банківської системи України [4].

Підтвердженням активної експансії європейських банків у вітчизняну банківську систему є стрімке зростання частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків України, яка станом на 01.04.2012 р. складає 41,8 % (рис. 1).



Рис. 1. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України (з 01.01.2005 по 01.04.2012), % [2]

Незважаючи на значну частку іноземного капіталу в банківській системі України та вже сформовану стратегію діяльності іноземних банків в нашій країні, ситуація є не настільки оптимістичною, щоб робити прогнози про значні перспективи діяльності іноземних банків в Україні. Як показує аналіз Європейського ринку продажу активів [5], останнім часом найбільші банківські групи серйозно налаштовані до скорочення своїх балансів для зниження потреби в капіталі. Зазначимо, що Європейський центральний банк (ЄЦБ) до 30.06.2012 р. зобов'язав європейські банки дотриматися нормативу адекватності капіталу на рівні 9 %. Це обумовлює необхідність для банківських груп залучити додаткові кошти в розмірі близько 114, 7 млрд євро. У такому випадку продаж кредитних портфелів може бути ефективним способом зменшення рівня кредитного ризику, розформування резервів і впливу на них стану ринку нерухомості, що буде погіршуватися [6]. У питомому продажі кредитів Україна може стати одним з лідерів, в першу чергу, через зростаючі валютні ризики.

Враховуючи ряд проблем, що сьогодні існують як в банках Європи, так і в вітчизняній банківській системі, постає питання про подальші перспективи діяльності іноземних банків в Україні. Як відомо, основними мотивами входження іноземних банків в Україну були: поширення діяльності у різних країнах світу (зокрема, в Україні), отримання ефекту масштабу та звичайно отримання високих прибутків. У докризовий період іноземним банкам фактично вдалося досягти поставлених цілей в Україні, однак на сьогодні виникають сумніви про досягнення деяких з цих цілей. Якщо банки не можуть скоротити свої витрати за рахунок присутності в іншій країні та отримати достатній розмір прибутків, то зрозуміло, що така діяльність для іноземних банків не викликає інтересу та рано чи пізно вони намагатимуться покинути даний ринок. Досить актуальним є такий розвиток подій саме для України, оскільки зараз спостерігається саме така ситуація, що описана вище. Для банків з іноземним капіталом 2012 р. може стати знову збитковим через валютні ризики, падіння цін на нерухомість та переоцінку застав, які будуть вимагати від банків збільшення резервів. При цьому альтернативних варіантів для отримання прибутків іноземними банками майже немає – державні підприємства обслуговуються в державних банках, а більшість інших підприємств (окрім тих, що входять до своїх ПФГ) не мають достатнього рівня платоспроможності. Заборона видачі валютних кредитів також негативно відобразилася на діяльності європейських банків в Україні [6].

Отже, для європейських банків в Україні продаж кредитних портфелів або вихід з вітчизняного ринку банківських послуг можуть стати в подальшому двома основними стратегіями. При цьому вихід з ринку розцінюється як більш доцільний та виграшний варіант.

Оскільки, європейські банки відійшли від планів агресивного розвитку в Україні та поступово зменшують свої кредитні портфелі, банки з російським капіталом отримали можливість розширити свої позиції та збільшити обсяги кредитування в країні. З іноземних банків найбільших втрат зазнали:

– ПАТ «Укрсиббанк» – продаж проблемних іпотечних кредитів на суму близько 7 млрд грн та

списання позик, що відобразилось у скороченні кредитного портфелю на 15,3 млрд грн;

– ПАТ «Сведбанк» – продаж і списання проблемних боргів, що стало причиною скорочення кредитного портфелю на 3,5 млрд. грн;

– ПАТ «Банк Форум» – кредитний портфель скоротився на 2,7 млрд грн

Скорочення кредитних портфелів європейських банків відбилося у нарощенні їх обсягів російськими банками:

– ПАТ «Дочірній банк Сбербанку Росії» – збільшення обсягу кредитів на 6,3 млрд грн;

– ПАТ АКПБ «Промінвестбанк» – зростання кредитів на 3,5 млрд грн;

– ПАТ «ВТБ Банк» – збільшення обсягу кредитів на 2,6 млрд грн;

– ПАТ «Альфа-банк» – зростання на 0,5 млрд грн [7].

Отже, бачимо, що російські банки поступово посилюють свої позиції на українському ринку банківських послуг.

На сьогоднішній день експерти сформуливали «перелік кандидатів» (банківських груп), що можуть скоротити свою присутність у банківському секторі України або ж повністю покинути український ринок (рис. 2).

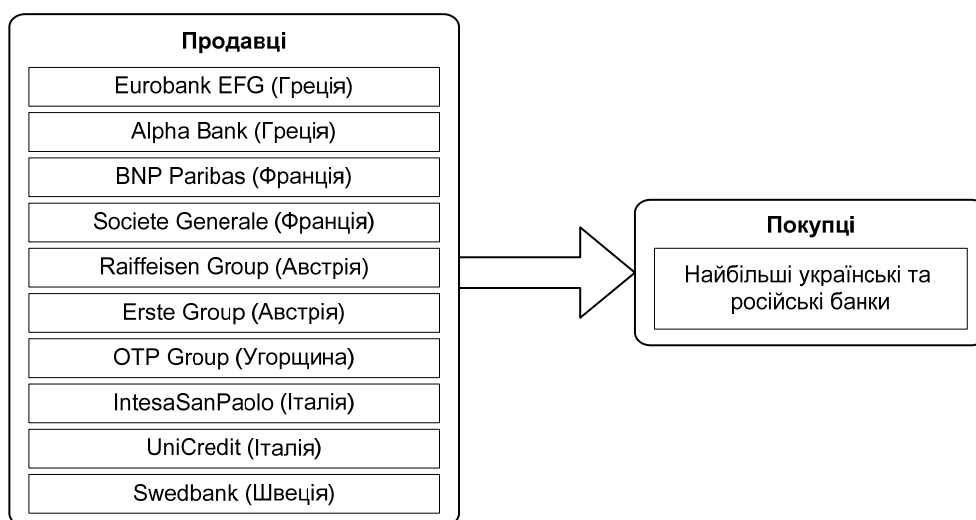


Рис. 2. Банківські групи Європи, які налаштовані зменшити свою присутність у банківському секторі України [3, 6]

У даному переліку є банківські групи Європи, які займають ключові позиції в певних сегментах українського ринку банківських послуг. Тому вихід даних банків понесе за собою перерозподіл участі окремих банків в структурі банківської системи. Така ситуація не може розцінюватися як сприятлива для розвитку вітчизняної банківської системи, оскільки призведе до суттєвих змін. А це, в свою чергу, не створює жодних передумов для стабільності у фінансовому секторі країни загалом.

Слід зазначити, що у зазначеному переліку знаходяться такі групи, як BNP Paribas, Raiffeisen Group, Unicredit, які були першими великими іноземними інвесторами в банківську систему України в період 2004–2005 рр.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що на сьогодні подальша присутність іноземного капіталу в банківській системі України є під сумнівом. Наміри великих європейських фінансових груп вийти з українського ринку можуть створити ряд проблем для вітчизняної банківської системи. Слід відзначити, що банки, які намагаються продати частину свого кредитного портфеля або ж всі активи в цілому, отримують ціну від продажу, яка є набагато нижчою від балансової вартості таких активів. За оцінками фінансистів, дисконт, з яким іноземні банки можуть вийти з українського ринку, буде складати близько 80–85 %. На думку деяких експертів внесок іноземного капіталу в банківський сектор України не буде скорочуватись. Більш ймовірним є очікування перерозподілу цього внеску на користь російських інвесторів, які на даний момент посилюють свої позиції на ринку та нарощують кредитні портфелі. Отже, дана тематика є актуальною та не дає змоги зробити однозначних висновків про перспективи присутності іноземних банків в Україні, що вимагає постійних досліджень в даному напрямку.

Література

1. Баянт Г. Регулювання діяльності іноземних банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу / Г. Баянт // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 20–26.

2. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

3. Офіційний Інтернет-сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.

4. Тенетюк А.Б. Аналіз присутності іноземного капіталу в банківській системі України / А.Б. Тенетюк // Магістеріум. Економічні студії. – 2011. – Вип. 44. – С. 78–81.

5. Європейський ринок викупу активів [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2012. – № 16. – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=703&pub=5534.

6. Дубинський О. Європейські банки готують до продажу [Електронний ресурс] / О. Дубинський // Статті Finance.ua. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/02/25/270652>.

7. Росіяни почали витісняти європейські банки з України [Електронний ресурс] // Новини Gazeta.ua. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/business/_rosiyani-pochali-vitisnyati-evropejski-banki-z-krajini/422578.

Надійшла 04.05.2012; статтю представляє д. е. н. Футало Т. В.

УДК 336:330.34:001.895

И. И. ОБУХОВА

Брестский государственный технический университет

Л. В. ФЕДОСЕНКО

Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье обоснован методический подход к рассмотрению структуры биржевого и межбанковского финансового рынка как совокупности денежно-валютного, кредитного и фондового его сегментов, выполняющих свои инвестиционные функции. Описаны результаты комплексного исследования текущего состояния белорусского финансового рынка и предложены пути диверсификации деятельности коммерческих банков в инновационной экономике. Приведены авторские методики расчета экономического сопровождения факторинга и форфейтинга, разработана схема создания банковских консорциумов по венчурному финансированию экономических субъектов, дана характеристика основным направлениям развития рыночного механизма в условиях нестабильной экономики.

In the article the methodical march to the examination of the structure of stock exchange and interbank financial market as the totalities of its money- currency, credit and fund segments, which fulfill their investment functions, is substantiated. The results of a comprehensive study of the current state are described Belorussian financial market are proposed the ways of the diversification of activity of commercial banks in the innovation economy. Are given the author's procedures of calculation of the economic tracking of [faktoringa] and [forfeytinga], the diagram of the creation of bank consortia on the venture financing of economic subjects is developed, is given characteristic to basic trends in development of market mechanism under the conditions of the unstable economy.

Ключові слова: финансовый рынок, инвестиционные функции.

Введение

Инновационное развитие национальной экономики Республики Беларусь, которое является стратегической целью текущего этапа рыночных преобразований, требует всестороннего совершенствования финансово-кредитных отношений во всех сферах социально-экономического комплекса. Для успешного решения поставленных перед белорусским народом задач необходимо сформировать в государстве соответствующий управленческий потенциал, обладающий глубокими знаниями объективных законов, принципов и особенностей функционирования комплексного рыночного механизма. Одним из его элементов является финансовый рынок, способный к эффективному функционированию в условиях социально-ориентированной рыночной экономики.

Следует отметить, что до сих пор нет общепринятой трактовки структуры национального и международного финансовых рынков, основных их определений, категорий и понятий. Традиционный подход, зачастую используемый в нашей экономической литературе, основывается на рассмотрении финансового рынка как составной части рынка ссудных капиталов, на котором осуществляются краткосрочные операции с ценными бумагами денежного характера, а также среднесрочные и долгосрочные сделки с капитальными ценными бумагами [1, с. 123]. В такой трактовке понятие «финансовый рынок» адекватно понятию «рынок ценных бумаг», что, на наш взгляд, искусственно сужает инвестиционные функции финансового рынка.

Инвестиционные ресурсы в современной экономике могут формироваться на основе долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных кредитов, оборота капитальных, производных и денежных ценных бумаг и других финансовых потоков, обращение которых происходит в финансовой сфере. Обеспечить оптимальное движение, распределение и перераспределение всего разнообразия инвестиционных ресурсов должен финансовый рынок. Следовательно, он представляет собой сложный механизм, организующий, обслуживающий и регулирующий основные финансовые потоки инвестиционной сферы. Рынки же ценных бумаг, ссудных капиталов и других финансовых товаров по мере развития кредитно-денежных отношений в обществе выделяются в отдельные сегменты финансового рынка [2, с. 325, 3, с. 68].

В условиях современного этапа мирового кризиса, который привел к появлению разбалансированности во всех сферах экономики, наиболее важной задачей государственного управления

является стабилизация финансового рынка и активизация его инвестиционных функций. Разработке путей совершенствования национального финансового рынка посвящена данная статья.

Основная часть

Белорусская модель инновационного развития, реализация которой осуществляется начиная с 2006 года, предусматривает мобилизацию инвестиционных ресурсов для создания парков высоких технологий, обновления основного капитала субъектов хозяйствования, развития предпринимательской деятельности, повышения платежеспособного потребительского спроса на товарном рынке и т.п. Инвестиционной Программой страны, принятой в 2003 году, была поставлена задача активизации процессов привлечения инвестиций за счет всех источников: иностранных инвесторов, частного капитала, а также заемных ресурсов, которые играют важнейшую роль в нестабильной экономике

Кредитные и привлеченные инвестиции формируются на рынке финансовых активов (объектов финансового инвестирования), представляющих собой товарные ресурсы финансового рынка. Финансовый рынок в рыночной экономике рассматривается как особая сфера товарного обращения, в основе которой лежат экономические взаимоотношения между владельцами финансовых ресурсов, формирующими рыночное предложение денежных фондов, и покупателями, предъявляющими на них спрос [4, с. 9]. По своей сущности финансовый рынок представляет собой организационно оформленное экономическое пространство, где происходит постоянное движение, распределение и перераспределение совокупности денежных ресурсов общества в явном и неявном виде, осуществляется их объективная оценка и устанавливается рыночная цена.

Таким образом, финансовый рынок создает постоянно действующие каналы, по которым инвестиционные ресурсы поступают от фондодателей, располагающих излишками капитала, к фондополучателям для покрытия краткосрочных и долгосрочных расходов. Кругооборот денежных фондов, используемых для финансирования инвестиций, может происходить как на биржевом, так и на внебиржевом межбанковском рынке. Схема финансового рынка как экономического союза между кредиторами и заемщиками представлена на рис. 1.

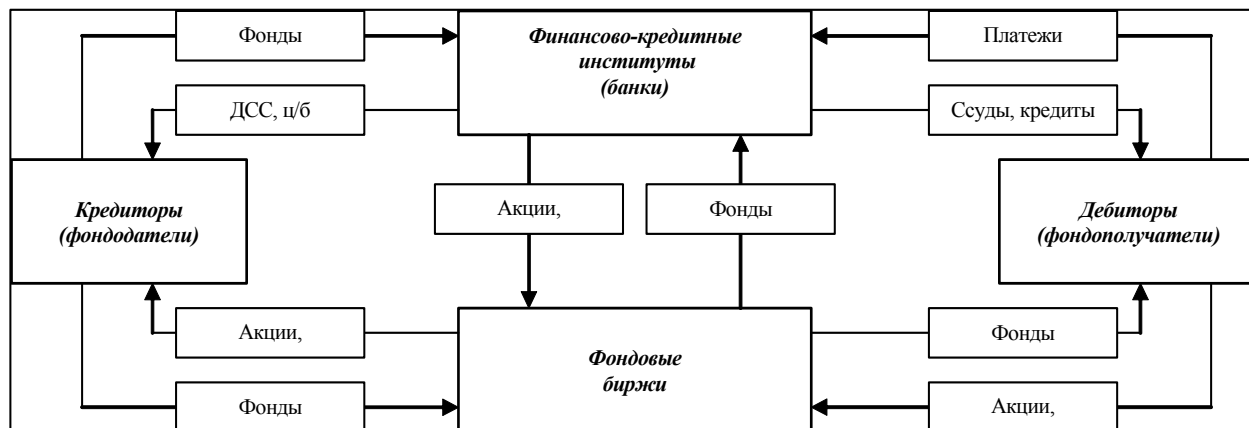


Рис. 1. Кругооборот денежных фондов на финансовом рынке

Согласно данной схеме, развитие финансового рынка может происходить по двум направлениям. С одной стороны, финансовые инновации в развитых странах способствуют активизации биржевой деятельности как механизма рыночного регулирования денежных потоков. Однако в Республике Беларусь организационный центр биржевого рынка – универсальная Белорусская валютно-фондовая биржа (ЗАО БВФБ) – фактически является государственным учреждением, и ее деятельность достаточно жестко регулируется Национальным банком и Правительством страны, что не позволяет ей в полной мере использовать рыночные инструменты. В то же время, функционирование межбанковского рынка, субъектами которого являются акционерные коммерческие банки и небанковские финансовые учреждения, имеет большие возможности свободного развития, так как в их отношении Национальный банк применяет, главным образом, инструменты косвенного регулирования. Поэтому объектом нашего исследования мы выбрали внебиржевой финансовый рынок, а предметом исследования является деятельность коммерческих банков по финансированию инновационного развития страны.

На первом этапе работы был выполнен содержательный анализ субъектов белорусского финансового рынка. Финансовый сектор инвестиционного рынка функционирует благодаря присутствию на нем владельцев капитала, которые выступают на рынке в качестве инвесторов, формируя предложение финансовых товаров для инвестирования в экономику. К национальным инвесторам можно отнести государство, представленное различными государственными учреждениями, местные органы власти – муниципалитеты, а также крупнейшие национальные и международные компании. Государство является наиболее активным участником рынка, предоставляя кредиты коммерческим банкам, корпорациям и другим

заемщикам, приобретая корпоративные ценные бумаги и привлекая инвестиционные ресурсы путем эмиссии государственных долговых обязательств. Органы государственного управления разрабатывают и проводят в жизнь денежно–кредитную политику, которая является основным инструментом экономического и социального регулирования и оказывает непосредственное влияние на конъюнктуру финансового рынка. Его устойчивость и эффективность в значительной степени зависят от приоритетных направлений государственной политики в финансовой сфере и эффективности управления инвестиционными потоками. Главной задачей государственного регулирования финансового рынка является реализация общенациональных интересов путем создания условий для его развития как составной части мирового финансово-кредитного рынка.

Институциональные инвесторы представлены различными финансовыми институтами: коммерческими банками, инвестиционными и пенсионными фондами, страховыми компаниями, трастовыми и лизинговыми фирмами, кредитными товариществами и т.п. Институциональные инвесторы объединяют средства мелких владельцев капитала для приобретения доходных ценных бумаг, формирования ссудного фонда, предоставления кредитов экономическим субъектам. В условиях нестабильной экономики финансово-кредитные учреждения диверсифицируют свою деятельность для того, чтобы уменьшить степень риска, неизбежно сопутствующего операциям на финансовом рынке.

Индивидуальные инвесторы – это частные лица, мелкие предприниматели, небольшие фирмы, например венчурные, занимающиеся инновационными проектами. На финансовом рынке они являются покупателями инвестиционных ресурсов, привлекая потребительские и инвестиционные кредиты, а также выполняют функции кредиторов, приобретая доходные ценные бумаги, размещая свободные денежные средства на вкладах и депозитах. Данная группа инвесторов является одним из наиболее активных субъектов розничного денежно-валютного рынка, формируя спрос и предложение иностранной валюты и валютных ценностей и реализуя их путем конвертационных операций.

Инвестиционные функции финансового рынка характеризуют основные направления его воздействия на систему финансов и включают в себя: создание предпосылок для оптимального перелива финансовых ресурсов путем организации движения денежных средств от их собственников к непосредственным инвесторам; эффективное перераспределение инвестиционных ресурсов между экономическими субъектами, отраслями и регионами; вовлечение части денежной массы, не обеспеченной товарными ресурсами, в экономику путем формирования инвестиционных потоков; косвенное воздействие на эффективность использования финансовых инвестиций; создание условий для объективной оценки стоимости инвестиционных ресурсов через обеспечение равновесия спроса и предложения на финансовом рынке. Свои специальные функции выполняют отдельные сегменты финансового рынка, отличающиеся характером товара и условиями товарообменных операций.

Финансовый рынок состоит из денежно-валютного рынка, на котором коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения производят краткосрочные ссудные операции по возмещению спроса в инвестициях в оборотный капитал посредством предоставления кредитов в текущую деятельность или операций с валютой и краткосрочными ценными бумагами; кредитного рынка (рынка ссудных капиталов), на котором предоставляются среднесрочные и долгосрочные инвестиционные кредиты банков, и фондового рынка, на котором с помощью капитальных ценных бумаг (акций, облигаций, ипотек) привлекаются инвестиционные ресурсы для создания и модернизации основных фондов. Таким образом, инновационные инвестиции в новые технологии, лицензии, патенты, научную и образовательную деятельность в современной экономике могут формироваться практически на всех сегментах финансового рынка [5, с. 149].

Структура финансового рынка представлена на рис. 2.

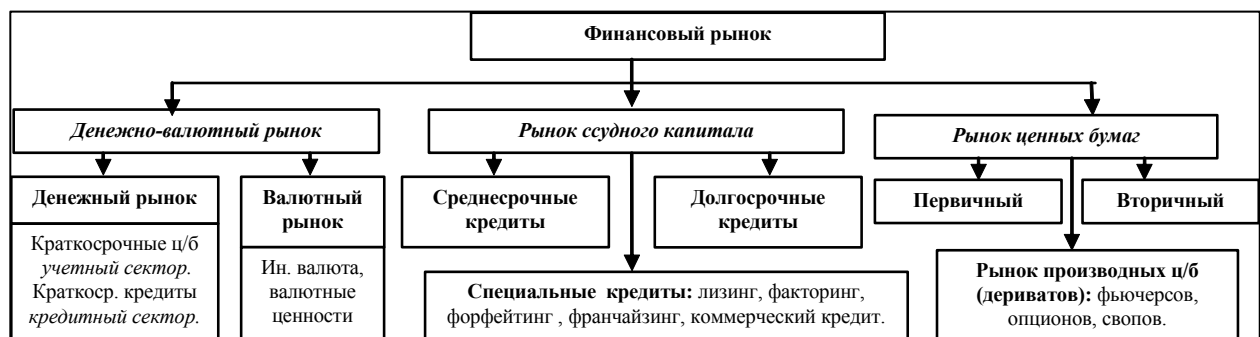


Рис. 2. Структура финансового рынка

Коммерческие банки осуществляют свою деятельность на всех сегментах финансового рынка, но в нестабильной экономике наиболее значима их роль в функционировании денежно-валютного и кредитного рынков, где формируются краткосрочные кредиты в текущую деятельность экономических субъектов, предоставляются средне- и долгосрочные инвестиционные кредиты, обслуживается оборот иностранной

валюты и валютных ценностей. Рассмотрим особенности их развития в современных условиях.

Наиболее серьезные проблемы в банковском секторе Республики Беларусь были вызваны многошаговой девальвацией национальной валюты. Предыдущая девальвация белорусского рубля на 20%, проведенная в начале 2009 года, хоть и не привела к кризису банковской системы, но подорвала доверие населения к национальной валюте. Валютный кризис 2011 года привел к дальнейшему ослаблению рубля, которое только в мае 2011 года составило 65%. Вместе со значительным ростом ставки рефинансирования это вынудило белорусские банки снизить свою кредитную и валютную активность, что, в свою очередь, негативно отразилось на деятельности всех отраслей экономического комплекса.

На рисунке 3 показан график динамики официального курса доллара по кварталам 2010-2011 года, разработанный на основе информации электронного ресурса www.nbrb.by [6].

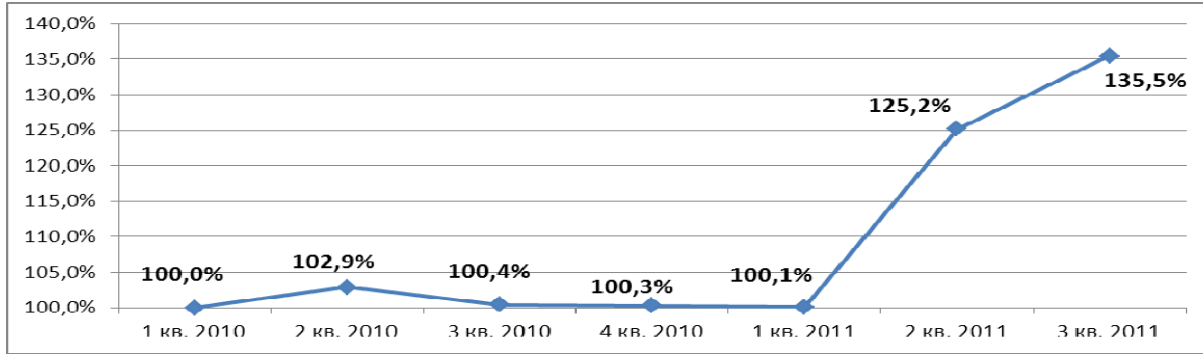


Рис. 3. Средняя динамика валютного курса

Из данного графика видно, что, начиная со 2-го квартала 2011 года, происходило резкое повышение курса доллара США – примерно на 25 % по сравнению с 1-м кварталом. В 3-м квартале средний курс доллара уже вырос на 35,5%. В последующие периоды курс доллара продолжал расти, хотя и не так значительно. Это привело к значительному снижению активов белорусских банков в долларовом эквиваленте – за 2 квартала 2011 года они уменьшились с 46 900,9 млн. USD до 36 334,2 млн. USD. Таким образом, активы банков обесценились более чем на 1 млн. USD. Размер капитала белорусских банков за этот период снизился почти на 2 млн. USD [6].

Резкий рост инфляции и соответствующее повышение ставки рефинансирования привели к значительному снижению кредитной активности банков, росту проблемной кредитной задолженности – с 950.3 млрд. руб. в 1-м квартале 2011 года до 1399.1 млрд.руб. во 2-м квартале [6]. В то же время наблюдалось увеличение суммы привлекаемых депозитов, что стало причиной роста обязательных резервов коммерческих банков в Национальном банке Республики Беларусь и, соответственно, уменьшения ссудного фонда. Активизация депозитной деятельности привела к уменьшению процентной маржи – основного источника доходов банковского сектора (рис. 4).

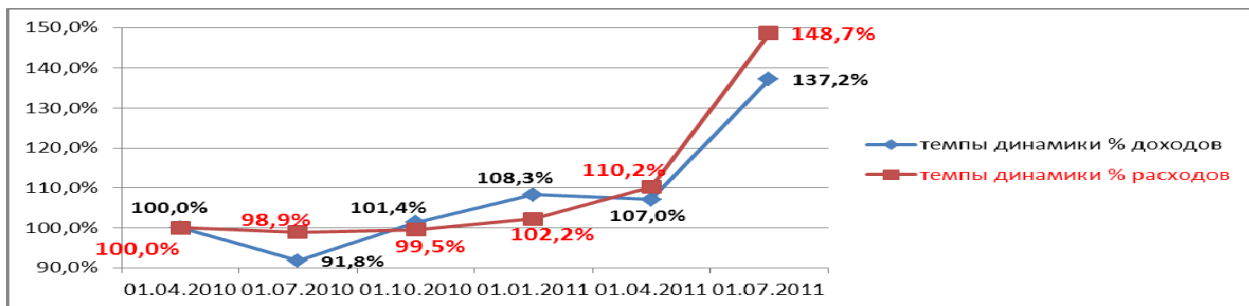


Рис. 4. Темпы динамики процентных расходов и доходов банковского сектора

Из графика, построенного на основе данных государственной статистики [6], видно, что, начиная с 4-го квартала 2010 года темпы роста расходов по депозитам превышают темпы динамики доходов, что приводит к значительному снижению темпов динамики прибыли белорусских банков. Таким образом, в условиях кризиса деятельность белорусских банков характеризуется резким снижением деловой и кредитной активности, уменьшением доходов и рентабельности банковской деятельности, увеличением проблемной кредитной задолженности юридических и физических лиц, что отрицательно сказывается и на экономической ситуации в стране в целом.

Одним из путей выхода из сложившейся кризисной ситуации, на наш взгляд, является выход банков на инновационный путь развития путем применения в своей деятельности современных форм банковских

операций: факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования. С их помощью могут быть решены достаточно актуальные для Республики Беларусь проблемы уменьшения дебиторской задолженности и модернизации основных фондов субъектов хозяйствования. Мировой опыт свидетельствует, что факторинг и форфейтинг способствуют установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией и решению других первоочередных задач, стоящих перед современным этапом инновационного развития нашей страны.

Нетрадиционные формы банковского кредитования стали развиваться в нашей стране сравнительно недавно - лишь с середины 90-х годов XX-го века. При осуществлении факторинговых операций и форфейтинговой деятельности белорусские банки столкнулись с рядом проблем, к которым можно отнести затрудненный доступ к современным технологиям, отсутствие практического опыта их применения, научной и методической литературы, а также неразвитость нормативно-правовой базы. Решение этих проблем требует детального изучения особенностей факторинга, форфейтинга и венчурного финансирования, усовершенствования на этой основе их экономического сопровождения и адаптации организационных процедур к специфике белорусской экономики. Осуществление данных мер позволит значительно улучшить экономическую ситуацию в стране через формирование дополнительных средств для инновационной деятельности субъектов реального и финансового секторов национальной экономики, создание условий для решения проблемы взаимных неплатежей и уменьшения отрицательного сальдо платежного баланса.

Учитывая направленность белорусской экономики на инновационное развитие отраслей реального сектора, а также высокую степень риска соответствующих инвестиционных проектов, в процессе исследования основное внимание было уделено разработке возможных направлений участия банков в осуществлении венчурного финансирования. Нами предлагается рассматривать его как процесс выделения денежных средств со стороны венчурного капитала исследовательским или внедренческим фирмам для разработки, доводки и внедрения нововведений, имеющих рисковый, но перспективный характер. В мировой практике используются такие способы венчурного финансирования, как прямое, смешанное, портфельное и консорциальное финансирование. На наш взгляд, именно консорциальное финансирование в наибольшей степени соответствует сложившейся в Республике Беларусь экономической ситуации, характеризующейся ограниченностью инвестиционных ресурсов у государства и субъектов хозяйствования. В связи с уменьшением кредитной активности коммерческих банков считаем наиболее целесообразным привлекать к созданию механизма венчурного финансирования временно свободные ресурсы банковского сектора.

В результате комплексного исследования состояния инновационной деятельности в Республике Беларусь, а также изучения принципов осуществления венчурного финансирования была составлена примерная схема его механизма применительно к национальным особенностям нашей страны (рисунок 5).

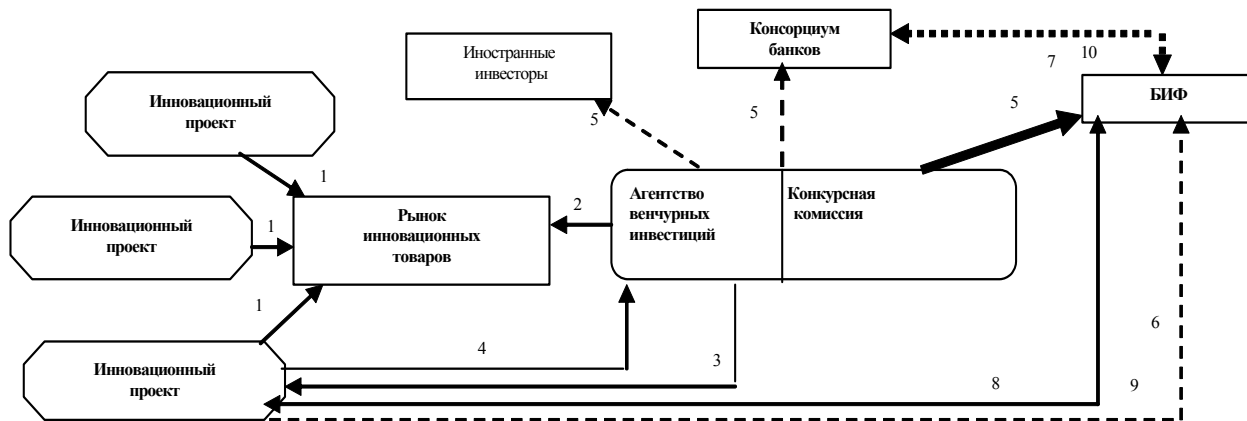


Рис. 5. Механизм венчурного финансирования с участием банков

Данный механизм предусматривает активное взаимодействие консорциума банков с Белорусским инновационным фондом (БИФ) и Агентством венчурных инвестиций (АВИ), созданными в Республике Беларусь. Они помогают банковскому консорциуму отбирать на рынке инвестиционных товаров наиболее перспективные инновационные проекты, обеспечивая при этом наиболее эффективное использование бюджетных средств и привлекать иностранных инвесторов к участию в венчурном финансировании. Присутствие государственных органов в предлагаемом механизме и синдицированное кредитование из разных источников способствуют уменьшению кредитных и инвестиционных рисков.

Для реализации предложенной модели государство, заинтересованное в инновационном развитии экономики, должно создать ряд преференций для участников консорциального венчурного фонда. В первую очередь, это могут быть льготы, аналогичные преференциям, применяемым к резидентам Парка высоких

технологий. В то же время, по наиболее важным проектам, имеющим общегосударственное значение, например, экспортоориентированным и импортозамещающим разработкам, целесообразно применение системы государственных гарантий участников венчурного финансирования и других поощрительных мер государственного регулирования. Финансовыми стимулами для банка-инициатора могут быть также предоставляемые государством льготы по налогу на прибыль, снижение норм обязательных резервов и объема операций на открытом рынке.

Наряду с участием в консорциальном финансировании венчурных проектов, белорусские коммерческие банки должны активизировать свою деятельность в направлении развития факторинговых операций, позволяющих ускорить взаиморасчеты между субъектами хозяйствования и частично решить проблему снижения дебиторской задолженности. В настоящем исследовании факторинг рассматривается как кредитное финансирование под уступку денежного требования, сопровождающееся переходом прав кредитора третьему лицу – фактору, принимающему на себя потенциальный кредитный риск за определенную плату в виде дисконта.

Активизации рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь препятствует несовершенство нормативно-правовой базы в области факторинга. В связи с этим предлагаем дополнить «Правила проведения финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», утвержденные Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001 г. положением о том, что предметом договора факторинга может выступать не только будущее требование (то есть право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем), но и уже существующее требование (требование, срок платежа по которому уже наступил). Другой важной проблемой является отсутствие методических документов по расчету комиссионного вознаграждения при факторинге, что приводит к необоснованному завышению банками стоимости факторинговых услуг и делает их недоступными большинству хозяйствующих субъектов.

Предлагаемый нами алгоритм позволяет обосновать дифференцированный размер факторинговых платежей с учетом класса кредитоспособности заемщика, соответствующей степени риска, динамики процентных ставок, срока действия факторингового договора и других факторов, присущих динамичной рыночной экономике (капитализация прошлых затрат, дисконтирование будущих поступлений и т.п.). Это даст возможность потенциальному клиенту заранее прогнозировать свои издержки по обслуживанию факторинга, а банку-фактору получить достаточную сумму вознаграждения с учетом кредитных потерь и платы за риск.

На рисунке 6 представлен разработанный нами алгоритм расчета факторинговых платежей.

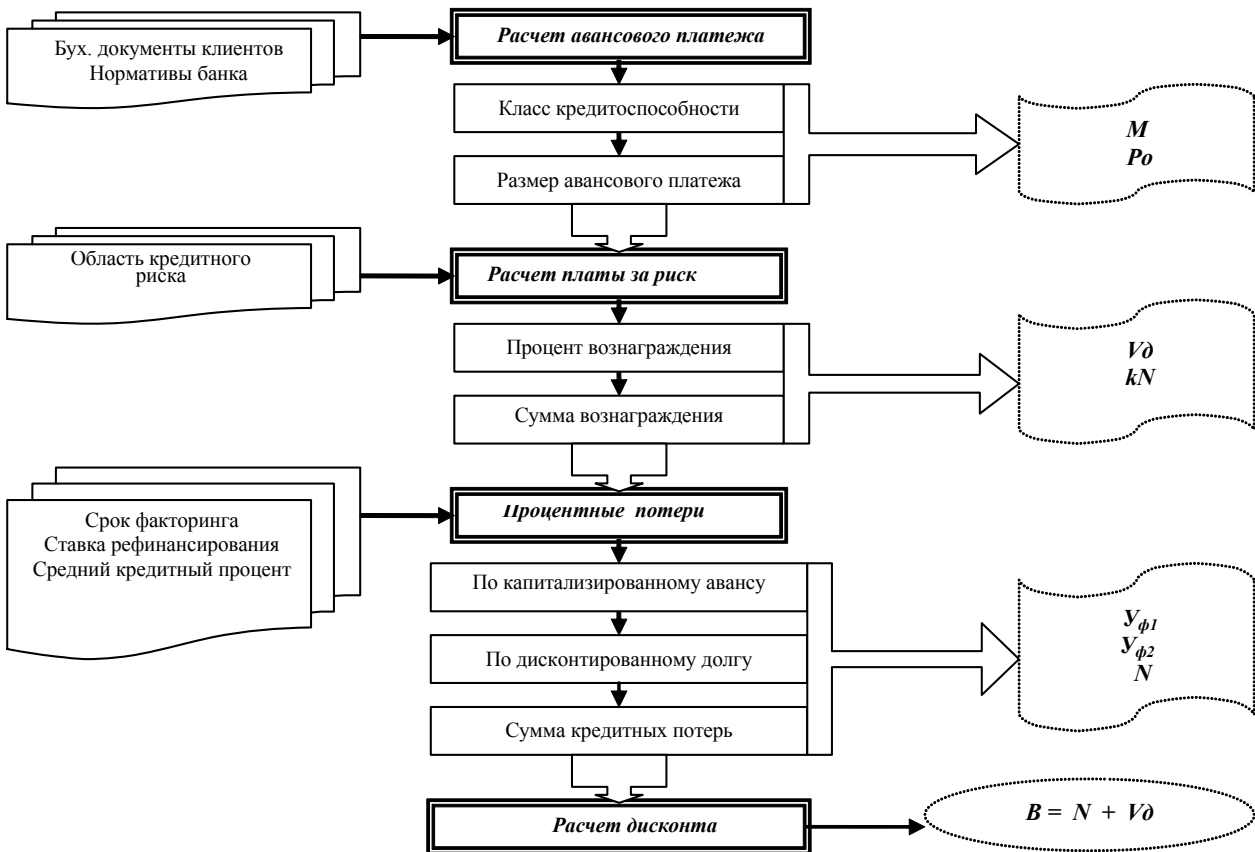


Рис. 6. Алгоритм расчета факторинговых платежей

Для того чтобы сделки факторинга были эффективными для банка, оплата факторинговых услуг должна компенсировать издержки банка по оказанию клиенту услуг, предусмотренных договором факторинга; неявные издержки банка по первоначальной сумме кредитного финансирования клиента на срок, оставшийся до погашения должником всей суммы долга (капитализация); альтернативные издержки банка за весь срок действия договора вплоть до погашения всей суммы долга (дисконтирование будущего платежа); затраты банковского риск-менеджмента. Использование представленной на схеме методики расчета факторингового возмещения позволит банкам полностью окупать свои затраты, получать адекватный им доход и компенсировать достаточно высокий финансовый риск. В ней учтены основные факторы, влияющие на размер платежей: M – класс кредитоспособности должника, C – степень факторингового риска, t – срок, на который предоставляется кредит; r – средняя норма возврата на финансовом рынке (ставка рефинансирования); i – средняя ставка кредитного процента; S – сумма уступленного требования; P_0 – размер авансового платежа.

Кредитные (альтернативные) потери банка N , определяются, исходя из сопоставления средней ставки кредитного процента с величиной официальной ставки рефинансирования. Учет неявных процентных потерь банка-фактора, связанных с авансовым характером финансирования по сделке и, тем самым, с недополучением возможных кредитных доходов, предлагается производить различными методами капитализации первоначальной суммы, выданной клиенту, в зависимости от срока действия договора факторинга.

При наиболее распространенном краткосрочном факторинге ($t < 1$ года) по формуле простых процентов (1):

$$P_t = P_0 (1 + t \cdot r / 360), \quad (1)$$

где t – число дней, оставшихся до погашения долга плательщиком.

При среднесрочном и долгосрочном факторинге ($t > 1$ года) используется формула сложных процентов (2):

$$P_t = P_0 (1 + r)^n, \quad (2)$$

где n – факторинговый срок в годах.

Посредством сопоставления капитализированной суммы с первоначальной выплатой клиенту получаем первую составляющую кредитных потерь банка-фактора (3):

$$Y_{\phi 1} = P_t - P_0 \quad (3)$$

Вторая составляющая альтернативных затрат рассчитывается на основе сравнения будущей суммы погасительного платежа с ее приведенной к началу текущего (дисконтированной) стоимостью по аналогичной схеме расчетов (формулы 4, 5, 6):

Для $t < 1$ года:

$$S_t = S_0 / (1 + t \cdot r / 360). \quad (4)$$

Для $t > 1$ года:

$$S_t = S_0 / (1 + r)^n, \quad (5)$$

$$Y_{\phi 2} = S_t - S_0 \quad (6)$$

При определении общей суммы кредитных потерь банка необходимо также учитывать процентный разрыв между ставкой рефинансирования и средним размером кредитного процента по соответствующему виду кредитов. Для этого предлагается следующая формула:

$$N = (Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2}) \cdot (1 + k N), \quad (7)$$

где $k N = i - r$ – размер процентных потерь банка.

Полная сумма вознаграждения, полученная банком по договору факторинга, определяется по формуле:

$$B = N + V_d \quad (8)$$

Размер вознаграждения банка-фактора по отношению к сумме уступленного долга:

$$k_b = B \cdot 100 / S \%. \quad (9)$$

Белорусские предприятия, обратившись в коммерческий банк за предоставлением факторинговых услуг, смогут ускорить оборачиваемость активов путем досрочной реализации долговых требований, так как

фактор выплачивает клиенту часть платежа по долговым требованиям, которую тот сможет сразу же использовать в деятельности. Благодаря факторингу, предприятие может сократить бухгалтерские, юридические и иные расходы, связанные с взиманием дебиторских задолженностей, так как банк предоставляет дополнительные услуги и осуществляет информационно-аналитическое обслуживание клиентов. Процедуры оформления факторинга упрощены по сравнению с обоснованием выдачи банковского кредита, что позволяет ускорить получение денежных средств предприятием-поставщиком.

Инструментом диверсификации деятельности коммерческих банков может служить также развитие форфейтинговых операций. По своей сути форфейтинг представляет собой покупку форфейтером у экспортера денежных требований к импортеру, как правило, гарантированных банком импортера и вытекающих из поставки товаров или оказания услуг без права обратного требования (регресса) к экспортеру. При этом на форфейтера переходят все риски. В данном исследовании форфейтинг рассматривается как форма кредитования внешнеэкономических операций путем покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером. Форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств при реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов. Форфейтирование векселей покупателей позволяет экспортерам избавиться от рисков, связанных с реализацией товаров на международных рынках, улучшить ликвидность своего баланса и ускорить оборот капитала. Фиксированная процентная ставка по форфейтингу дает им возможность более точно планировать финансовые результаты своей деятельности. Для банков преимущества форфейтинговых операций заключаются в относительной простоте документального оформления и высокой доходности. Развитие форфейтинга способствует расширению международной торговли, более полной реализации экспортных возможностей предприятий, и, в конечном счете, снижению отрицательного сальдо торгового баланса Республики Беларусь.

Так как в нашей стране практически отсутствует нормативная база по расчету экономического сопровождения форфейтинга, нами был разработан алгоритм для обоснования суммы комиссионного вознаграждения банка-форфейтера. Модель расчета вознаграждения по форфейтингу может быть представлена в виде формулы 10:

$$B = (Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2}) * (1 + (i - r)) + D. \quad (10)$$

В данной модели учитывается размер убытка банка от неиспользованной возможности альтернативных способов финансирования ($Y_{\phi 1}$ и $Y_{\phi 2}$), а также дополнительное вознаграждение D , включающее в себя премию за риск, плату за кредит в размере реальной ставки кредитного процента с учетом уровня инфляции, определяемого величиной официальной ставки рефинансирования. Так как форфейтинговые услуги носят долгосрочный характер, при капитализации сумм финансирования и дисконтировании будущего погасительного платежа используется метод сложных процентов.

Одним из факторов, сдерживающих развитие форфейтинга, факторинга, венчурного финансирования и других современных форм кредитно-инвестиционной деятельности банков в Республике Беларусь является отсутствие специальных нормативных и методических документов, регулирующих условия их проведения. Усовершенствование законодательно-правового обеспечения инновационного развития банковской сферы позволит повысить эффективность функционирования объектов инфраструктуры финансового рынка как важнейшего элемента национальной экономики.

Заключение

Для того, чтобы активная, посредническая и пассивная деятельность банков на финансовом рынке была эффективной как для финансово-кредитных институтов, так и для экономики в целом, государство должно поддерживать их инновационное развитие. Первостепенной задачей является реализация комплекса мер по стабилизации кредитного, валютного и фондового рынков, разработке эффективной денежно-кредитной политики, снижению инфляции, обеспечению диверсификации деятельности субъектов финансового рынка и развитию его нормативно-правовой базы.

Описанные в статье механизмы совершенствования инновационной деятельности коммерческих банков на рынке ссудных капиталов позволяют активизировать венчурное финансирование экономики на основе образования банковских консорциумов, а также разработать пути снижения дебиторской задолженности во внутренней и национальной экономике с помощью создания условий для развития факторинговых и форфейтинговых операций и совершенствования их экономического сопровождения.

Научно-обоснованный подход к оптимизации рыночного механизма в Республике Беларусь направлен на создание эффективной модели финансового рынка, способной обеспечить удовлетворение национальных интересов и развитие международной финансово-экономической интеграции.

Литература

1. Соколов Э.Г. Международные экономические отношения / Соколов Э.Г. – Брест : Альтернатива, 2008. – 216 с.
2. Теория финансов: учебное пособие / [Н.Е.Заяц, М.К.Фисенко и др.] ; под ред. Н.Е. Заяц, М.К.

Фисенко. – Минск : БГЭУ, 2006. – 351 с.

3. Мирровая экономика и внешнеэкономическая деятельность : [учеб. пособие] / под ред. М.И. Плотниченко. – Мн. : ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.

4. Обухова И.И. Финансовый рынок : [учебное пособие] / Обухова И.И. – Брест : Изд-во БрГТУ, 2005. – 191 с.

5. Обухова И.И. Финансы: теория и практика: мультимедийный курс лекций для студентов и магистрантов / Обухова И.И. – Брест : Изд-во БрГТУ, 2012. – 207 с.

6. www.nbrb.by

Надійшла 04.05.2012; статтю представляє к. е. н. Костенко А. К.

УДК 336.761

Н. М. ГАРКУША, Т. В. ПОЛЬОВА, І. П. ПОРСЮРОВА

Харківський державний університет харчування та торгівлі

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Здійснено оцінку стану вітчизняного ринку цінних паперів за допомогою аналізу показника капіталізації, досліджено його роль у розвитку економіки країни. Визначено основні проблеми низького рівня ринкової капіталізації та виділено напрямки поліпшення державного регулювання фондового ринку.

The estimation of the domestic equity market by capitalization rate analysis, investigated its role in the economy. The main problem of low market capitalization and highlighted areas of improvement of state regulation of the stock market.

Ключові слова: ринкова капіталізація, фондовий ринок.

Постановка задачі. Оцінка стану та рівня розвитку фондового ринку здійснюються за допомогою аналізу динаміки відповідних показників, а саме: обсягу цінних паперів в обігу, капіталізації ринку акцій, рівня «free-float», а також ступеня концентрації компаній відносно рівня капіталізації і обсягу торгів. Ключовим показником, який дозволяє відобразити обсяги і структуру фінансових інструментів на фондовому ринку в межах національної економіки є капіталізація. Капіталізація фондового ринку – це багаторівневий та складний процес, який охоплює всю економіку та модифікується залежно від розвитку фінансового сектору. Усе це зумовлює практичний та теоретичний інтерес до аналізу капіталізації ринку цінних паперів, що підтверджує актуальність обраної теми.

Аналіз досліджень та публікацій. Значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених присвячена дослідженню капіталізації фондового ринку в контексті світових тенденцій, встановленню лінійно-регресійного зв'язку між показником «капіталізації акцій» та економічним зростанням ВВП. Серед них можна виділити дослідження Барановського А., Деевої Н., Іваницької О., Калинець К., Козоріза М., Кравчука Н., Луцишина З., Терещенка Г., Чемодурова О., Школьник І., Шумської С. та ін.

Виділення невирішених частин. Увага зазначених економістів була сконцентрована на дослідженні проблем оцінки стану фондового ринку та аналізі показника капіталізації фондових майданчиків різних країн у докризовий і післякризовий періоди. Проте, і досі актуальним залишається дослідження капіталізації вітчизняного фондового ринку як важливого показника оцінки динаміки змін стану ринку цінних паперів та розвитку економіки країни.

Формування цілей. Метою статті є дослідження стану фондового ринку за допомогою аналізу показника його капіталізації. Задля досягнення зазначеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

— визначити роль та дати характеристику категорії «капіталізація»;

— проаналізувати динаміку капіталізації вітчизняного фондового ринку;

— дослідити основні проблеми низької капіталізації вітчизняного ринку цінних паперів та визначити основні напрямки державного регулювання цього сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капіталізація фондового ринку на мікрорівні характеризує величину і динаміку обсягу капітальних активів суб'єктів господарювання. На макрорівні це інтегрована категорія, яка відображає обсяги і структуру капіталу, що функціонує в межах національної економіки [6]. Вітчизняні підприємства основним завданням власної діяльності повинні ставити максимізацію ринкової ціни компанії на основі нарощення ринкової капіталізації. Такий напрям розвитку підприємства пов'язаний з визначальною роллю фондового ринку як для окремої акціонерної компанії, так і для економіки в цілому. На рисунку 1 зображено основні функції, які виконує ринкова капіталізація.

Капіталізація акціонерної компанії розраховується шляхом добутку загальної кількості акцій відповідного емітента та середньої ціни котировок акцій. Чим вища капіталізація, тим вища заставна ціна компанії, отже більше кредитів на вигідних умовах вона зможе залучити для розвитку бізнесу, і вищою буде фінансова віддача від здійснення емісії власних цінних паперів. У свою чергу, низька капіталізація не лише знижує конкурентоспроможність вітчизняних компаній, гальмуючи розвиток фондового ринку, але й негативно впливає на рейтинг країни в цілому, зменшуючи надходження інвестицій у виробничу сферу [7].

Основні показники, що характеризують фондовий ринок і тісно пов'язані між собою – це його

капіталізація, обсяги торгів і вартість репрезентативних ринкових індексів. Якщо обсяги торгів характеризують ліквідність, а вартість репрезентативних індексів – дохідність фондового ринку, то капіталізація відображає його економічну потужність, тобто розподілену через нього частку національного багатства.

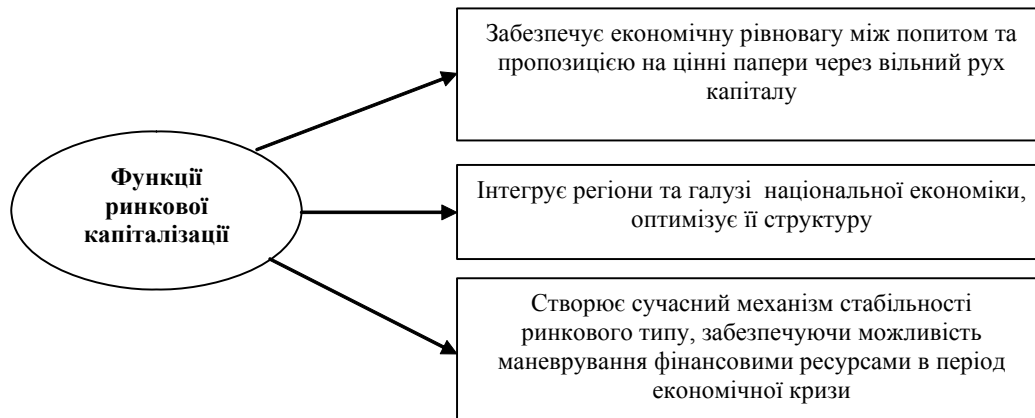


Рис. 1. Функції ринкової капіталізації

Вітчизняні вчені [3, 5] виділяють ринкову і номінальну капіталізацію. Ринкова капіталізація являє собою добуток ринкової ціни однієї акції та загальної кількості цінних паперів, розміщених емітентом. За сутністю ринкова капіталізація відображає очікування потенційних інвесторів щодо майбутніх прибутків компанії. У розвинутих країнах прийнято вважати, що ринкова капіталізація компанії віддзеркалює її ділову репутацію та вартість, що підтверджує необхідність максимізації цього показника. Номінальна капіталізація дорівнює загальній величині статутного капіталу компанії та відображає процес перетворення вартості, втіленої у матеріальних та інших реальних цінностях, у джерело зростання.

Капіталізація фондового ринку визначається як поточна сумарна ринкова вартість цінних паперів, що мають на ньому обіг. Показник капіталізації вітчизняного фондового ринку певною мірою викривлений через його недостатню розвиненість та неповне регулювання державою ціноутворення, що часто не дозволяє об'єктивно визначити рівень капіталізації компанії. Цьому також сприяють концентрація угод переважно на позабіржовому ринку цінних паперів; незначна частка емітентів, чиї акції включені до біржового списку приватних акціонерних товариств.

На думку вітчизняних економістів (Десва Н.Е., Шумська С.С.) капіталізація акцій, а отже і капіталізація вітчизняних підприємств, є заниженими, про що свідчать незначні співвідношення показників ринкової капіталізації і чистих прибутків (доходів). Цьому сприяють високий ризик нагромадження капіталів та їх використання в реальному секторі економіки, масштабна її тінізація, недостатній рівень захисту прав власності тощо.

Ринкова капіталізація залишається однією з найважливіших характеристик оцінки діяльності компанії. Фондові ринки за обсягом капіталізації, стандартами функціонування, рівнем розвитку інфраструктури та лібералізації, згідно до міжнародної класифікації, поділяються на три групи: розвинуті; ті, що розвиваються; ті, що перебувають у стадії становлення. Вітчизняний фондовий ринок є занадто малим і неліквідним, отже належить до третьої групи. В Україні ринок цінних паперів не лише слабозрозумений, але й недоступний для більшості суб'єктів господарювання. За оцінками фахівців [3, 6] українська економіка є недооціненою та недокапіталізованою, що негативно впливає на її міжнародний імідж та знижує інвестиційну привабливість для інвесторів. Також спостерігаються процеси агресивного наростання іноземного капіталу через купівлю вітчизняних суб'єктів господарювання, поглинання їх іноземними інвесторами тощо. На рисунку 2 зображено динаміку капіталізації вітчизняного фондового ринку.

На рисунку 2 спостерігається стрімке зростання капіталізації (у 2,6 рази) у 2007 році порівняно з минулим періодом за рахунок спекулятивних операцій на позабіржовому майданчику. Проте вже у 2008 році відбулося стрімке падіння (на 87399 млн дол.), через зниження ВВП, здешевлення цінних паперів і девальвацію гривні під впливом фінансової кризи. Вже з квітня 2009 року спостерігається незначне зростання цього показника, у зв'язку зі зростанням ВВП, але все ж таки його рівень залишається низьким. У 2010 році відбулося зростання рівня капіталізації на 40694 млн дол., і вже у 2011 році цей показник збільшився на 10%. Разом з тим, порівняно з рівнем капіталізації провідних Європейських фондових ринків він залишається низьким.

Однією з основних причин різкого скорочення показника ринкової капіталізації вітчизняного фондового ринку є вплив іноземного спекулятивного капіталу, а також загальний спекулятивний характер більшості операцій. Показник капіталізації українського фондового ринку визначає обсяги конкурентних пропозицій корпоративних цінних паперів вітчизняних підприємств, які намагаються в такий спосіб

залучити фінансові ресурси, необхідні, зокрема, для модернізації виробництва [2]. Незважаючи на нагальну потребу в коштах, капіталізація фондового ринку залишається низькою, що зумовлено такими причинами [5]:

- незначна зацікавленість власників контрольних пакетів акцій, які націлені на вилучення найбільшої частки прибутку (вони часто не зацікавлені в додатковій емісії акцій, навіть для залучення коштів на модернізацію підприємств, бо це передбачає прозорість у веденні бізнесу та розподілі прибутку);
- обмежені можливості повноцінної оцінки капіталізації фондового ринку;
- занижена вартість українських підприємств порівняно з іноземними компаніями.

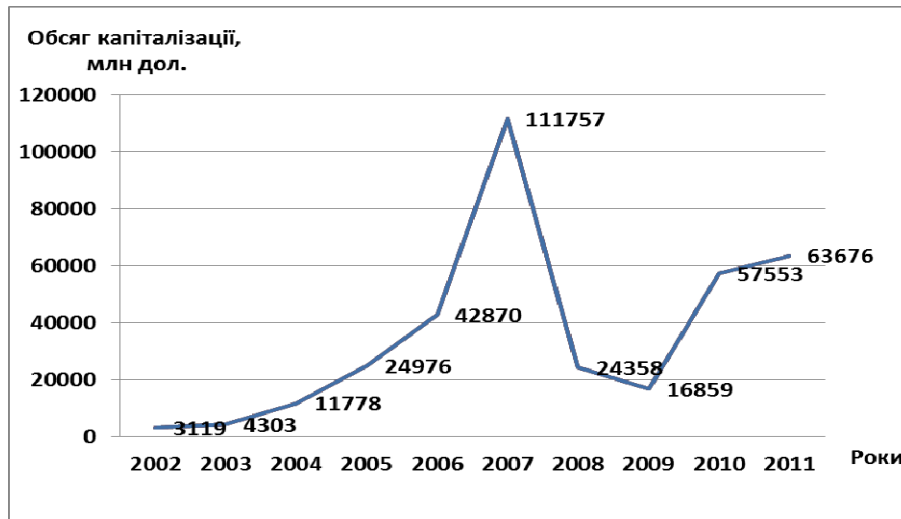


Рис. 2. Динаміка капіталізації вітчизняного фондового ринку

Для підвищення рівня капіталізації необхідно зміцнити роль фондового ринку, яка на сьогодні обмежена. Посилення державного контролю на ринку цінних паперів дасть змогу подолати вплив негативних факторів, підвищить прозорість операцій і знизить можливість зловживань. Важливим елементом регулятивної діяльності держави на фондовому ринку є нагляд, який передбачає подання всіма учасниками ринку фінансової звітності про власну діяльність; аналіз цієї звітності з метою встановлення відповідності діяльності вимогам чинного законодавства, що сприятиме зменшенню кількості спекулятивних операцій; участь представників уповноваженого державного органу в торгових сесіях фондових бірж, позабіржових торгових систем, у загальних зборах акціонерів з метою недопущення порушень законодавства про цінні папери [4].

Ефективність наглядової діяльності залежить від низки чинників, пов'язаних з рівнем розвитку інформаційного забезпечення фондового ринку, наявністю інформаційних і телекомунікаційних мереж, дієвістю національної системи моніторингу ринку.

Висновки. Таким чином, недорозвиненість фондового ринку України призводить до скорочення рівня його капіталізації, і як результат до формування негативного інвестиційного іміджу країни, підвищення ризику відтоку іноземного капіталу, збільшення обсягу спекулятивних операцій, відсутності гарантій безпеки корпоративних прав інвесторів. Отже для підвищення рівня капіталізації необхідно посилити державний контроль, а саме законодавчо-правове регулювання та нагляд за діяльністю акціонерних товариств на фондовому ринку.

Література

1. Деева Н.Е. Капіталізація фондового ринку України: проблеми оцінки й реакція на кризу / Н.Е. Деева // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4. – С. 115–121.
2. Капіталізація економіки: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ief.org.kapitalizaciya>.
3. Козоріз М.А. Капіталізація фондових бірж України: особливості та проблеми / М.А. Козоріз, К.С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 157–162.
4. Терещенко Г.М. Концептуальні засади державного регулювання фондового ринку / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 97–105.
5. Чемодуров О. Капіталізація фондового ринку та економічне зростання / О. Чемодуров // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 43–53.
6. Школьник І.О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 65–74.

7. Шумська С.С. Капіталізація і зростання економіки: економетричні оцінки взаємозв'язку / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 79–93.

Надійшла 04.05.2012; статтю представляє к. е. н. Горошанська О. О.

УДК 658.14:332.1(476)

Л. В. ФЕДОСЕНКО, Т. И. ИВАНОВА, Л. Н. МАРЧЕНКО
УО «Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины»

ФИНАНСИРОВАНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена источникам финансирования белорусской экономики. Рассмотрена ситуация в инвестиционной сфере, проанализированы существующие источники финансирования реального сектора экономики страны, выявлены причины невысокой инновационной активности отечественных организаций, обозначены проблемы воспроизводства основного капитала и разработаны предложения, направленные на поиск дополнительных источников финансирования экономики.

The article is devoted to the description of the sources of Belarusian economy financing. The situation in the investment sphere has been studied, the existing sources of financing of the country's economy real sector have been analyzed, some causes for not very high investment activity of home organizations have been found, the problems of the basic capital reproduction have been described and some suggestions for the search of additional sources of economy financing have been given.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, основной капитал, источники финансирования, конкурентоспособность, экспорт, государственно-частное партнерство, малый и средний бизнес, реальный сектор экономики, государственный бюджет, иностранные инвестиции, банковский кредит.

Введение

В 2012 году правительство Беларуси предполагает активизировать создание конкурентоспособных производств по выпуску высокотехнологичной, экспортоориентированной и инновационной продукции, что должно послужить основой для эффективного функционирования национальной экономики. Однако на инновационно-инвестиционном поле Беларуси сложилась непростая ситуация, свидетельствующая о сложности выполнения декларированных целей без серьезной «финансовой подпитки». Дефицит финансовых ресурсов и недостаточная государственная поддержка являются одной из главных причин невысокой инновационной активности отечественных организаций, что снижает их конкурентоспособность на мировом рынке, затрудняет наращивание экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции.

Повышение конкурентоспособности отечественной продукции – задача давно назревшая, учитывая тот факт, что износ активной части основных средств достиг в промышленности порядка 60 процентов, а коэффициент выбытия, который характеризует ликвидацию устаревшего оборудования, находится в пределах 1 процента. К тому же почти треть технологий, которые, по статистике, относятся к передовым, используются более 10 лет [1].

В 2010 г. только 15,4 процента белорусских организаций осуществляли технологические инновации, в 2011 г. – 18 процентов преимущественно крупных и с участием иностранного капитала, тогда как в экономически развитых странах их доля колеблется от 25 до 80 процентов. Это означает, что необходимость модернизации производства не просто назрела, а является жизненно важной для страны.

В свою очередь модернизация требует дополнительных финансовых вложений, поэтому поиск источников финансирования развития экономики является приоритетной задачей для государства.

Постановка задач

Целью нашего исследования является анализ сложившейся ситуации на инвестиционном поле Республики Беларусь и разработка на этой основе рекомендаций по привлечению дополнительных источников финансирования белорусской экономики. В контексте проведенных исследований и достижения цели были сформулированы следующие задачи:

- обзор макроэкономической ситуации в экономике Беларуси;
- освещение проблемных аспектов финансирования экономики страны;
- анализ источников финансирования реального сектора экономики;
- разработка предложений по привлечению дополнительных источников финансирования развития экономики.

Результаты исследования

Прогнозом социально-экономического развития Республики Беларусь рост инвестиций в основной капитал в 2011 году был запланирован на уровне 116–117 процентов. На протяжении 2011 года запланированные темпы роста выполнялись, однако начиная с апреля месяца, наблюдалась устойчивая тенденция к замедлению инвестиционной активности организаций. Снизилась доля инвестиций в ВВП до 29,2 процента, несмотря на опережающий рост их объема в сопоставимых ценах. По итогам 2011 года в целом объем освоенных капитальных вложений по всем видам экономической деятельности составил 90,8 трлн рублей, что на 13,3 процента в сопоставимых ценах больше, чем в 2010 году, и на 8 процентов выше

роста реального ВВП. Без учета корректировки на рост цен номинальные объемы инвестиций в основной капитал и ВВП по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. возросли, соответственно, на 64 и на 66,8 процента. Доля инвестиций в ВВП составила 33,1 процента при 33,7 процента в 2010 году (рис.1) [2] Однако дальнейшее превышение темпов роста инвестиций над темпами роста ВВП не может рассматриваться как позитивный фактор в связи с тем, что в структуре инвестиций значительную долю составляют строительно-монтажные работы, доля которых в 2010 году достигла 50,6 процента. Одновременно доля инвестиций в станки и оборудование неуклонно снижалась и в 2010 году была самой низкой за последние десять лет – 38,1 процента [3].

В Беларуси темп роста инвестиций в основной капитал в 2012 году должен составить 96 процентов к 2011 году. Снижение темпов роста инвестиций в основной капитал обусловлено двумя основными факторами: бездефицитностью бюджета, как основного условия антиинфляционных мер и ограничением эмиссии. Рост расходов государственного бюджета будет ограничиваться суммой реально получаемых доходов. В этой связи сумма государственных капитальных вложений будет снижена с 3,7 процента в удельном весе ВВП, как это было в предыдущие годы, до 3,1 процента. Более 50 процентов общих расходов бюджета составят затраты на заработную плату, обслуживание и погашение государственного долга и субсидирование процентных ставок. Расходы на обслуживание государственного долга и связанных с этим платежей будут повышены с 1,2 процента ВВП до 2 процентов.

За последние годы претерпела изменения и структура источников финансирования, причиной которой послужила финансовая нестабильность в экономике. Её проявлением стали нарастающая инфляция, неопределенность на валютном рынке и внешнеэкономическая несбалансированность, которые все в большей мере оказывали влияние на результаты инвестиционной деятельности.

В 2010-2011 годах реализация инвестиционных проектов осуществлялась, в основном, за счет двух источников: собственных средств организаций и кредитных ресурсов, включая кредиты иностранных банков и кредиты по иностранным кредитным линиям. На их долю в 2011 году приходилось 73,8 процента всего объема инвестиций в основной капитал (в том числе 39,9 процента – собственные источники организаций и 33,9 процента – кредиты банков), в 2010 году соответственно 65,2 процента (в том числе 32,9 процента – собственные источники организаций и 32,3 – кредитные ресурсы).

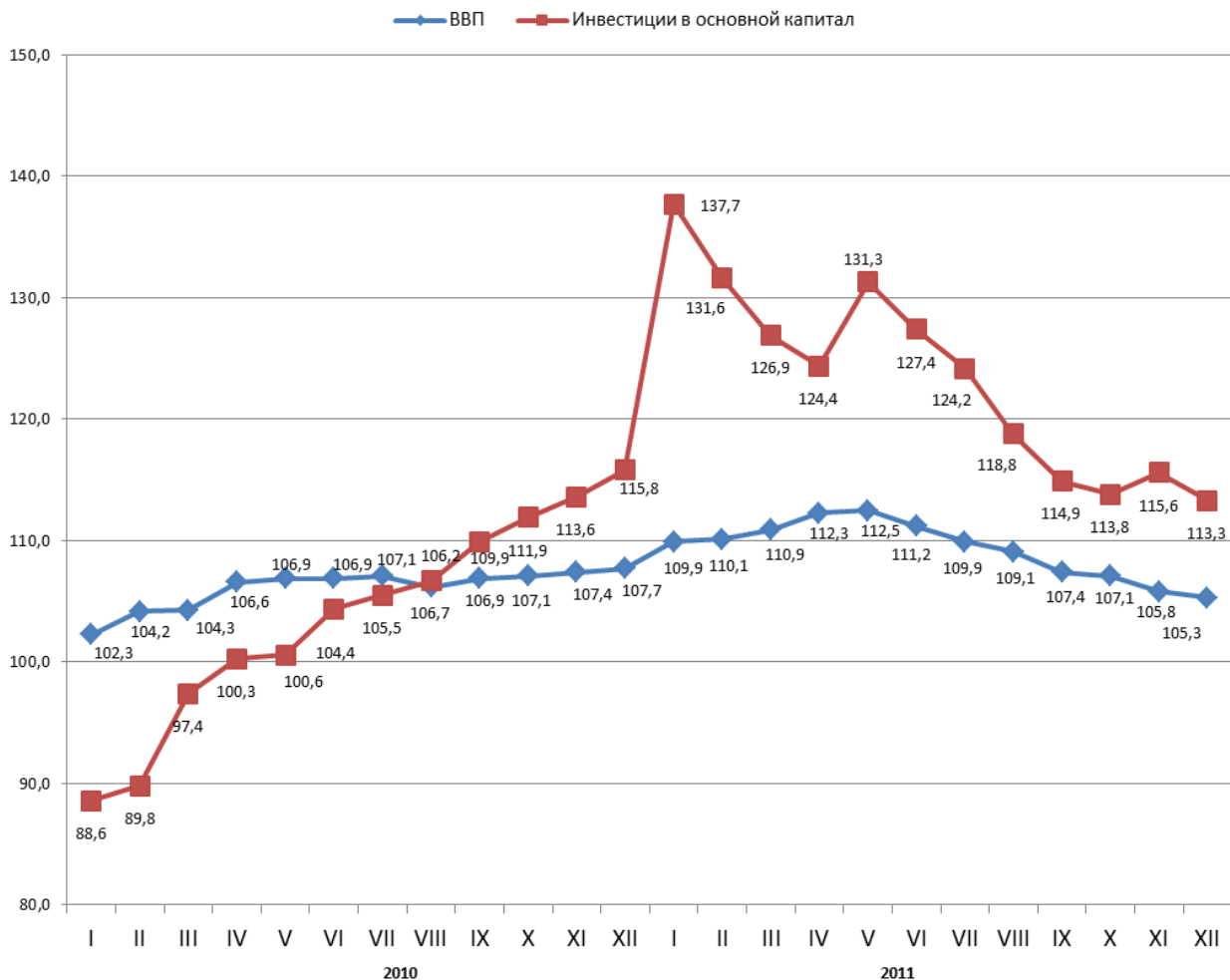


Рис. 1. Темпы роста ВВП и инвестиций в основной капитал в 2010-2011 гг.(процентов)

В течение трех предыдущих лет источниками финансирования инвестиций в основной капитал были кредитные ресурсы, которые составляли более 30 процентов в общем объеме инвестиций. В целом по экономике на 1 рубль прибыли приходилось 1,7 рубля задолженности по кредитам. В начале 2011 года объем кредитов в 2 раза превышал объем депозитов, привлеченных банками от населения и организаций. Это говорит о том, что большая половина предоставленных кредитов носила эмиссионный характер. В перспективе долю кредитов в структуре инвестиций планируется сократить более чем в два раза. Однако в условиях ограниченности внутренних возможностей будет сделан акцент на привлечение в страну прямых иностранных инвестиций. Для этого разработан проект стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 года, который рассчитан на среднесрочную перспективу и направлен на формирование благоприятного инвестиционного климата в Беларуси. Ежегодный прирост прямых иностранных инвестиций к 2015 году должен составить не менее 7–7,5 млрд долл США, что позволит выполнить основные параметры национальной безопасности и создать условия для долгосрочного экономического роста [4]. В 2011 году для финансирования капитальных расходов были активно задействованы также собственные средства организаций – отмечен их рост на 27,5 процента (при росте его объема на 1,6 процента в этот период годом ранее). Рост собственных источников финансирования наблюдался при том, что доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий в целом по экономике в 2011 году ставила 50,8 процента от общего их числа [2]. Данная ситуация была обусловлена тем, что основной налоговой льготой, используемой для стимулирования субъектов хозяйствования к инвестированию, являлось освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков и займов, полученных и израсходованных на эти цели.

В связи с рядом изменений в 2012 году, направленных на либерализацию налогового законодательства и стимулирование деловой активности, ожидается, что ключевая роль данного источника финансирования сохранится. Это обусловлено снижением ставки налога на прибыль с 24 до 18 процентов и введением в налоговое законодательство общепринятых в мировой практике механизмов стимулирования инвестиционной деятельности:

- расширение возможностей по ускорению амортизации активов;
- возможность переноса убытков на будущую прибыль в течение десяти лет без количественных ограничений;
- освобождение от налогообложения прибыли, полученной от реализации инновационной продукции собственного производства в соответствии с перечнем, утвержденным Советом Министров Республики Беларусь;
- налогообложение прибыли от реализации высокотехнологичных товаров по ставке 10 процентов (если их доля в общем объеме реализации превысит половину, то эта прибыль полностью освобождается от налога на прибыль).

Структура источников инвестиций в основной капитал в 2010–2011 годах представлена на рис.2 [2]. В настоящий период для модернизации отечественных предприятий требуется привлечь инвестиций, по самым разным подсчетам, до 10 млрд долларов в год. Однако следует констатировать, что, несмотря на позитивные изменения в законодательстве, средства белорусских предприятий, значительная часть которых остаются низкорентабельными, не могут служить серьезными источниками инвестирования экономики в обозначенных объемах.

Масштабные денежные вливания государства в экономику на протяжении всего предыдущего десятилетия являлись одним из важнейших факторов поддержания высоких темпов экономического роста и осуществлялись как напрямую через бюджет, так и через активное кредитование банковской системой государственных программ. Удельный вес средств, направляемых на финансирование государственных программ в ВВП, увеличился с 3 процентов в 2005 году до 25 процентов в 2010 году. При этом для финансирования растущего объема государственных программ в условиях недостаточности соответствующих объемов ресурсов в экономике широко использовались эмиссионные источники. Учитывая сложившуюся ситуацию, правительство пришло к пониманию того, что следует пересмотреть источники кредитования реального сектора и в связи с этим с 1 июня 2011 года Национальный банк Республики Беларусь прекратил эмиссионное кредитование, а правительство перестало выбрасывать рублевую массу в экономику. В результате пересмотра и сокращения объемов финансирования мероприятий государственных программ, капитальные расходы консолидированного бюджета уменьшились. По сравнению с 2010 годом удельный вес расходов консолидированного бюджета в финансировании основного капитала снизился в сопоставимых ценах на 5,8 п.п.

В настоящее время в республике выполняется 98 государственных программ, срок реализации которых установлен до 2015 года. Правительством проведена ревизия и оптимизация действующих государственных программ. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13 апреля 2011 года №490 «О финансировании государственных программ» установлен лимит кредитования банками программ агропромышленного комплекса. Ограничения финансирования государственных программ предусмотрены также в рамках меморандума, подписанного правительством, Нацбанком Беларуси и

Евразийским банком развития. В соответствии с этим документом чистое кредитование государственных программ за счет бюджетных источников должно осуществляться в размере, не превышающем 4 процентов ВВП [3]. В 2012 году завершается распределение остатков бюджетных средств для проектов, которые финансируются в рамках государственных программ.

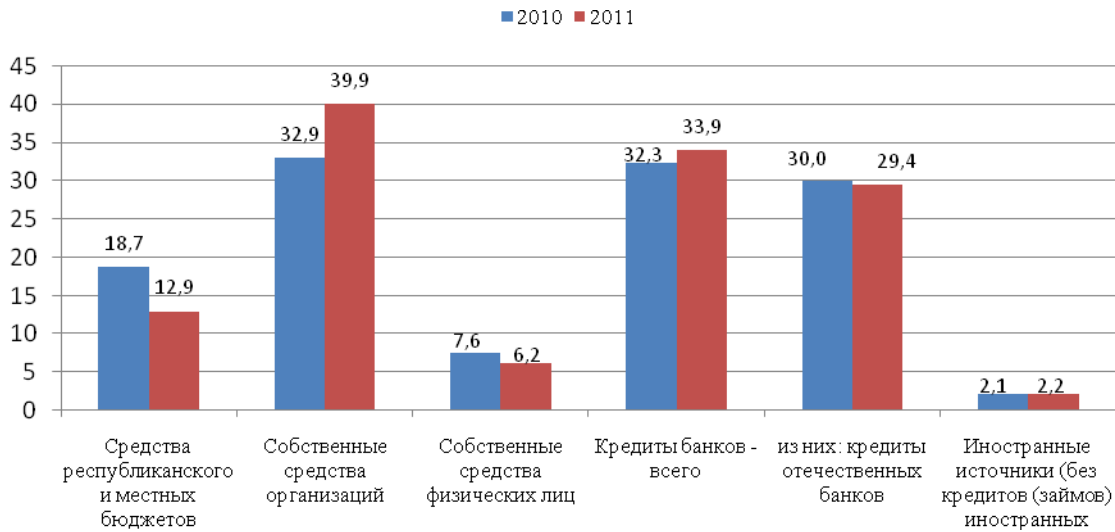


Рис. 2. Структура источников инвестиций в основной капитал в 2010 – 2011 гг. (процентов) [2]

В будущем кредитование реального сектора экономики планируется осуществлять за счет тех средств, которые население принесет в банки. Действительно, сбережения населения выступают важным источником внутренних ресурсов развития банковской системы и национальной экономики в целом, однако они пока не «делают погоды» на инвестиционном поле, на что рассчитывает правительство. В 2011 году их доля уменьшилась на 1,4 п.п в общем объеме финансирования основного капитала.

Величина сбережений населения определяется двумя важнейшими факторами: уровнем дохода и процентной ставкой, предлагаемой банками по вкладам. Внутригодовая динамика реальных денежных доходов населения и среднемесячной заработной платы свидетельствует о существенном их снижении и ухудшении благосостояния сектора домашних хозяйств. Если в декабре 2010 года по величине средней зарплаты наша страна занимала второе место в СНГ, то в декабре 2011 – шестое, и при этом сильно отставала по этому показателю от своих партнеров по ЕЭП. Средняя заработная плата снизилась с 527 до 341 долл. США, при уровне инфляции в 108,7 процента (рис. 3).

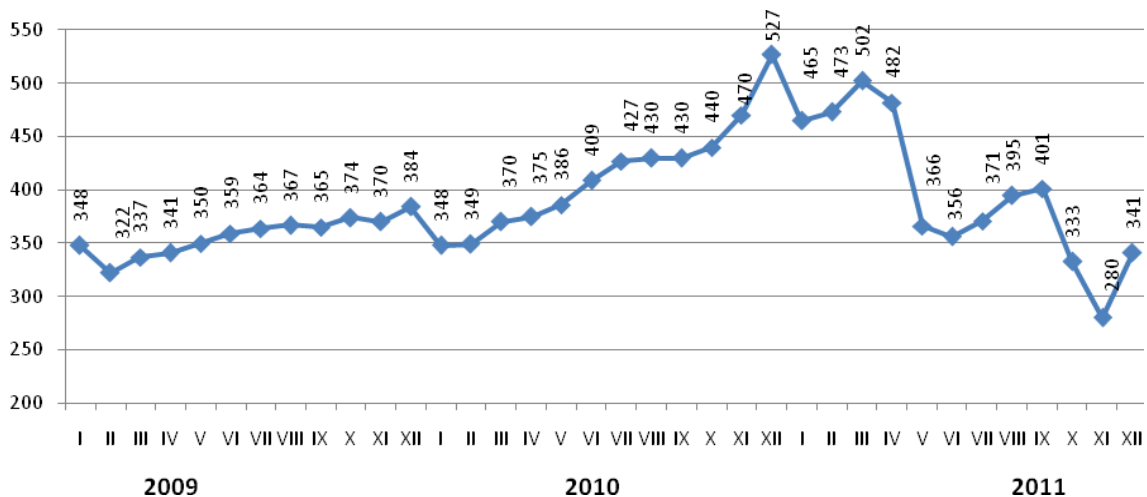


Рис. 3. Заработная плата в 2009-2011 гг. (долл.США)

Собственные средства населения, использованные на финансирование капитальных расходов, сократились на 11,7%. Более того, следует ожидать, что данная тенденция сохранится и в ближайшей перспективе, поскольку реальные доходы населения продолжают снижаться (рис. 4).

Одновременно увеличивается задолженность населения по кредитам банков, которая в январе-августе 2011 г. составила 6,6 трлн рублей (или 7,1 процента от общей суммы денежных доходов населения)

и по сравнению с январем-августом прошлого года увеличилась в 4,4 раза (в январе-августе 2010 г. – 2,3 п.п. от общей суммы денежных доходов населения) [2].

До недавнего времени высокая ставка рефинансирования влекла за собой увеличение депозитных вкладов населения в национальной валюте. Этот прирост во многом был обусловлен тем обстоятельством, что курс доллара увеличился более чем в 3 раза, и населению было выгодно конвертировать сбережения в иностранной валюте в белорусские рубли с последующим их размещением в депозитных вкладах под высокую процентную ставку (50–70 процентов годовых). Однако понижение ставки рефинансирования до 36 процентов; повлекло пересмотр коммерческими банками условий размещения депозитов в белорусских рублях, причем не в размере снижения ставки рефинансирования в пределах 5 п.п., а до 20 п.п.

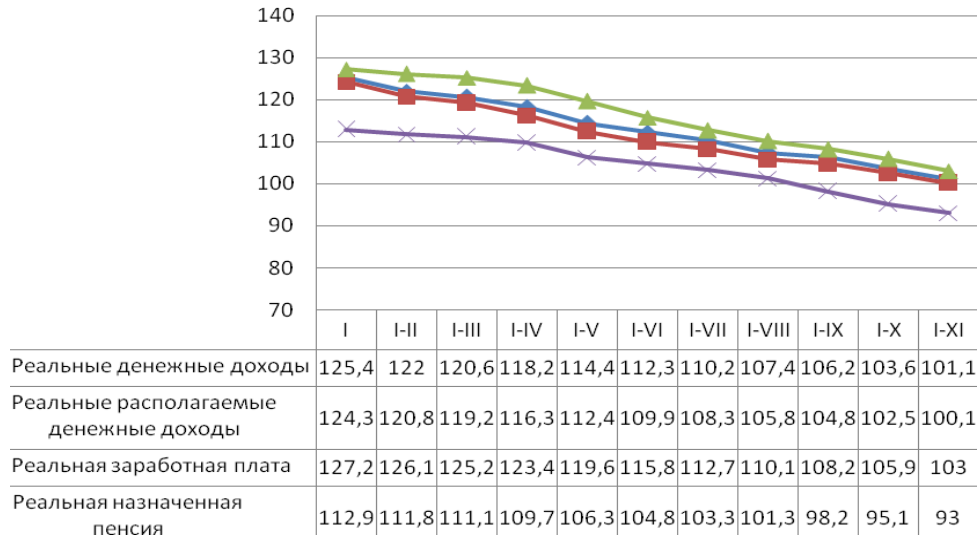


Рис. 4. Реальные денежные доходы, заработная плата и пенсии населения Республики Беларусь в 2011 году (к соответствующему периоду предыдущего года)

Депозиты населения в национальной и иностранной валюте в банках Республики Беларусь на 1 октября 2011 г. составили 32,3 трлн рублей, увеличившись за январь-сентябрь 2011 г. в номинальном выражении на 40,6 процента, а в реальном снизившись на 19,4 процента (годом ранее рост на 23,8 процента и на 15,9 процента соответственно) (рис. 5). Рост, в основном номинальных значений вкладов в январе-сентябре 2011 г., обусловлен переоценкой валютной составляющей, а снижение реальных значений – ростом инфляции.

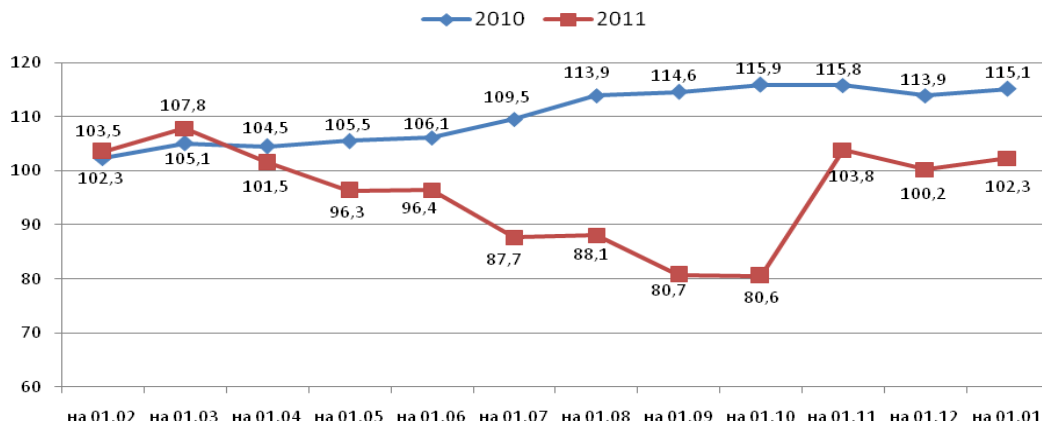


Рис. 5. Реальные темпы роста вкладов населения в 2010-2011 годах

Следовательно, рассчитывать на средства населения в ближайшем будущем не приходится.

Выводы

На перспективу источником роста и формирования ВВП Беларуси должен стать чистый экспорт, а структура инвестиций должна претерпеть изменения. Это возможно путем, во-первых, обеспечения структурной сбалансированности экономики, путем сокращения участия государства в перераспределении финансовых потоков, во-вторых, выхода на внутреннюю сбалансированность путем приведения в соответствие темпов роста производительности труда с темпами роста заработной платы, снижения

материалоемкости и повышения энергоэффективности экономики, в-третьих, достижения внешней сбалансированности экономики на основе переориентации производства с обеспечения внутреннего спроса на экспорт.

На наш взгляд, на изменение структуры источников финансирования должны оказывать влияние ряд факторов развития экономики:

- рост производительности труда, путем сокращения издержек производства, прежде всего снижение материалоемкости продукции в промышленности, которая прогнозируется на уровне 2-3%;
- снижение налоговой нагрузки;
- усиление инвестиционного стимулирования;
- формирование благоприятного инвестиционного климата, что позволит привлечь значительный объем иностранных инвестиций в экономику;
- реформирование государственной собственности и развитие государственно-частного партнерства и др.

Авторское видение финансирования белорусских организаций представлено на рис. 6.

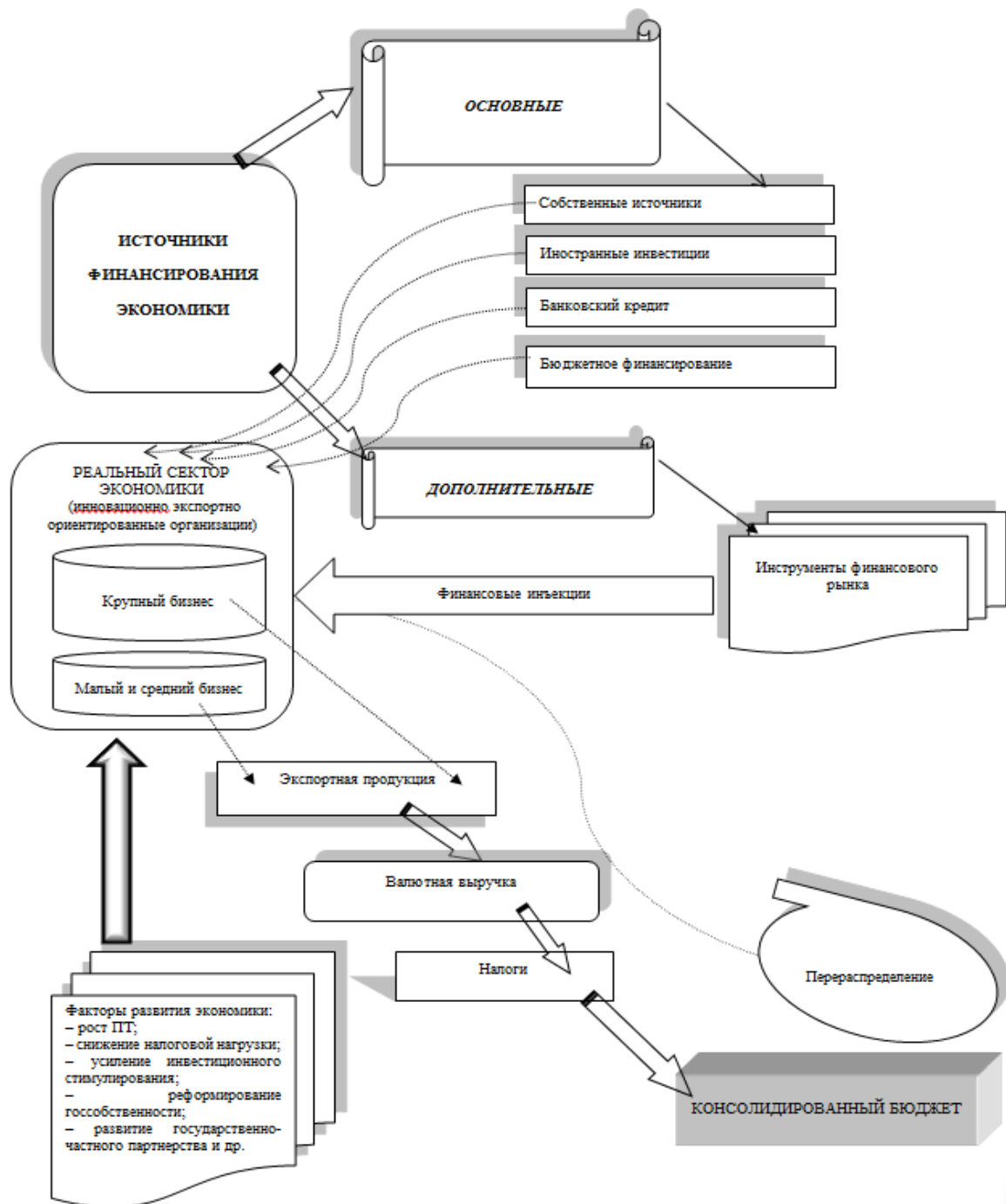


Рис. 6. Схема финансирование белорусской экономики

Устойчивый рост экономики может быть обеспечен только путем качественного роста инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики для развития инновационных экспортно-ориентированных предприятий, прежде всего малого и среднего бизнеса. Инвестиции следует вкладывать в оборудование, которое дает основной рост ВВП. При этом в условиях ограниченности внутренних возможностей и кредитных ресурсов акцент должен быть сделан на привлечение в страну прямых иностранных инвестиций, а кредитные ресурсы в инвестиционной структуре должны быть значительно снижены.

Привлечение прямых иностранных инвестиций к 2015 году должно составить на менее 7–7,5 млрд долл. США ежегодно. Прямые иностранные инвестиции должны направляться в приоритетные секторы экономики, такие как: фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии. Необходимо привлечение прямых иностранных инвестиций и в традиционные виды экономической деятельности, с целью развития фармацевтического кластера и кластера по производству льнопродукции. При этом во главу угла должен быть положен качественный аспект привлечения иностранных инвестиций, обеспечивающих ввоз в страну новых технологий и технологических процессов, под строжайшим контролем государства. Это позволит обеспечить национальную безопасность и создать условия для долгосрочного экономического роста. Для привлечения внешних и внутренних инвестиций необходимо использовать метод государственно-частного партнерства. Он позволит восполнить дефицит государственных средств и использовать частный капитал и управленческий потенциал в процессе реализации проектов при сохранении за государством контроля и ответственности за обеспечение населения необходимыми видами услуг. Доля собственных средств организаций будет увеличиваться также как и иностранных инвестиций, а доля кредитов банков уменьшаться и по прогнозам составит около 16 процентов, против 27 процентов в 2011 году [3].

Малый и средний бизнес в рыночной экономике является одним из важных секторов, который определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60–70 процентов валового национального продукта (ВВП). Малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест. В Германии зарегистрировано около трех миллионов компаний, 99 процентов из которых – предприятия малого и среднего бизнеса. До недавнего времени малому и среднему бизнесу в Республике Беларусь уделялось недостаточное внимание, и, как следствие, доля данного бизнеса составляет в ВВП не более 20 процентов. Основу белорусской экономики долгие годы формировали и все еще формируют крупные промышленные предприятия, которые принадлежат государству. По прогнозам малый и средний бизнес Беларуси к 2015 году будет создавать треть ВВП [5].

Развитие малого и среднего бизнеса позволит изменить также структуру экспорта путем сокращения доли сырьевых товаров и наращивания поставок наукоемкой, инновационной продукции и сложно-технических изделий. Это, в свою очередь, должно переломить ситуацию во внешнеэкономической деятельности и выйти на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами.

Эффективная работа реального сектора экономики будет способствовать развитию финансового рынка, в том числе фондового, и появлению дополнительных источников финансирования экономики. К ним можно отнести, в частности фонды банковского управления (ФБУ). Это форма инвестирования, которая заключается в объединении банком денежных средств множества частных лиц и предприятий для профессионального управления ими с целью получения прибыли на финансовом рынке. Фонды банковского управления рассчитаны на клиентов, которые сознательно раскладывают свои сбережения в разные «корзины» и стремятся приумножить свой капитал за счет инвестиций на финансовом рынке. Сегодня в Республике Беларусь проводится эксперимент в области банковского управления по 4 инвестиционным стратегиям: ФБУ «Райффайзен Актив – BYR», ФБУ «Райффайзен Актив – USD», фонд банковского управления «Престиж» и фонд банковского управления «Доходный». Начало эксперименту положил Указ Президента Республики Беларусь от 3 марта 2010 года №131 «О проведении эксперимента по созданию фондов банковского управления», в соответствии с которым созданы и функционируют при ОАО «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк» и «Приорбанк» ОАО эти фонды [6].

В целом следует отметить, что структурная перестройка белорусской экономики, ее выход на внутреннюю и внешнюю сбалансированность не только позволят расширить существующие источники её финансирования, но и будут способствовать появлению дополнительных, связанных с развитием финансового рынка. В этом плане поучителен опыт Японии, которая в послевоенные годы меняла структуру своей экспортной корзины каждый пять лет. Беларуси также следует подумать об аналогичной политике развития экономики.

Литература

1. Как Беларусь может стать конкурентоспособной [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.tut.by/economics/275124.html>.
2. Аналитическое обозрение «Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbrb.by/publications/ectendencies>.

3. Снопков Н. Новые вызовы – новые решения / Снопков Н. // Экономика Беларуси. 2012. – № 3. – С. 12–18.
4. Экономические новости // Налоги Беларуси. 2012– №2. – С. 13–16.
5. Марченко Л.Н. Малый бизнес Беларуси: состояние и тенденции развития (на примере Гомельского региона) / Л.Н. Марченко, Л.В. Федосенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип.20, ч.1. – Кіровоград : КНТУ, 2011. – С. 204–212.
6. О проведении эксперимента по созданию фондов банковского управления : Указ Президента Республики Беларусь от 3 марта 2010 г. № 131.

Надійшла 05.05.2012; статтю представляє к. е. н. Костенко А. К.

УДК 304.4(477):316.42(4)

У. В. КОЛОМІЄЦЬ, К. В. ІЛЛЯШЕНКО
Сумський державний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянута проблема бюджетно-податкової політики, проведено аналіз БПП України та європейських моделей соціального захисту, на основі чого були зроблені висновки щодо ефективної взаємодії бюджетної системи та податкової політики країн, а також розмір отриманих суспільством благ від сплати податків.

In the article the problem of budgetary-tax politicians is considered, the analysis of BTP of Ukraine and European models of social defence is conducted, on the basis of what conclusions were done in relation to effective co-operation of the budgetary system and tax policy of countries, and also size of blessings got society from payment of taxes.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, взаємодія бюджетної системи та податкової політики.

Вступ

Бюджетно-податкова політика – це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво не інфляційного ВВП шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому; маніпулювання державними видатками та доходами з метою впливу на економічний розвиток суспільства [1].

Одним з ключових чинників ефективності та дієвості соціально-економічної політики держави є раціонально побудована і збалансована бюджетно-податкова система. Основними індикаторами ефективності бюджетно-податкової політики виступають такі показники, як податкове навантаження та взаємозв'язок структури доходів і витрат бюджету. На основі взаємодії даних індикаторів виникає таке поняття, як «надлишкове податкове навантаження» – це різниця між сумою коштів, що було сплачено у вигляді податкових надходжень в бюджет країни, та сума видатків, які було спрямовано на забезпечення фізичних та юридичних осіб за рахунок податкових відрахувань.

Проблемою надлишкового податкового навантаження почали займатися ще в XIX сторіччі. Перші спроби вимірювання податкового тягара були зроблені такими зарубіжними науковцями як Жюль Дюпюї (1844), Флемінг Дженкін (1871/72), проте розрахунок фактичного розміру надлишкового податкового тягара світ отримав після виходу праць Арнольда Харбергера в 1960 р. Надалі цією проблемою займалися такі зарубіжні науковці як П. Самуельсон, Дж. Стігліц, та ін., серед вітчизняних науковців можна виділити таких як В. Андрущенко, В. Вишневецький, І. Луїна, А. Соколовська, В. Федосова та ін.

Проте дане питання так і залишається до кінця не з'ясованим та має багато суперечностей.

Мета статті – дослідження теоретичних засад та методичних підходів досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку держави за рахунок визначення оптимального співвідношення «податковий тягар – отримані блага», визначення основних напрямків реформування бюджетно-податкової політики країни на базі аналізу європейських моделей соціально-економічного розвитку.

Основний розділ

Основними індикаторами ефективності бюджетно-податкової політики виступають такі показники, як податкове навантаження та взаємозв'язок структури доходів і витрат бюджету. Податкове навантаження (тягар) – це ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих їх платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [2]. Щодо структури доходів і витрат бюджету, то з позицій використання централізованих у бюджеті коштів його видатки можна умовно поділити на дві групи — державне споживання і бюджетне фінансування юридичних і фізичних осіб. Державне споживання являє собою видатки на утримання державного апарату. Бюджетне фінансування видатків, відбиваючи перерозподіл отриманих державою доходів, відображається у формуванні вторинних, а в окремих випадках, і первинних доходів юридичних і фізичних осіб. Воно може мати прямий і непрямий (опосередкований) характер [3]. При введенні або підвищенні податків окрім податкового тягара, який розподіляється між

споживачами і виробниками і у вигляді податкових надходжень поповнює державний бюджет, виникає феномен так званого "надлишкового податкового тягара (excess burden)". На практиці виявляється, що весь податковий тягар, який несе суспільство, перевищує суму, фактично отриману державою у вигляді податків. Надлишковий податковий тягар є безповоротними втратами надлишків споживачів і виробників (тобто в цілому – чистої виручки для суспільства) внаслідок падіння рівнів споживання і виробництва оподаткованого товару нижче оптимальних.

Спробуємо розрахувати розмір зміни надлишкового податкового тягара в Україні у 2009 - 2010 роках.

Графічно виникнення надмірного податкового тягара можна представити на прикладі наслідків введення податку з продажів, що встановлюється в твердих цінах на одиницю продукції (рис. 1).

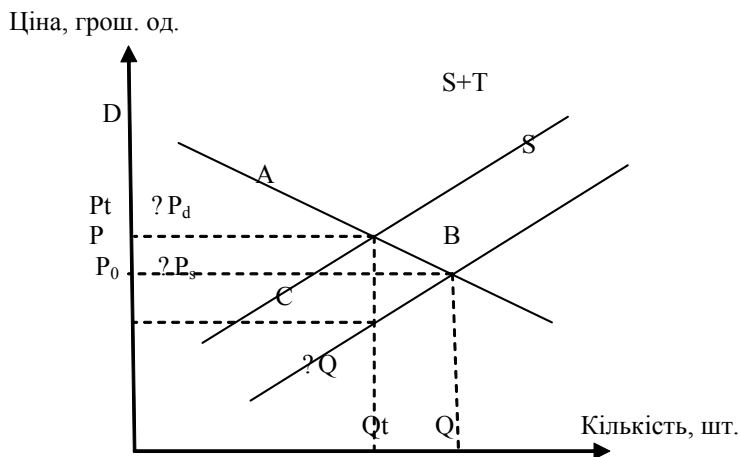


Рис. 1. Вплив введення податку на зміну попиту та пропозиції

При однаковій еластичності і динаміці попиту і пропозиції цього товару введення податку в сумі T перемістить криву пропозиції вгору. Ефектом від введення податку буде підвищення ціни для споживачів в розмірі ΔP , скорочення обсягу виробництва з Q на Q_t .

Податкові надходження в державний бюджет дорівнюватимуть величині податку, помноженому на кількість продажів після введення податку $(P_t - P_0) \times Q_t$. На графіці це величина прямокутника P_0PtAC . У даному випадку еластичність попиту і пропозиції така, що споживач і виробник ділять податковий тягар навпіл.

Ефектом від введення податку є зменшення кількості виготовленого і споживаного товару на величину $Q - Q_t$. Погіршення добробуту, пов'язане з недовиробленням і недоспоживанням цього товару, на графіку показує трикутник ABC. Воно складається з втрати частини споживчого надлишку через підвищення ціни товару, а також втрати частини надлишку виробника через зниження виручки від його продажу.

Прямокутник P_0PtAC визначає суму податків, яку отримує від оподаткування цього товару держава, а трикутник ABC, навпроти, – безповоротну втрату для суспільства від введення податку.

Таким чином, загальний податковий тягар складається з податкових надходжень (на графіці – площа прямокутника P_0PtAC) і надлишкового податкового тягара[4]. Ця величина обчислюється як площа трикутника ABC (нехай, деяка величина Z), тобто

$$Z=1/2(P_t - P_0) (Q - Q_t) \tag{1}$$

Проте для того, щоб на практиці перевірити дію даної теорії, розрахуємо розмір надлишкового податкового навантаження в Україні. Для цього інтерпретуємо модель на мікроекономічному рівні, що розглядає лише один товар, в макроекономічній, яка буде враховувати загальний рівень цін та загальний (кінцевий) випущений продукт.

Графічно взаємодія сукупного попиту та сукупної пропозиції матиме вигляд (рис. 1). Проте припустимо, що податкове навантаження може як збільшуватися, так і зменшуватися.

Тоді :

$$Z_{+\Delta T} = 1/2(ICS_{(n)+\Delta T} - ICS_{(b)+\Delta T}) * (ВВП_{(б)} - ВВП_{(n)+\Delta T}) \tag{2}$$

$$Z_{-\Delta T} = 1/2(ICS_{(б)} - ICS_{(n)-\Delta T}) * (ВВП_{(n)-\Delta T} - ВВП_{(б)}) \tag{3}$$

Проте, як і в мікромоделі, різниця рівнів цін є показником додаткового податкового тягара: замінимо різницю індексів споживчих цін на різницю податкового навантаження, яке будемо розраховувати як відношення податкових надходжень до ВВП бюджету.

Зафіксуємо всі необхідні дані в таблиці 1.

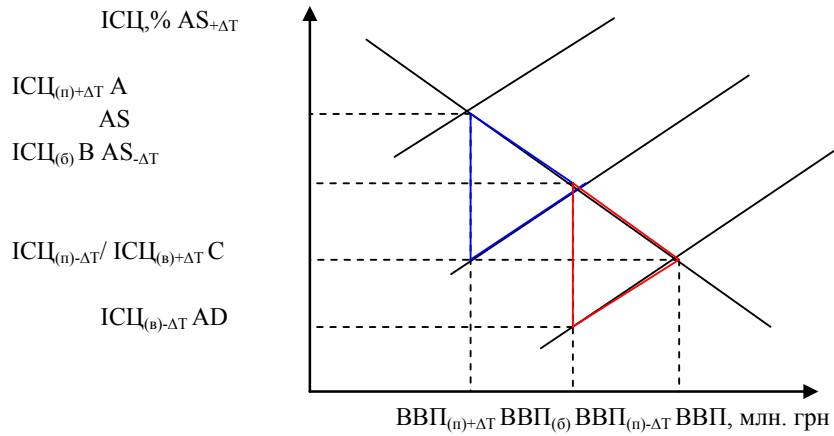


Рис. 2. Вплив введення податку на зміну попиту та пропозиції

Таблиця 1

Основні показники для розрахунку надлишкового податкового навантаження

Рік / Показник	2009 рік	2010 рік	Абсолютна зміна
ІСЦ, %	112,3	109,1	-3,2
ВВП, млн.грн	913 345	1 094 607	181 262
Податкове надходження, тис.грн	175 476 245,7	201 622 498	26 146 252,3
Податкове навантаження, %	19,2	18,4	-0,8

Для більш наочного представлення зобразимо ситуацію графічно:

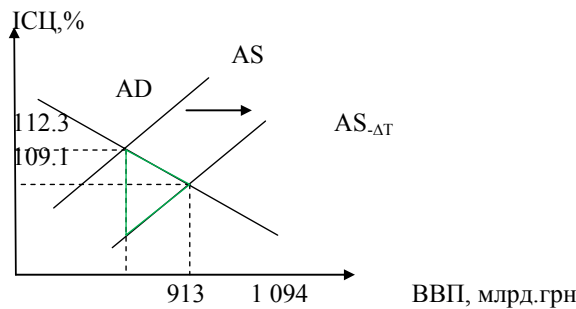


Рис. 3. Вплив введення податку на зміну попиту та пропозиції

Як бачимо з наведених даних, ситуація в Україні в 2009-2010 роках характеризується зменшенням податкового тягаря, а отже відбувається і зменшення надлишкового податкового навантаження. Зробимо розрахунки для підтвердження:

$$Z_{-\Delta T} = 1/2(ІСЦ_{(6)} - ІСЦ_{(в)-\Delta T}) * (ВВП_{(н)-\Delta T} - ВВП_{(6)}) = 1/2\Delta T * (ВВП_{(н)-\Delta T} - ВВП_{(6)}) = 1/2 * 0,008 * (1\ 094\ 607 - 913\ 345) = 725,048 \text{ млн грн.}$$

Отже, площа трикутника ABC складе 725,048 млн.грн – розмір надлишкового податкового навантаження, на який було зменшено втрати суспільства після скорочення податкового тягаря. Цим характеризується бюджетно-податкова політика у 2010 році, порівняно з 2009 роком. Безперечно, даний факт є позитивним для економіки країни, що відобразилося і в показниках ВВП (зріс на 181 262 млн.грн) та ІСЦ (скоротився на 3,2 %).

Проте даних досліджень недостатньо для того, щоб оцінювати надлишковий податковий тягар в Україні. Для цього пропонуємо проаналізувати та порівняти податкові навантаження та блага, які отримує суспільство від сплати податків в країнах, що є представниками європейських моделей соціально-економічного захисту.

Світовий банк представляє дані державних видатків, що розраховані у відсотках до загального обсягу витрат, передбачених бюджетом країни [5]. Користуючись цими даними можемо розрахувати розмір надлишкового податкового тягаря та розмір видатків, що витрачається на споживання фізичних та юридичних осіб. Алгоритм розрахунку можна представити у вигляді блок-схеми:

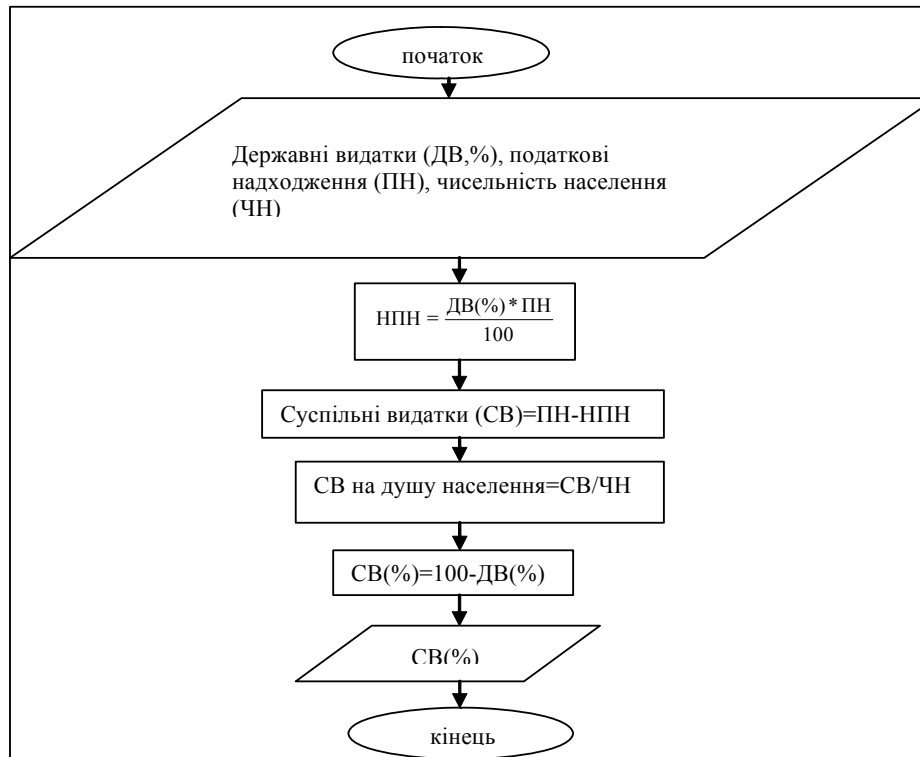


Рис. 4. Алгоритм розрахунку витратків на суспільне використання

Отже, представимо розрахунки у вигляді таблиці:

Таблиця 2

Аналіз витратків на споживання фізичних та юридичних осіб

Показник Модель(країна)	Податкові надходження, млн дол. США	Державні видатки,%		НПН, млн дол. США	Суспільні видатки, млн дол. США	Суспільні видатки,%		Чисельність населення, млн чол	СВ на душу населення, дол/чол
		Значення	Оцінка			Значення	Оцінка		
Скандинавська (Швеція)	99 386,8	17,3	1	52178,0	82192,88	82,70	1	9,327	8812,36
Англосаксонська (Великобританія)	583 980,6	32,9	2	276 222,8	391850,98	67,10	2	62,222	6297,63
Континентальна (Німеччина)	397 160,2	42,7	3	173 559,0	227572,79	57,30	3	81,603	2788,78
Південно-європейська (Іспанія)	150 592,3	49,3	4	61893,5	76350,30	50,70	4	46,018	1659,14
Країни пострад. простору (Україна)	22 620,4	32,9	2	10699,5	15178,29	67,10	2	45,478	333,75

При аналізі витратків бюджету, що розподіляються на споживання держави та суспільства, було помічено, що у скандинавській моделі соціально-економічного розвитку найменша частка витратків на споживання держави, а отже найбільша частка, що йде на забезпечення соціально-економічних потреб суспільства. Це пояснюється тим, що в Швеції запроваджена найбільш дієва бюджетно-податкова політика, яка передбачає ефективний розподіл податкових надходжень, тобто в цій країні сума податків, сплачених суспільством, повертається їм в розмірі 82,7% у вигляді різних соціальних допомог, наданих послуг, отриманих благ, тощо. І лише 17,3% витрачається на споживання держави, іншими словами можна сказати, що суспільство сплачує даний відсоток від своїх податкових відрахувань для того, щоб система функціонувала, тобто цими коштами кожний громадянин оплачує своє проживання в державі. Проте відсоток сплати в даній моделі найменший, що свідчить про те, що державні видатки фінансуються в більшій мірі за рахунок неподаткових надходжень і трансфертів, а податкові відрахування суспільства набирають форму заощаджень, що є найбільш повною характеристикою податків як засобу функціонування соціально-економічного розвитку держави.

На другому місці стоять англосаксонська модель та країни пострадянського простору. Необхідно відмітити, що невеликою перемогою для України стало отримання таких показників. Якщо говорити про Великобританію, то отримані значення – це результат консервативної політики держави, яка діє вже протягом багатьох сторіч. Англійці – нація, що має високий рівень патріотичності до своєї держави-монархії. Тому сплачена частка податків, які йдуть на задоволення потреб держави, трохи більша, ніж, наприклад, у Швеції. Проте бюджетно-податкова політика країни функціонує не менш ефективно і забезпечує на високому рівні соціально-економічний захист населення.

Щодо України, то тут інша ситуація. Частка видатків на суспільне споживання в країні складає 67,1%. Це свідчить про те, що громадяни зі сплачених за рік податків отримують відповідну частку назад, що в грошовому еквіваленті складає 333,75 дол. США, або це 2670 грн за рік. Сума здавалося б не значна, порівняно з іншими моделями, проте відсоток повернення достатньо високий. Такий парадокс виникає внаслідок того, що Україна має найменший розмір податкових надходжень до бюджету та найменше ВВП серед порівнюваних моделей. Проте даний аналіз дозволяє говорити про те, що країна, з метою збільшення соціального забезпечення, повинна збільшувати розміри податків, що, в свою чергу, збільшить розмір податкових надходжень до бюджету, а отже і розмір видатків на споживання фізичних та юридичних осіб. При цьому видатки на державне споживання хоча і збільшаться в грошовому еквіваленті, проте відсоток надлишкового податкового тягаря залишиться без змін. Також даний розрахунок показав, що бюджетно-податкова політика країни знаходиться на вірному шляху розвитку, що надає податкам не лише характер примусової сплати державі, а й значення соціального заощадження, яке здійснює кожен з метою покращення власного життя. Це безперечно перемога України в ефективному розподілі видатків бюджету, проте подальший розвиток повинен бути спрямований на зменшення надлишкового податкового навантаження до свого мінімуму.

На третьому місці стоїть континентальна модель, надлишковий податковий тягар в якій складає 42,7%, а видатки на суспільне споживання відповідно 57,3%, що в грошовому еквіваленті складає 2788,78 дол. США в рік на душу населення. Слід відмітити те, що серед порівнюваних країн, Німеччина має найбільшу чисельність населення 81,603 млн чол, проте податкові надходження складають лише 397 160,3 млн дол. США, що знаходиться на другому місці за розміром податкових надходжень до бюджету. Тобто громадяни країни мають невелике податкове навантаження. За рахунок цього, збільшується частка видатків на державне споживання, що відповідає достатньо великому значенню надлишкового податкового тягаря (42,7%).

На останньому місці за критерієм аналізу стоїть південно-європейська модель. Іспанія характеризується найбільшим надлишковим податковим навантаженням в розмірі 49,3%. Це майже половина сплачених суспільством податків, яка йде на забезпечення державних потреб. Дані результати дозволяють говорити про те, що держава неефективно проводить бюджетно-податкову політику та має недосконалу систему розподілу податкових надходжень. Дана країна характеризується достатньо невисоким рівнем податкового навантаження, проте збільшення даного показника призведе до негативних наслідків, на відміну від подібної ситуації в Україні. Видатки на суспільне споживання в цій моделі становлять 1659,14 дол. США на душу населення. Проте слід також відмітити, що чисельність населення даної країни майже подібне до чисельності населення України (46 млн чол та 45,5 млн чол). Але різні результати були отримані внаслідок різного значення податкового навантаження та системи ведення БПП.

Отже, як з'ясувалося, Україна має ефективний відсоток розподілу бюджетних видатків, проте грошовий розмір повернення податкових платежів найменший, лише 333,75 дол. США, або 2 670 грн. за рік. Отже для збільшення розміру суспільних благ необхідно, перш за все, збільшувати розмір податків, проте дані дії необхідно проводити поступово та з відповідним поясненням населенню.

На сучасному етапі податкова політика спрямована на запровадження оптимізації податкового тягаря. При цьому податкова система повинна дотримуватися наступних принципів:

1) оподаткування не повинне бути надмірним. Якими б великими не були потреби у фінансових засобах, необхідних для забезпечення витрат держави, податки не повинні підривати зацікавленості платників у господарській діяльності. Надмірні податки, по-перше, обумовлюють звуження податкової бази внаслідок зменшення обсягів виробництва і доходів, а, отже, приводять до зменшення надходжень у державний бюджет; по-друге, породжують такі явища, як приховання доходів від оподаткування;

2) один доход не повинний обкладатися податками більше одного разу, тобто необхідно запобігати подвійному і багаторазовому оподаткуванню. Прикладами такого запобігання можуть бути перехід розвинутих країн від податку з обороту до податку на додану вартість; введення диференційованого оподаткування розподіленої і нерозподіленої частин прибутку корпорації;

3) система і процедура сплати податків повинні бути простими, зрозумілими і зручними для платників і економічними для установ, що збирають податки. Це означає, що оподаткування повинне здійснюватися з мінімальними адміністративними витратами;

4) податкова система повинна бути гнучкою, легко адаптованою до зміни економічних і суспільно-політичних умов;

5) податкова система повинна відповідати критерію фіскальної достатності, тобто залучати в державний бюджет доходи достатні для задоволення розумних видатків держави;

- б) податкова система не повинна залишати сумніву в платників щодо неминучості сплати податків. Система штрафів і санкцій, суспільна думка повинні бути такими, щоб несплата чи несвоєчасна сплата податків, були менш вигідними, чим своєчасне виконання обов'язків перед податковими органами;
- 7) податкова система повинна відповідати критеріям справедливості.

Висновки

Результуючий рейтинг моделей відповідно до мети аналізу показав, що на першому місці опинилася скандинавська модель, БПП якої «повертає» 82,7% сплачених суспільством податків; на другому місці – країни пострадянського простору та англосаксонська модель, з відповідним показником в 67,1%. На останньому місці – південно-європейська модель, з показником у розмірі 50,7%.

Таким чином, даний розрахунок показав, що Україна має достатньо ефективну БПП, яка належно забезпечує розподільчу функцію. Отже, основне питання, яке постає перед Україною – це наповнюваність бюджету, адже в нашій країні найменші показники ВВП, бюджетних надходжень, серед яких податкові. Для цього необхідно переглянути ставки податків та поступово їх збільшити, проте з відповідним підвищенням доходів населення, інакше ці процеси призведуть до збільшення тіньової економіки.

Література

1. Круш П.В. Гроші та кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/13331222/finansi/fiskalna_politika_derzhavi - Назва з екрану.
2. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.
3. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посібник] / Опарін В.М. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
4. Миронова Т.Н. Налоги и налогообложение : [учебное пособие] / Миронова Т.Н. – Мн. : БГУ, 2002. – 85с.
5. EconomyWatch. EconomicStatistics [Електронний ресурс] / EconomyWatch. – Режим доступу : http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Government_Spending/

Надійшла 05.05.2012; статтю представляє к. е. н. Карпіщенко О. І.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 332.142

М. С. ПАШКЕВИЧ

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ

**КЛАСИФІКАЦІЯ ТИПІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ
ЕФЕКТИВНИХ РЕГУЛЮЮЧИХ РІШЕНЬ**

Досліджено проблему забезпечення ефективності регіонального регулювання, теоретичною основою розв'язання якої є обґрунтування нової класифікації типів розвитку. Запропоновано нові класифікаційні ознаки: поширення розвитку, амплітуда та період коливання хвилі розвитку, метод оцінки результатів розвитку та витрати розвитку. Удосконалено методичні підходи до оцінки регіональних відмінностей.

The problem of ensuring the effectiveness of regional regulation is investigated. The theoretical basis for its solution is the justification for the classification of new development types. The new classification features such as distribution of development, the amplitude and period fluctuations in the wave of development, method development evaluation and development costs are offered. Methodical approaches to the assessment of regional differences are improved.

Ключові слова: регіональний розвиток, класифікація розвитку, механізми регулювання.

Вступ

В умовах динамічних та непередбачуваних трансформаційних процесів глобального характеру процес регулювання регіонального розвитку повинен бути ефективним, адаптивним, ґрунтуватися на сучасних теоріях розвитку суспільства з урахуванням принципів сталості та інноваційності змін. Теоретико-методологічні засади прийняття регулюючих рішень щодо розвитку регіональної соціально-економічної системи повинні відповідати не тільки внутрішнім пріоритетам регіональної політики, але й світовим тенденціям, а механізми, які забезпечують реалізацію цих рішень – бути гнучкими та реалістичними, спиратися на інноваційний інструментарій.

З переходом від централізовано-планової до ринкової економіки змінилися не тільки принципи господарювання, а змінилися принципи власне самих процесів змін. Якщо раніше реформи запроваджувалися за ініціативою центральних органів влади та мали тотальний характер розповсюдження, то у теперішніх умовах, коли економічні суб'єкти отримали певну ступінь свободи дій, трансформаційні процеси набули дещо інших ознак. Вони виникають спонтанно, не контролювано, мають локальний характер, пов'язані з необхідністю несення певних обсягів витрат. Їх вплив на загальну регіональну систему може бути негативним та позитивним. Через те, що кожен окремий економічний суб'єкт має можливість ініціювати, впроваджувати та підтримувати певні трансформації та зміни, регіональне економічне середовище загалом стало більш динамічним та активним у своєму розвитку. Це позитивно. Однак, надмірна кількість різноманітних невеликих груп впливу, які мають власні інтереси та прагнуть їх відстоювати, породила ситуацію різноспрямованості векторів локальних трансформаційних процесів та виникнення суперечностей та конфліктів, що загалом гальмують розвиток регіональної системи. Це негативно.

Вказане протиріччя породжує проблему здійснення ефективного регулюючого впливу, який знаходиться у площині оптимальних рішень, обмежених з одного боку необхідним рівнем активності регіональної системи та її готовності до змін, а з іншого боку – припустимим рівнем розрізненості векторів інтересів груп впливу, що функціонують у цій системі.

Таким чином, розв'язання актуальної проблеми ефективного регулювання регіонального розвитку в умовах динамічних змін ґрунтується на вирішенні такого важливого завдання, як формування теоретичних засад розподілу типів розвитку регіонів з урахуванням новітніх принципів та підходів сучасної економіки.

Проблемам регіонального регулювання економіки присвятили свої наукові праці такі вчені, як Варналій З.С., Волошин В.В., Геєць В.М., Долішній М.І., Дорофійенко В.В., Дорогунцов С.І., Кравцов В.С., Лисецький А.С., Лукінов І.І., Мельник Л.Г., Мокій А.І., Олійник Я.Б., Хвесик М.А., Чернюк Л.Г., Чумаченко М.Г., Шостак Л.Б. та інші. Систематизація типів розвитку за різними ознаками для цілей діагностування та прогнозування саме регіонального розвитку запропонована Максимовою Т.С. [1, с. 18]. Автор виокремлює такі класифікаційні ознаки, як сфера прояву, характер стабільності, еволюційність, динамічність, реакційна здатність розвитку та інші. Вчена Герасимчук З.В. досліджує проблему класифікації розвитку більш широко у контексті не тільки регіональних, але й суспільних змін у комплексі [2, с. 21]. Автором розроблено класифікацію теорій розвитку у контексті підвищення впливу екологічних процесів на економічне господарювання. Усі класифікаційні ознаки мають екологічний акцент та відображають рівень збалансованості екологічного та економічного розвитку. Проблема різноманіття форм та видів розвитку, внаслідок чого виникають певні суперечності у тлумаченні власне поняття «розвиток», доводить Борщук Є.М., висловлюючи думку про відсутність на теперішній час єдиної теорії розвитку [3, с. 16–18]. Автор здійснив групування існуючих поглядів на розвиток, як суспільну категорію, чим заклав фундаментальні підвалини для подальшої розробки теоретичних засад та методичних підходів регулювання

змін будь-якої системи у часі та просторі.

На відміну від [3], де досліджено розвиток з точки зору загальних підходів, Брайловський І.А. систематизує розвиток у економічній сфері, який межує з поняттям економічного «зростання» [4, с. 9]. Питання оцінки регіональних відмінностей, на основі яких можуть утворитися регіональні асиметрії, як негативний чинник розвитку та цілісності держави, досліджуються Божидарнік Н.В. У контексті майбутнього приєднання України до ЄС запропонована вченою методика визначення коефіцієнту швидкісної регіональної асиметрії сприяє «посиленню гомогенності у розвитку активних та депресивних територій у середньо- та довготерміновій перспективі» [5, с. 2, 4]. У свою чергу, рейтингування регіонів за рівнем інтеграції до світової економіки [9], запропоноване Савченком В.О., дозволить розробити спеціальні механізми регіонального вирівнювання за цією ознакою.

Методичні підходи до оцінки регіональних відмінностей у розвитку територій у більшості випадків розробляються у аспекті визначення депресивних регіонів. Тут методика порівняння розвитку регіонів відіграє надзвичайно важливу роль, оскільки від результату розрахунку залежить надання регіону на державному рівні статусу депресивного та включення у програму спеціального фінансування згідно Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів». Так, Барановським М. запропоновано новий Sigma-показник неоднорідності регіонального розвитку, за допомогою якого можна оцінити регіональні відмінності [6]. У роботі [7] Поліщуком В.Г. запропоновано розрізняти сталий розвиток регіонів за гармонійністю, стабільністю, збалансованістю, рівновагою, конкурентоспроможністю та рівнем безпеки. Колектив вчених під керівництвом Столярова В.Ф. [8, с. 39] розробив підхід до комплексної оцінки різноманітності розвитку регіонів, основою якого є розрахунок інтегрального коефіцієнту фінансового територіального розвитку.

Разом з цим, не зважаючи на достатній рівень вивченості проблем ефективного регулювання регіонального розвитку, підвищений інтерес викликають питання доповнення існуючих класифікаційних ознак типів розвитку з урахуванням оцінки хвилі коливань трансформаційних процесів, характеру поширення змін, обсягу витрат, необхідних для здійснення реформ, вірогідності та передбачуваності змін, методу оцінки їх наслідків. Це дозволить розробити механізми регулювання регіонального розвитку, які будуть придатними для динамічних змін, що, у свою чергу, повинні розглядатися на основі підходів синергетики: у комплексі зв'язків та внутрішніх природних джерел трансформаційних процесів.

Постановка завдання

На основі вище зазначеного визначимо метою досліджень, результати яких викладено у даній статті, обґрунтування нових класифікаційних ознак типів розвитку, які відповідають вирішенню вище зазначеної проблеми, та удосконалення на цій основі методики оцінки регіональних відмінностей у розвитку територій.

Результати дослідження

Дослідження трансформаційних процесів у регіональній системі дозволили обґрунтувати, що рівень динамічності регіонального розвитку необхідно доповнити показником, який базується на новій ознаці у класифікації видів розвитку – «за амплітудою коливань хвилі розвитку». За цією ознакою регіональний розвиток можна розділити на такий, що має високу, середню та низьку амплітуду коливань. При цьому межі числових значень високої, середньої та низької амплітуди коливань у хвилі розвитку визначаються на основі зіставлення фактичних показників усіх регіонів України за певний період часу. Під амплітудою коливань хвилі розвитку регіону доцільно розуміти різницю між найвищим та найнижчим значенням показника або групи показників, які обрано для аналізу регіональної динаміки за певний період часу. Залежно від сили впливу факторів збурення, які важко передбачити та спрогнозувати, амплітуда хвилі регіонального розвитку може збільшуватися та зменшуватися.

Разом з амплітудою хвилі розвитку необхідно оцінювати трансформаційні процеси у регіоні за періодом хвилі розвитку. Період хвилі розвитку являє собою час, за який процеси розвитку здійснюють повний цикл «підйом – спад – підйом». Залежно від рівня прискорення регіональних змін період розвитку може скорочуватися та подовжуватися.

Практичне значення виокремлення класифікаційних ознак регіонального розвитку «за амплітудою та періодом коливань хвилі розвитку» полягає у тому, що на основі такого аналізу можна спрогнозувати приблизний час та рівень регіонального економічного зростання або спаду, щоб розробити необхідні механізми запобігання або пом'якшення негативних явищ у економіці регіону, розробити та прийняти відповідну стратегію регіонального економічного регулювання залежно від величини амплітуди та відстані періоду коливань хвилі змін у регіоні (табл. 1).

Якщо регіональний розвиток характеризується коротким періодом між спадом та підйомом, а також достатньо великою різницею між значеннями показників розвитку у точках підйому та спаду, то у такій регіональній системі спостерігається найвищий рівень нестабільності, близький до рівня, коли система може опинитися на стадії дефолту. У разі такого прогнозу економічна регіональна політика повинна бути спрямована на стримування розвитку, виявлення чинників, які збурюють систему, погашення внутрішньої регіональної активності економічних суб'єктів. Навпаки, довгий період та низька амплітуда коливань розвитку регіону може характеризуватися як перманентна регіональна депресія. Тому виведення

регіональної економіки з цього стану можливе тільки за умови застосування політики та механізмів стимулювання розвитку.

Таблиця 1

**Стратегії формування регіональної економічної політики та регулюючих механізмів
залежно від амплітуди та періоду коливань хвилі розвитку регіону**

Амплітуда коливань хвилі регіонального розвитку	Низька	Середня	Висока
Період коливань хвилі регіонального розвитку			
Короткий	Активізація	Підтримування	Стимулювання
Середній	Пожвавлення	Підтримування	Уповільнення
Довгий	Стимулювання	Активізація	Прискорення

Запроваджуючи певні зміни у регіональній економічній, екологічній або соціальній системах, доцільно класифікувати ці зміни «за поширенням». Розвиток регіональної системи, який повинен відбутися внаслідок цих змін може поширюватися у часі та у просторі. Як зазначено у [3, с. 19] просторовий та часовий аспекти є важливими для оцінки розвитку регіональної системи. Так, розвиток у часі означає запровадження таких реформ, які з часом залишаються незмінними та визначають кардинальні трансформаційні процеси у регіоні, які змінюють вектор регіональної політики розвитку. Розвиток у часі відрізняється від стратегічного регіонального розвитку своєю реалістичністю. Якщо стратегічний розвиток відображає рівень, відносно якого заплановано вжити реформи, то розвиток у часі відображає фактичні переломні події, які вже відбулися, та повністю відповідають тенденціям розвитку глобальних соціально-економічних систем. Саме на системних змінах, як характеристичі розвитку у часі, наголошується й у [3, с. 20].

Розвиток регіону у просторі визначає певні зміни у його територіальній системі: розширення території, налагодження транспортно-комунікаційної інфраструктури тощо. Якщо у першому випадку спостерігається кількісний тип регіонального розвитку, то у другому – якісний.

Прийняття ефективних регулюючих рішень на основі здійснення оцінки регіональних відмінностей за кількісним та якісним типом розвитку дозволяє врахувати значимість запроваджуваних трансформацій для регіональної системи, подальшу перспективність змін та важливість обраних інструментів розвитку. Оскільки якісний регіональний розвиток відповідає інтенсивному типу господарювання, то, на нашу думку, такому типу змін слід присвоювати більший ваговий коефіцієнт значимості під час оцінки відмінностей у системах різних регіонів та вживання ефективних управлінських заходів. Разом з цим, соціально-економічний регіональний розвиток повинен бути кількісно та якісно збалансований. Особливо це стосується забезпечення соціальних стандартів життя громадян на певній території, коли державні соціальні послуги повинні мати не тільки високий рівень якості, але й бути доступними громадянам за кількістю.

В умовах чималої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на стан регіональної системи, трансформаційні процеси, які виникли на принципах самоорганізації або штучно, а особливо їх наслідки, можуть бути передбачуваними та не передбачуваними. При цьому віднести певні зміни до не передбачуваних можна вже у ретроспективі по факту виникнення, тому що усі чинники, які урахуються або з тією чи іншою долею вірогідності припускаються під час розробки механізмів регулювання регіонального розвитку, автоматично відносяться до типу передбачуваних. Таким чином, завданням регіонального регулювання у цьому зв'язку є генерування якомога більшої кількості можливих сценаріїв розвитку подій, кожен з яких формується під впливом різних комбінацій чинників.

Передбачуваний регіональний розвиток тісно пов'язаний з параметричною характеристикою і водночас ознакою розвитку - «за вірогідністю виникнення» трансформаційних процесів. Відповідно до фундаментальних законів теорії ймовірності вірогідними можуть бути визнані зміни у регіональній системі, якщо рівень ймовірності їх виникнення перевищує 0,5, та мало вірогідними, якщо ймовірність їх виникнення менша за 0,5 [10, с. 147]. Якщо ймовірність виникнення змін у регіоні дорівнює 1 або 0, то такий регіональний розвиток визначається як абсолютно вірогідний та передбачуваний або як абсолютно не вірогідний та не передбачуваний.

Проблема збалансованості прийняття рішень на рівні державного та місцевого регіонального регулювання знайшла своє відображення у розподілі регіонального розвитку за внутрішніми факторами на ендогенний та екзогенний [11, с. 3]. Ендогенним регіональний розвиток визнається при мінімальному втручанні держави, а екзогенним – при домінуванні державних механізмів над місцевими у регулюванні місцевого територіального розвитку.

У теперішній час активних реформ, які торкаються соціально-економічних регіональних систем доцільно розділити типи регіонального розвитку згідно методів, за допомогою яких оцінюються та прогнозуються наслідки або результати проведених реформ. Отже, за методом оцінки регіональний розвиток може бути розподілений на такий, у якому оцінюються прогнозовані наслідки з урахуванням

трендів змін у найважливіших чинниках у майбутньому, тобто за методом перспективної оцінки. А також такий, у якому оцінюються прогнозовані результати на основі минулих явищ та процесів, тобто за методом ретроспективної оцінки. Зазвичай плани щодо регіонального розвитку оцінюються у порівнянні з теперішньою економічною, соціальною та екологічною ситуацією у регіоні.

Процес впровадження будь-яких змін характеризується спадом у результатах функціонування регіональної системи у зв'язку з її адаптацією та пристосуванням до змін. Якщо у цей період оцінювати розвиток за теперішніми показниками без урахування перспективних результатів, то певні групи впливу у регіоні можуть зупинити процес реформ та перешкодити розвитку. І навпаки. Якщо у прагненні високих результатів впроваджуваних реформ вчасно не відреагувати регулюючим впливом на теперішні зміни, що вийшли за межі припустимих згідно принципів сталого розвитку, то ефективність розвитку у майбутньому може виявитися меншою, ніж заплановано.

Фінансові обмеження, у яких необхідно здійснювати розвиток регіонів України, обумовлюють необхідність виокремлення типів регіональних змін «за рівнем витрат». Залежно від характеру трансформацій, складності, масштабу, керованості, збалансованості, динамічності, інноваційності розвиток може бути низько-, середньо- та високо витратним.

Таким чином, систематизуючи запропоновані класифікаційні ознаки та види регіонального розвитку, можна зробити наступний висновок. Уперше розроблено науково обґрунтовану класифікацію регіонального розвитку, яка містить у собі такі класифікаційні ознаки, як амплітуда та період коливань хвилі розвитку, можливість передбачення, вірогідність, метод оцінки та рівень витрат на здійснення трансформацій (рис. 1).

Запропонована класифікація відповідає принципам сталого регіонального розвитку та у подальшому складе основу для розробки регіональної інноваційної моделі сталого розвитку економіки; задовольняє потребам регіонального регулювання у систематизованій теоретичній інформації для здійснення усіх видів управління (стратегічного, тактичного, оперативного) з урахуванням факторів ймовірності, можливості виникнення наслідків від тієї або іншої сили коливань під час розвитку, з оцінкою рівня витрат на реалізацію впроваджуваних змін; дозволяє проводити співставлення рішень, що приймаються у сфері регіонального розвитку, з точки зору їх ретроспективної, перспективної та теперішньої оцінки.

Класифікація видів регіонального розвитку є теоретичним підґрунтям для вирішення проблеми подолання територіальної асиметрії за багатьма параметрами, кожний з яких відповідає певній класифікаційній ознаці. Це дозволить уникнути ризиків порушення територіальної цілісності держави, які, як зазначено у [5, с. 2] виникають внаслідок поляризації регіонів за рівнем розвитку.

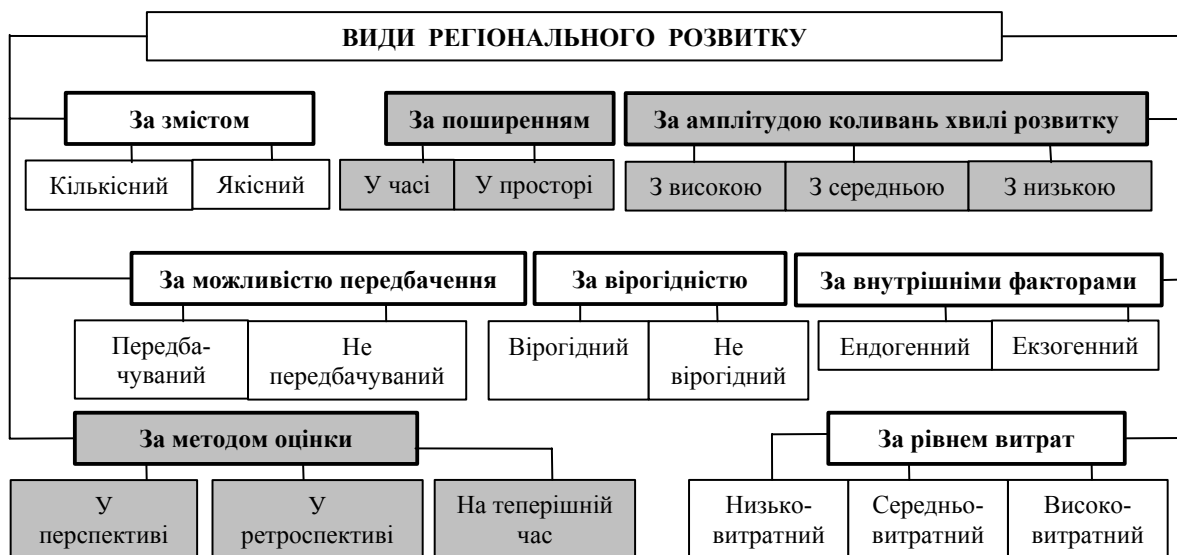


Рис. 1. Класифікація видів регіонального розвитку

Особливу практичну значимість під час розробки механізмів регіонального регулювання та прийняття регулюючих рішень мають методичні підходи до оцінки регіональних відмінностей у розвитку територій. Як вище зазначалося першочерговою метою таких методик є визначення проблемних, відсталих, екологічно не благополучних, депресивних територій за ознакою соціально-економічного розвитку, здійснення рейтингування та кластеризації регіонів для різних цілей. Однак, поряд із загальноприйнятими адитивними формулами нормованих вхідних показників-стимуляторів та де-стимуляторів, які використовуються для оцінки рівня розвитку певного регіону за обраною ознакою, постає необхідність у розробці методичних підходів для оцінки рівня регіональної диференціації у країні в цілому. Це дозволить

здійснювати аналіз сукупної регіональної диференціації або збалансованості у державі за сукупністю ознак. Наприклад, за допомогою запропонованого у [6] Sigma-показника неоднорідності регіонального розвитку можна порівняти розвиток різних територій та оцінити їх регіональні відмінності.

Спираючись на розроблену класифікацію типів регіонального розвитку, як динамічного процесу, на нашу думку, комплексно оцінити рівень регіональних відмінностей у державі, що наявний у різноманітних площинах регіональних систем, можна по аналогії з одним із методів оцінки територіальних розбіжностей, рекомендованих у [12], наступним чином:

$$I_{RD} = \sum_{i=1}^m \frac{K_{i\min}}{K_{i\max}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де I_{RD} – інтегральний індекс регіональних відмінностей;

m – кількість ознак регіонального розвитку, за якими оцінюється рівень регіональних відмінностей у державі;

i – номер ознаки регіонального розвитку;

$K_{i\min}$ – мінімальне значення показника регіонального розвитку, що відображає i -у ознаку класифікації розвитку, серед групи регіонів;

$K_{i\max}$ – максимальне значення показника регіонального розвитку, що відображає i -у ознаку класифікації розвитку, серед групи регіонів.

Чим більшим є інтегральний індекс регіональних відмінностей, тим меншим є рівень комплексної територіальної диференціації у державі. І навпаки. Менший індекс регіональних відмінностей свідчить про наявність розбалансованого розвитку регіонів країни за багатьма ознаками.

На відміну від існуючих, інтегральний індекс регіональних відмінностей дозволяє оцінити рівень територіальної диференціації у державі або у межах певного регіону комплексно за багатьма ознаками одразу, і уникнути у такий спосіб хибних результатів оцінки, на основі яких у майбутньому будуть прийняті не ефективні регулюючі рішення. Хибність результатів аналізу регіональних відмінностей може бути спричинена тим, що за однією ознакою територіальна диференціація буде не значною, але за іншою – достатньо великою. Однак, у розрахунок може потрапити позитивний результат і не потрапити негативний. Тому на нашу думку, диференціація регіонального розвитку повинна оцінюватися за якомога більшою кількістю різноманітних ознак, у т.ч. за запропонованими у цій роботі класифікаціями. Це дозволить підвищити рівень реалістичності оцінок та вірогідності прийняття правильного ефективного регулюючого рішення для розвитку регіону.

Запропонована класифікація типів регіонального розвитку та показник оцінки регіональних відмінностей складають теоретико-методичну основу для розробки ефективних механізмів регулювання регіонального розвитку на принципах інноваційності та сталості.

Висновок

На основі вищенаведених результатів досліджень можна зробити висновок про необхідність розробки наукового підґрунтя ефективного регіонального регулювання соціально-економічного розвитку, що виникає на тлі динамічних, вірогідних, системних трансформаційних процесів, у яких важливу роль відіграють фактори самоорганізації регіональної системи. Актуальною проблемою сьогодення є низький рівень керованості регіонального розвитку, іноді надмірна внутрішня активність, яка при певних умовах завдає шкоди цілісності регіональної системи, породжує конфлікт інтересів груп впливу. У цьому випадку механізми регіонального регулювання повинні мати оптимальні параметри. Первинною складовою процесу розв'язання зазначеної проблеми є обґрунтування нових класифікаційних ознак типів розвитку, за якими доцільно розробляти механізми регулювання регіональною системою, і які, відповідаючи сучасним суспільним теоріям, дозволять глибше та коректніше оцінити загрози та можливості трансформаційних процесів. Такими новими класифікаційними ознаками є поширення розвитку, амплітуда та період коливання хвилі розвитку, метод оцінки результатів розвитку та витрати розвитку. Також для прийняття ефективних регулюючих рішень у роботі було запропоновано використовувати інтегральний індекс регіональних відмінностей, який дозволяє оцінити диспропорції у розвитку територій за багатьма різними ознаками.

Література

1. Максимова Т.С. Формування механізму діагностування та прогнозування соціального та економічного розвитку регіонів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Т.С. Максимова. – Донецьк, 2004. – 40 [1] с.
2. Герасимчук З.В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та методики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / З.В. Герасимчук. – Львів, 2002. – 40 [1] с.

3. Борщук Є.М. Теоретико-методологічні основи системного розвитку еколого-економічних систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Є.М. Борщук. – Львів, 2009. – 43 [1] с.

4. Брайловський І.А. Інвестиційна діяльність і економічний розвиток: методологічний аспект : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / І.А. Брайловський. – Донецьк, 2010. – 16 [1] с.

5. Божидарнік Н.В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.В. Божидарнік. – Київ, 2006. – 17 [1] с.

6. Барановський М. Методичні аспекти дослідження депресивних аграрних територій [Електронний ресурс] / М. Барановський // Вісник Київського національного університету. Серія «Географія». – 2008. – № 55. – С. 1 – 66. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKNU_geograf/2008_55/5.pdf

7. Поліщук В.Г. Системний підхід у методиці оцінки сталого розвитку регіону з позицій його стимулювання [Електронний ресурс] / В.Г. Поліщук // Проблеми системного підходу в економіці. 2010. – №1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Polischuk_110.htm

8. Столяров В.Ф. Методи оцінки комплексності національного та регіонального розвитку України / В.Ф. Столяров, С.В. Кукарцева, В.В. Столярова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4(3). – С. 35–43.

9. Савченко В.О. Рейтингування українських регіонів за глибиною інтеграції до світового господарства [Електронний ресурс] / В.О. Савченко // Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/813/

10. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика / Гмурман В.Е. ; 9-е изд., стер. – М. : Высшая школа, 2003. – 479 с.

11. Леонов С.Н. Селективная региональная политика как самостоятельный тип региональной политики государства [Электронный ресурс] / С.Н. Леонов, О.В. Сидоренко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – Вып.28. – С. 1–6 // Режим доступу : http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2011/28/Leonov_Sidorenko.pdf

12. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів № 476 від 20.05.2009 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=476-2009-%EF> (Нормативний документ Кабінету Міністрів України. Постанова).

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Швець В. Я.

УДК 332.872.23

С. Д. ЩЕГЛЮК

Інститут регіональних досліджень НАН України

МОЖЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ

Розкрито можливості державно-приватного партнерства для покращення умов регіонального й муніципального розвитку. Обґрунтовано перспективні сфери міської економіки для впровадження державно-приватного партнерства. Окреслено проблеми впровадження основних форм державно-приватного партнерства у практиці малих міст Карпатського регіону. Запропоновано напрями удосконалення його інституційного забезпечення на рівні малих міст.

Possibilities of state-private partnership for improvement of conditions of regional and municipal development are opened. Perspective spheres of city economy for introduction of state-private partnership are proved. Problems of introduction of the basic forms of state-private partnership in practice of small towns of Carpathian region are defined. Directions of improvement of its institutional maintenance at level of small towns are offered.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, малі міста, концесія, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний посткризовий етап розвитку малих міст України характеризується складною ситуацією відновлення економіки, що загострює проблематику державної участі в регулюванні соціально-економічних процесів. Безробіття, міграційні процеси, монофункційна спеціалізація міської економіки, функціонування житлово-комунального господарства, брак бюджетних коштів та інші проблеми підтверджують необхідність посилення державної участі у підтримці соціально-економічного розвитку малих міст. Така участь держави визнається доцільною не лише з огляду на брак у малих містах фінансових ресурсів для реалізації першочергових завдань відновлення економіки, а передусім є необхідною для підтримки масштабних інвестиційних проектів, здатних диверсифікувати економічну базу міст, забезпечити підвищення якості життя місцевих мешканців. За таких умов підвищується увага до пошуку альтернативи прямому втручання держави у соціально-економічні процеси муніципалітетів. Однією з таких є інститут

державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволяє залучити в міську економіку додаткові ресурси, перерозподілити ризики між державою та підприємницьким сектором, скерувати зусилля на вирішення вагомих суспільних цілей і завдань при збереженні за державою повноважень та функцій.

Співпраця держави й приватного капіталу у формі ДПП розглядається як перспективний механізм розвитку малих міст та антикризовий інструмент його їх подальшого розвитку. Актуалізує дане дослідження низка заходів на державному й регіональному рівнях, які присвячені проблематиці державно-приватного партнерства: щорічні конференції Асоціації малих міст України “Державно-приватне партнерство як механізм розвитку малих міст” (2009 р.), “Держава і малі міста. Програма партнерства”, (2010 р.), “Ресурсне та інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності міських голів та органів місцевого самоврядування малих міст України” (2011 р.), XII міжнародна конференція “Україна-Хабітат: кращі практики. Розвиток житлово-комунального господарства малих міст” (2011 р.), яка розглядала регіональні інвестиційні програми розвитку ЖКГ малих міст на період 2012–2015 років, що реалізовуватимуться на принципах державно-приватного партнерства [26], а також 8-ий Фінансово-економічний форум “Соціально-економічні передумови місцевого розвитку в 2012–2014 роках”, у рекомендаціях якого чільне місце відведено питанням реалізації проєктів місцевого розвитку на базі ДПП, залучення кредитних ресурсів тощо [23].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових колах особливості впровадження ДПП у регіональну й муніципальну практику висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Амунца, В. Варнавського, Ю. Вдовенко, С. Грищенко, Б. Данилишина, Н. Дутко, Є. Жданко, В. Михєєва, В. Нойманна, І. Островський, О. Полякової [1–3, 5–6, 8–9, 15–17, 19] та ін.

Невирішені частини проблеми. Зміни протягом останнього часу у законодавчій базі та практиці реалізації ДПП у малих містах передбачають проведення додаткового дослідження з метою зміцнення фінансового потенціалу населених пунктів.

Постановка завдання. Метою публікації є розкриття можливостей ДПП для покращення соціально-економічного розвитку малих міст регіону для реалізації пріоритетних заходів державної цільової програми з підтримки розвитку малих міст.

Основний матеріал дослідження. Потужним інструментом управління соціально-економічним розвитком малих міст є кооперація місцевої влади і бізнесу у формі ДПП. ДПП є довгостроковим співробітництвом між державою, органами місцевого самоврядування і приватними фірмами, які розподіляють ризики визначеного бізнесу, а також приватні фірми беруть на себе певні державні, муніципальні завдання і керують ними самостійно на свій ризик [18]. За трактуванням В. Варнавського, ДПП – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проєктів у широкому спектрі сфер діяльності [2].

Сам термін є перекладом з англійського – “public-private partnership (PPP)” і давно застосовується у зарубіжних державах: Франції, Великобританії, США, Канаді, Австрії, Бельгії, Данії, Австралії, Ізраїлі, Ірландії, Фінляндії, Іспанії, Португалії, Греції, Південній Кореї, Сінгапурі, Чехії та ін. У якості публічного партнера в практиці інших держав задіяні не лише органи державної влади, органи місцевого самоврядування, але також благодійні фонди та громадські організації [8].

Як зазначає І.В. Запатріна, згідно міжнародної практики сутність явища ДПП полягає у встановленні довгострокових стратегічних відносин для реалізації суспільно значимих проєктів між приватним сектором та публічною владою, яка уособлює собою як центральні органи виконавчої влади, так і органи місцевого самоврядування [11].

Інститут ДПП тільки починає запроваджуватися у вітчизняну практику малих міст залучення інвестицій для вирішення стратегічних завдань. Зарубіжний досвід доводить про ефективність співпраці держави і місцевого самоврядування з приватним капіталом у формі ДПП у сфері розвитку й управління інфраструктурними об’єктами. Як стверджує І. А. Островський, саме розвиток інфраструктури є тактичним антикризовим заходом та стратегічним кроком, що забезпечує довгострокове економічне зростання малих міст. Масштабні інфраструктурні проєкти дозволяють поживити будівельну галузь, сектор послуг і сприятимуть створенню нових робочих місць у короткостроковій перспективі, а в довгостроковій – каталізатором економічного піднесення [17] і переходу міста у нову постіндустріальну фазу соціально-економічного розвитку. Такі альянси органів місцевого самоврядування й підприємницького капіталу створюються на певний термін з метою реалізації конкретного проєкту і припиняє функціонування після його завершення. Про перший успішний досвід залучення ДПП в Україні засвідчує реалізація масштабних загальнонаціональних заходів з формування транспортної інфраструктури у формі концесії при підготовці до ЄВРО 2012.

Можливість реалізації заходів державно-приватного партнерства у малих містах Карпатського регіону (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області) зумовлена не лише їх значною чисельністю й невирішеними проблемами, а позитивним історичним досвідом співпраці органів місцевого самоврядування та місцевих громад завдяки їх високому рівню самоорганізації, а на даному етапі підкріплена нормативно-правовою базою їх забезпечення.

Адже нестачу бюджетних коштів для реалізації стратегічно важливих проєктів у інженерній

інфраструктурі, житлово-комунальному господарстві, енергетиці та інших сферах в умовах економічної невизначеності та тривалості кризових явищ можна компенсувати інвестуванням приватного капіталу, який при відповідних державних гарантіях отримає низку додаткових переваг при інвестуванні соціально значущих проєктів: розширення власних інвестиційних можливостей, можливість вибору проєктів та розподіл ризиків від спільної діяльності тощо.

Суть державно-приватних відносин у модернізації соціально-економічного розвитку малих міст полягає у налагодженні договірних основ між органами державної влади і органами місцевого самоврядування (державними партнерами) з одного боку, та юридичними особами або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами) – з іншого боку. ДПП передбачає максимальну передачу владних повноважень уряду регіональним та місцевим органам державної влади і місцевого самоврядування для вирішення головних завдань розвитку малих населених міст та гарантує не лише право обирати цілі соціально-економічного розвитку, а й їх адекватне забезпечення фінансовими ресурсами й механізмами [14].

Активізація ДПП у малих містах Карпатського регіону можлива за умов покращення нормативно-правової бази регулювання відносин держави і приватного капіталу та розробки ефективних механізмів фінансування проєктів. Ретроспективний аналіз законодавчих студій присвячених формуванню ДПП в Україні засвідчив про неодноразові спроби його впровадження протягом 2008-2010 рр. (2008 р. – проєкт Закону України “Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні” №3447). Прийняття у 2010 р. Закону України 2404-VI “Про державно-приватне партнерство” [20] (набув чинності в жовтні 2010 р.) забезпечило організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними на основі принципів ДПП на договірній основі, що стало своєрідним “сигналом”, бажанням з боку державного партнера впроваджувати механізми ДПП [25]. Одного дієвого законодавчого поля для реалізації проєктів ДПП, як зазначають науковці, замало. Необхідно також формування інституційно-організаційного супроводу. Одним з таких є Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства [27], метою якого є науково-організаційний супровід ДПП в Україні.

Головними сферами застосування ДПП у законодавстві визначено: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушуваних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю [20].

Залучення інструментів ДПП до інфраструктурних проєктів (будівництво аеродрому, транспортна інфраструктура) має позитивну практику при підготовці проведення ЄВРО 2012 у Львові. Зазначимо, що бізнес-середовище великого міста є більш привабливим до залучення інвестицій приватного капіталу та реалізації можливостей ДПП. Вкрай негативною ситуацією, яка на даний момент унеможливує впровадження форм ДПП у малих міста є обмеженість бюджетних ресурсів, недорозвинений бізнес-клімат та неузгодженості нормативно-правового поля. Отже, малі й великі міста мають різні передумови й можливості залучення ДПП для реалізації необхідних проєктів. Однак своєрідною перевагою муніципалітетів малих міст є більш тісна співпраця із місцевими мешканцями, краща поінформованість про їх потреби та вищий рівень самоорганізації населення для вирішення спільних проблем.

Головними проблемними сферами в умовах системного недофінансування малих міст України (й Карпатського регіону, зокрема) є: ЖКГ, освіта та охорона здоров'я, соціальний захист населення, житлове будівництво. Відтак пріоритетними напрямками до залучення ДПП є: ЖКГ, інфраструктурні проєкти (транспорт, дороги), вирішення проблем із твердими побутовими відходами, соціальна інфраструктура. При цьому, як зазначають дослідники, ДПП слід розглядати як інструмент підвищення ефективності реалізації проєктів, ніж лише як засіб залучення бюджетних коштів [12]. Варто розуміти, що наслідками такої ефективності в результаті неформальних та довірчих відносин учасників партнерства можуть бути підвищення якості наданих населенню послуг, умов життєдіяльності місцевої спільноти, а відтак і зростання їх вартості.

Оскільки кожен із пріоритетних напрямів впровадження ДПП визначається індивідуально для кожного малого міста, то необхідно з метою оптимізації використання державних коштів інтегрувати проблеми малих міст для організації певних форм ДПП й комплексно вирішувати такі проблеми в межах компетенції певної адміністративної області, а відтак і на рівні економічного району, яким є Карпатський регіон.

У Державній цільовій програмі підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011–2015 роки зазначено, що державна фінансова підтримка (у формі субсидії) буде спрямована на вирішення пріоритетних проблем: удосконалення нормативно-правової бази з питань стимулювання соціально-економічного розвитку малих міст; запровадження ефективного механізму надання державної фінансової підтримки соціально-економічного розвитку малих міст за такими напрямками: розроблення містобудівної та землевпорядної документації; реалізація інвестиційних проєктів у сфері житлово-комунального

господарства, зокрема впровадження енергозберігаючих технологій у сфері тепло- та водопостачання; забезпечення сучасною технікою для вивозу твердих побутових відходів; будівництво та реконструкція автомобільних доріг; впровадження енергозберігаючих технологій вуличного освітлення [21].

Спільними нагальними проблемами для більшості малих міст Карпатського регіону, як показав наш аналіз, є критичний стан місцевих доріг, застаріла матеріальна база ЖКГ та житлове будівництво (передусім соціальне). Особливостями малих міст вищевказаного регіону є велика чисельність малих історичних міст (лише у Львівській області налічується 27 малих історичних міст), які володіють значним потенціалом для розвитку культурно-пізнавального та сакрального туризму, однак через брак відповідної туристичної інфраструктури, незадовільний стан частини об'єктів, що складають історико-архітектурну спадщину регіону, недостатнє залучення малих міст до туристичних маршрутів України, недофінансування проектів охоронних зон пам'яток архітектури й відсутності поінформованості цільової аудиторії про туристичні можливості не можуть повноцінно розвивати цей напрям.

Привабливою й перспективною для впровадження й реалізації ДПП у малих містах є сфера житлового будівництва. Сприяє цьому низка програм, які розроблені на виконання “Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки” [7]: розроблено програму “Доступне житло” в рамках Порядку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.2010 № 509, потенційні учасники мають змогу отримати кредит на свою частку внеску [24].

Така практика засвідчує про партнерські стосунки держави й приватного капіталу у вирішенні нагальних життєвих потреб населення. Для успішної реалізації заходів програми передбачено також формування умов для будівництва (придбання) доступного житла за рахунок оптимізації існуючих, запровадження нових ефективних фінансово-інвестиційних механізмів державної підтримки будівництва доступного житла.

Важливим питанням залишається розробка механізмів та вибір форм ДПП для покращання соціально-економічного стану малих міст Карпатського регіону у найбільш перспективних галузях. На даному етапі основними формами партнерства визнано: концесійний договір, договір оренди, програмні державні інвестиції, податкові пільги, особливі економічні зони, інвестиційні фонди, венчурні інвестиції [28].

На нашу думку, найбільш перспективною формою ДПП для інфраструктурних проектів малих міст даного регіону є концесія – система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), яка виникає в результаті надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за угодою, за певну плату, на певний термін, а також прав на реалізацію тих видів діяльності, які є виключною монополією держави [29, с.328].

Реалізація ДПП у муніципальній практиці обмежена низкою суперечностей та неузгодженостей як законодавчих актів, так і невідпрацьованістю фінансово-економічних механізмів їх виконання. Головні проблеми, які перешкоджають ефективній організації ДПП у малих містах Карпатського регіону стосуються таких площин: інституційна (нормативно-правове забезпечення), організаційна (формування нових структур зі сприяння ДПП, розробка механізмів забезпечення ДПП).

Для активізації впровадження форм ДПП в Україні, у малих містах, зокрема, необхідно здійснити:

В нормативно-правовій сфері – поліпшити нормативно-правове забезпечення ДПП: узгодження чинної законодавчої бази щодо використання державної власності при залученні ДПП у частині законів України “Про управління державним та комунальним майном”, “Про оренду державного та комунального майна”, “Про концесії”, “Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг”, “Про фінансовий лізинг, про угоди про розподіл продукції” [10]; прийняти нові закони: “Про соціальну відповідальність бізнесу”, затвердити проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо особливостей передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності”; внести зміни до Бюджетного кодексу щодо регулювання прийняття територіальними громадами міст довготермінових фінансових зобов'язань в рамках ДПП, які також визначатимуть їх статус та порядок надання [23]; внести зміни до Порядку здійснення місцевих запозичень, затверджених Постановою КМУ №110 від 10.02.2011 р., визначивши, що місцеві запозичення можуть здійснюватися у формах, передбачених законодавством [23]; закріпити норматив для малих міст у державних цільових та регіональних програмах соціально-економічного розвитку, галузевих і бюджетних програмах (субвенції з держбюджету місцевим бюджетам, стабілізаційний фонд), тобто забезпечити справедливий розподіл коштів субвенцій на соціально-економічний розвиток територій [4].

В організаційній сфері слід сформувати місцеві та регіональні реєстри об'єктів ДПП; удосконалити фінансово-інвестиційний механізм державної підтримки будівництва (придбання) доступного житла, оптимальних для регіону планувальних та конструктивних рішень; створити у кожному регіоні координаційний центр сприяння розвитку форм ДПП, який би проводив навчально-роз'яснювальні семінари, наради із головами міських та селищних рад і підприємцями, ознайомлював із кращими практиками впровадження ДПП, а також сприяв ефективній роботі малого та середнього бізнесу на засадах формування державних гарантій.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Проведене дослідження показало, що модернізація управління соціально-економічним розвитком міст потребує удосконалення механізмів нормативно-правового забезпечення функціонування міст, що полягає у чіткому розподілі повноважень між представницькою владою міст та виконавчою владою району і узгодження суперечностей між ними, а також забезпеченні консенсусу між владою, бізнесом і населенням, що виражається у формі державно-приватного партнерства. Найбільш перспективними для впровадження форм ДПП визнано сфери житлово-комунального господарства, модернізацію соціальної, транспортної та туристично-інформаційної інфраструктури. Однак, без узгодження нормативно-правових актів неможливо досягнути ефективної співпраці держави й підприємницького середовища, тільки узгоджена дія всіх ланок влади спроможна покращити існуючу економічну базу та у майбутньому забезпечити сталий розвитку малих міст.

Література

1. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов / Д.М. Амуниц // Справочник руководителя учреждения культуры – 2005. – № 12. – С. 16–24. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm#00>
2. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Электронный ресурс] / Варнавский В. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>
3. Вдовенко Ю.С. Перспективи публічно-приватного розвитку теплоенергетичного сектору в Україні [Електронний ресурс] / Вдовенко Ю.С. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_39/8.htm.
4. Гоцуенко Н. Розмір має значення. Чим менше місто, тим більше в нього проблем// “Дзеркало тижня” №26, 2010 р. [Електронний ресурс] / Гоцуенко Н. – Режим доступу : http://dt.ua/POLITICS/rozmir_mae_znachennya_chim_menshe_misto_tim_bilshe_v_nogo_problem-60708.html
5. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практич. посібн. для органів місцевої влади та бізнесу / Грищенко С. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
6. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" [Електронний ресурс] / Б.М. Данилишин // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>.
7. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки : Постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. № 1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/704-2011-%D0%BF>.
8. Дутко Н.Г. Сутність та поняття державно-приватного партнерства в контексті дослідницьких підходів / Н.Г. Дутко// Науковий вісник Академії муніципального управління [Текст] : зб. наук. пр. Серія: Управління / Акад. муніцип. упр. – К.: 2011. – № 3. С. 328–335. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav/2011.../41.pdf.
9. Жданко Є.С. Житлово-комунальне господарство міст України: пріоритетні тренди розвитку / Є.С. Жданов// Економіка строительства и городского хозяйства. – 2011, том 7, номер 1, С.31–40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EkBud/2011_1/st-05.pdf.
10. Жерліцин Д.К. Публічно-приватне партнерство як функціональний механізм удосконалення місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Жерліцин Д.К. – Режим доступу : 212.111.196.8:8081/upr_fundament_doslidzhen/.../Куц.doc.
11. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування – 2010. №4. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2010_4/4_Zapatrina.pdf.
12. Ломовцева О.А. Государственно-частное партнерство как фактор повышения эффективности муниципального управления / О.А. Ломовцева, А.И. Мордвинцев ; БелГУ // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – № 9, Вып. 11/1. – С. 5–10. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://hdl.handle.net/123456789/314>.
13. Макаров О. А. Шляхи розвитку нормативно-правового регулювання публічно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві України [Електронний ресурс] / Макаров О.А. – Режим доступу : <http://www.iec-expo.com.ua/index.php?id=88&L=1>.
14. Мельников С.Б. Институциональный механизм регионального управления [Электронный ресурс] / С.Б. Мельников – Режим доступа : http://www.edu.ru/ed/modules.php?op=modload&name=Web_Links&file=index&l_op=viewlink&cid=5&min=1910&orderby=dateD&show=10&fids%5B%5D=307
15. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс] / Михеев В.А. – Режим доступа : <http://www.csociety.ru/wind.php?>
16. Нойманн В. Опыт ТАЛЕС при развитии публично-частного партнерства в странах Восточной Европы / В. Нойманн // Развитие публично-приватного партнерства в жилищно-коммунальной сфере : круглый

стіл (м. Київ, 3.07.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minjkg.gov.ua/activity/ni/ni-innov/267-rishennyavisnovki-kruglogo-stolu-rozvitok>

17. Островський І.А. Державно-приватне партнерство як чинник регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Островський І.А. – Режим доступу : eprints.kname.edu.ua/17261/1/157-161_Островський_ІА.pdf.

18. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Украине. Заседание "Юридического пресс-клуба" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.press-club/org.ua/index.php?option>.

19. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення [Електронний ресурс] / О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов (87). – 2009. – С. 317–322. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/11980/>.

20. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1.07.2010 р. // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 160. – Орієнтир. – № 34. – С.9-11.

21. Про затвердження Державної цільової програми підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011-2015 роки (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 905 від 31.08.2011) : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2010 р. N 1090. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1090-2010-p.

22. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України (за станом на 16.09.2009 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1184-2009-%F0>.

23. Рекомендації восьмого Фінансово-економічного форуму “Соціально-економічні передумови місцевого розвитку в 2012–2014 роках” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Recommendations_Forum_ukr.pdf.

24. Розроблено програму кредитування учасників Державної цільової програми “Доступне житло” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://paralleli.if.ua/news/9461.html>

25. Сосновський А.О. Можливості застосування інструментів державно-приватного партнерства в проектах розвитку транспортної інфраструктури [Електронний ресурс] / А.О. Сосновський, О.Є. Пастушенко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vmntu/2011_2/6.pdf

26. У Мінрегіоні пройшла міжнародна конференція “Україна-Хабітат” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua>

27. Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrppp.com>

28. Шемирзова А.Ш. Оценка эффективности государственно-частного партнерства и возможности его применения в посткризисной России [Электронный ресурс] / Шемирзова А.Ш. – Режим доступа : http://www.company-nm.com/files/2010_jan/48-51.pdf.

29. Яковлев П.А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив использования в Украине / П.А. Яковлев // Коммунальное хозяйство городов, 2010. – № 92. – С. 323–331.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 650.18

Т. М. ОКСЕНЮК

Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Проаналізовано фінансові результати діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області, визначено основні проблеми їх функціонування та напрями вирішення.

Analyzed the financial performance of machine-building enterprises of Khmelnytsky region, defined the main problem areas of their operation and their potential solutions.

Ключові слова: фінансові результати, машинобудівний комплекс.

Вступ. Машинобудівний комплекс України завжди був одним з головних наповнювачів її бюджету, вітчизняна продукція машинобудівної промисловості забезпечує країні один із найбільших рівнів доходів від експорту, а тому забезпечення ефективної діяльності і розвитку машинобудівних підприємств є стратегічно важливим завданням як для країни в цілому, так і для кожного окремого регіону їх функціонування. Саме тому досить важливим питанням є виявлення головних проблем діяльності машинобудівного комплексу Хмельницького регіону та визначення основних напрямів їх вирішення.

Мета дослідження – проаналізувати фінансові результати діяльності машинобудівного комплексу Хмельницької області, виявити причини проблем та окреслити головні шляхи їх вирішення.

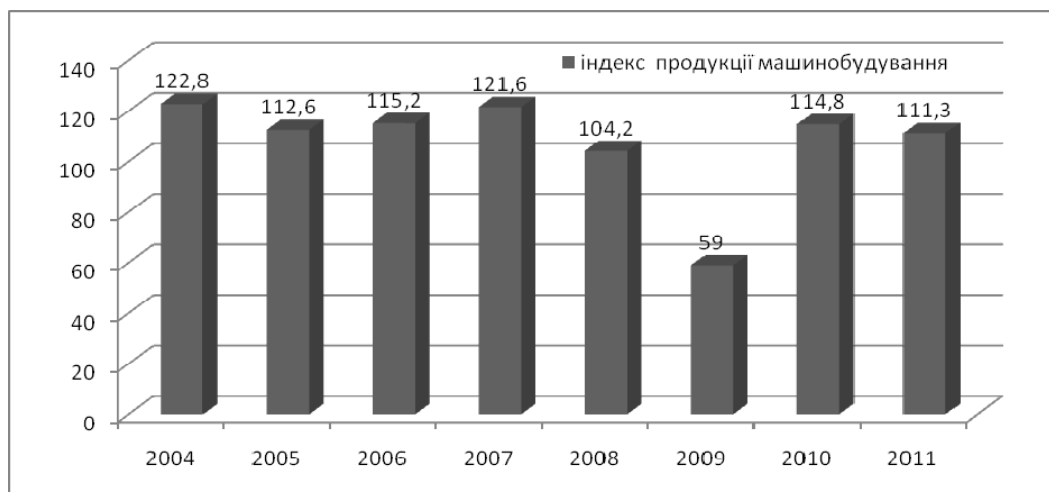
Аналіз літературних джерел з даної тематики. Аналізом розвитку та стану машинобудівного

комплексу Хмельницької області займається досить значна кількість науковців, серед яких можемо виділити О. Я. Дмитрук, О. В. Гродовського, З. М. Андрушкевич, С. В. Кудлаєнко та ін. Проте питання забезпечення прибуткового функціонування машинобудівних підприємств Хмельниччини потребує подальшого розгляду.

Постановка завдання. Вітчизняна економіка на сьогодні переживає стан певного піднесення – переважна більшість українських підприємств перебувають у стані усунення наслідків фінансової кризи. Дана динаміка не оминула й Хмельницьку область. Так, за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області, індекс промислової продукції по області за 2011 рік склав 109,2 %. Зростання обсягів виробництва промислової продукції підприємствами Хмельницької області є позитивним явищем як для самих виробників, так і для всього регіону в цілому. Однак, саме нарощування обсягів виробництва продукції ще не є запорукою прибутковості діяльності суб'єктів господарювання і, зокрема, машинобудівних підприємств. Для отримання кінцевого позитивного фінансового результату діяльності керівництву суб'єктів господарювання слід застосовувати в своїй діяльності сучасні методи і технології управління, активно виявляючи, аналізуючи та зменшуючи рівень впливу чинників різного характеру на діяльність підприємств.

Результати дослідження. В сучасних вітчизняний реаліях господарювання прибуткова діяльність машинобудівних підприємств Хмельницької області, як таких, що діють у стратегічно важливій для регіону галузі промисловості, має досить вагоме значення. Саме тому особливої актуальності набуває виявлення чинників збитковості підприємств машинобудівної галузі в контексті спрямування їх на отримання кінцевого позитивного результату господарської діяльності.

Динаміка промислового виробництва машинобудівним сектором Хмельниччини (рис. 1) вказує на те, що в цілому промислові підприємства машинобудівної галузі Хмельницької області в досліджуваному періоді стабільними темпами нарощували обсяги виробництва, за виключенням кризового періоду 2008 – 2009 рр.



Джерело: Складено за даними офіційного сайту Головного управління статистики Хмельницької області

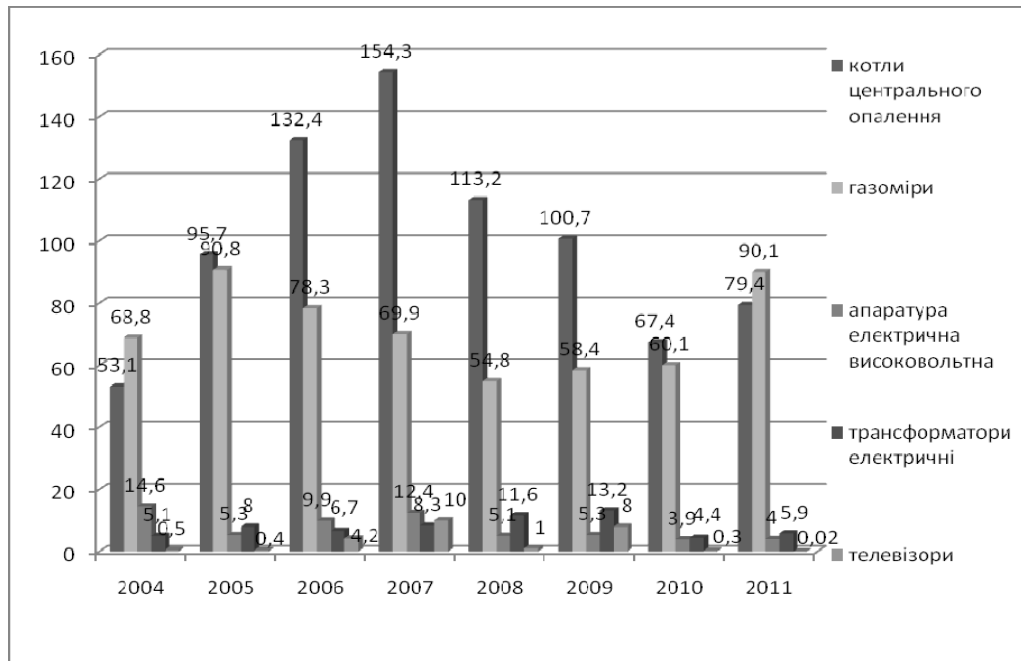
Рис. 1. Динаміка індексу продукції машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2004–2011 рр.

Дані рис. 1. окреслюють досить сприятливі перспективи машинобудівного сектору Хмельниччини. Проте варто відзначити, що приріст обсягів виробництва відбувався в основному у фінансових показниках. Натомість, за товарними показниками ситуація з промисловим виробництвом продукції машинобудівних підприємств не настільки позитивна (рис. 2–3).

З даних рис. 2 – 3 робимо висновок, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається стабільна виробнича діяльність машинобудівних підприємств Хмельниччини лише щодо виробництва котлів центрального опалення та газомірів. Відносно стабільним можна вважати також і виробництво електричних трансформаторів та апаратури електричної високовольтної. Стосовно ж іншої продукції машинобудівних підприємств, то її виробництво занадто скоротилося протягом аналізованого періоду.

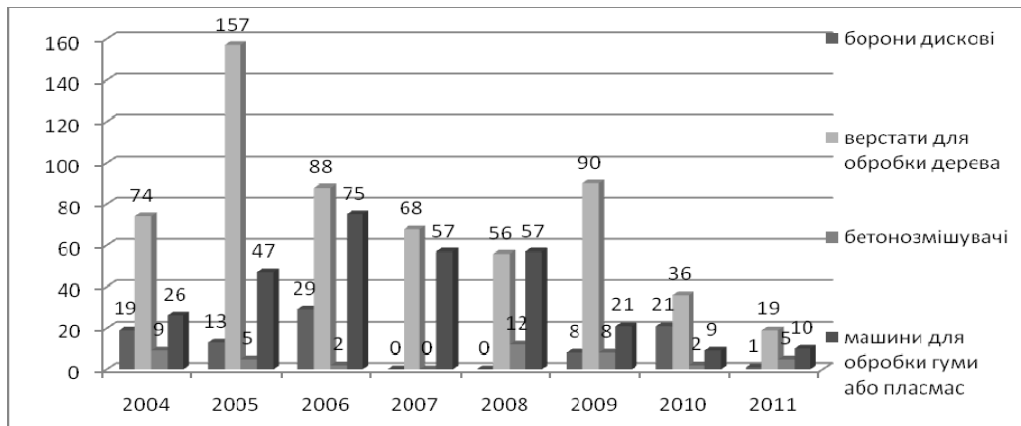
Отже, з динаміки товарного виробництва машинобудівної продукції підприємствами Хмельницької області можемо зробити висновок, що ситуація в даній галузі не зовсім позитивна. Зокрема, протягом досліджуваного періоду практично зупинилося виробництво телевізорів, дискових борон, верстатів для обробки дерева та машин для обробки гуми або пластмас. Така ситуація в поєднанні зі зростанням індексу промислової продукції є свідченням лише стабільного росту цін на товари машинобудівної промисловості Хмельниччини.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що підприємства машинобудівної промисловості Хмельницької області мають значні проблеми в здійсненні виробничої діяльності, що змушує їх скорочувати або і взагалі згортати виробництво окремих видів продукції.



Джерело: Складено за даними офіційного сайту Головного управління статистики Хмельницької області

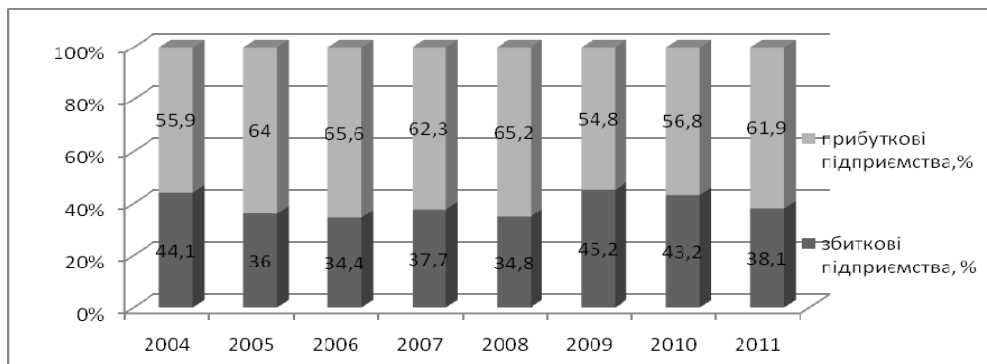
Рис. 2. Динаміка товарного виробництва продукції машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2004–2011 рр. (тисяч одиниць)



Джерело: Складено за даними офіційного сайту Головного управління статистики Хмельницької області

Рис. 3. Динаміка товарного виробництва продукції машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2004–2011 рр. (одиниць)

Розглянемо динаміку фінансових результатів діяльності машинобудівної галузі Хмельницької області на рис. 4.



Джерело: Складено за даними офіційного сайту Головного управління статистики Хмельницької області

Рис. 4. Динаміка структури результативності машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2004–2011 рр.

Отримані дані дозволяють встановити, що особливістю машинобудівних підприємств Хмельниччини є те, що досить велика їх кількість неспроможна забезпечити стабільну прибутковість своєї діяльності. Так, фактично кожного року впродовж досліджуваного періоду близько 40 % машинобудівних підприємств області отримували від'ємний фінансовий результат діяльності. При цьому, навіть у 2006 – 2007 рр., які характеризувалися економічним піднесенням і нарощуванням промислового виробництва в Україні взагалі, спостерігалось 35–37 % підприємств зі збитковою діяльністю.

Отже, проаналізувавши загальну ситуацію на підприємствах машинобудівної галузі в Хмельницькій області можемо підсумувати, що фінансова результативність господарської діяльності є проблемним питанням, яке потребує нагального вирішення.

Основними чинниками нестабільної прибутковості машинобудівної промисловості Хмельниччини, як вказується у річних фінансових звітах досліджуваних суб'єктів господарювання, є наступні:

- низька платоспроможність споживачів;
- високий рівень конкуренції;
- проблеми з поверненням експортного ПДВ.

Однак, ми вважаємо, що першопричиною ситуації, що склалася у секторі машинобудівного виробництва, є не зовсім вірні підходи до управління господарською діяльністю. Саме від ефективного управління діяльністю підприємства, в першу чергу, залежать результати, отримані від даної діяльності. Лише детально прогнозована і розпланована діяльність може забезпечити відносну стабільність його діяльності.

Таким чином, для підвищення рівня прибутковості підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини слід визначити шляхи удосконалення управління діяльністю даних підприємств і, в тому числі, їх фінансовими результатами та розробити заходи за їх практичної реалізації. Саме тому подальшими напрямками дослідження мають стати комплексний аналіз діяльності окремих машинобудівних підприємств, визначення факторів неефективної управлінської діяльності, пошук шляхів і розробка плану заходів вдосконалення управління господарською діяльністю та фінансовими результатами машинобудівних підприємств.

Висновки. Таким чином, на сьогодні спостерігається значне падіння обсягів товарного виробництва продукції машинобудування у Хмельницькій області, яке, водночас, супроводжується збитковою діяльністю фактично 40 % машинобудівних підприємств. Така ситуація потребує негайного пошуку шляхів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств машинобудівного сектору та розробки оптимізаційних заходів щодо покращання їх фінансових результатів.

Література

1. Офіційний сайт Головного управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm> <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>
2. Офіційний сайт «Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 338.24:330.322.2(083.94)(477.42)

О. Ф. ПРИСЯЖНЮК

Житомирський національний агроєкологічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглядаються інвестиційні проекти Житомирської області з метою виявлення проблем управління ними та пропонуються напрями удосконалення управління інвестиційними проектами регіону.

In article are considered investment projects Zhitomir region for the reason determination of the problems of management them and are offered ways of the improvement investment projects of the region.

Ключові слова: інвестиційний проект, розвиток, інвестиції, проектне управління.

Вступ

Інвестиційні проекти – важливе джерело поповнення державного бюджету фінансовими ресурсами та одна з головних передумов формування відповідних ефектів (соціальних, економічних, екологічних, технічних, технологічних тощо). З огляду на це ефективна інвестиційна політика та створення сприятливого середовища для інвестицій є одним з першочергових завдань окремих регіонів та країни в цілому.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями

Стабільний економічний та соціальний розвиток країни та окремих її регіонів пов'язаний з

насамперед зі створенням сприятливих умов для ініціювання, підготовки та реалізації інвестиційних проєктів. Важливу роль у процесі їх реалізації відіграє формування ефективної системи управління проєктами та забезпечення її практичного втілення. Враховуючи це, проблема удосконалення управління інвестиційними проєктами Житомирської області є достатньо актуальною.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Проблемі управління проєктами взагалі та інвестиційними зокрема, а також дослідженню аспектів що стосуються удосконалення цього процесу присвятили свої праці ряд вчених, зокрема Л.В. Ноздріна, Г.М. Тарасюк, М.А. Разу, В.Д. Шапіро, А. О. Дегтяр, М. А. Латинін, Т. М. Лозинська та ін.

Дослідження наведених вище вчених доводять необхідність та важливість досконалого управління проєктами. Управління проєктом розглядається, як діяльність, спрямована на реалізацію проєкту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях за часом, коштами (і ресурсами), а також якості кінцевих результатів проєкту [1, с.13]. Для ефективного управління проєктами будь-яких видів, типів та масштабів потрібно насамперед забезпечити дотримання принципів, таких як ціленаправленість, системність, комплексність, забезпеченість, пріоритетність, економічна безпечність [2, с.18].

Важливу роль в ефективному управлінні інвестиційними проєктами відіграє дотримання певного алгоритму дій, що логічно доповнюють одна одну. Провідну роль при проведенні таких заходів відіграє державна експертиза, оскільки її метою є забезпечення ефективного планування проєкту та його реалізації. Світовим банком запропонована така процедура державної експертизи інвестиційних проєктів: методичне забезпечення; експертиза бізнес-плану; засідання Експертної ради; контроль за реалізацією проєкту [3, с.15].

Цілі статті – на основі виявлених проблем управління інвестиційними проєктами Житомирської області, визначити напрями удосконалення системи управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

Житомирська область – сприятливий регіон для реалізації інвестиційних проєктів. За темпами приросту прямих іноземних інвестицій в основний капітал область посідає друге місце в державі [4]. За даними Житомирської обласної державної адміністрації інвестиційно привабливими для іноземних партнерів були підприємства з виробництва неметалевої мінеральної продукції, де вкладено 87,1 млн дол. (25,7% до загального обсягу), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 40,1 млн дол. (11,8%), підприємства добувної промисловості 37,1 млн дол. (10,9%), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 35,0 млн дол. (10,3%), оброблення деревини та виробництво виробів з деревини – 28,5 млн дол. (8,4%), а також діяльність суб'єктів, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 33,8 млн дол. США (10,0%) [5]. У відповідності до чинного законодавства України в Житомирській області визначено пріоритетні території розвитку Житомирської області: міста Бердичів, Коростень та Новоград-Волинський, а також Коростенський, Новоград-Волинський, Лугинський, Народицький, Овруцький, Олевський, Малинський, Смільчинський, Володарсько-Волинський райони [6]. Це означає, що на державному рівні існує певний перелік переваг щодо здійснення інвестиційних проєктів в межах перерахованих районів області, що спрощує процедуру їх реалізації та розробку пропозицій управління ними.

Ефективне проєктне управління потрібно будувати, починаючи зі стадії проєктної пропозиції та бізнес-планування. Станом на початок 2012 р. на стадії проєктної пропозиції перебувають інвестиційні проєкти, що стосуються різних сфер господарювання (рис. 1).

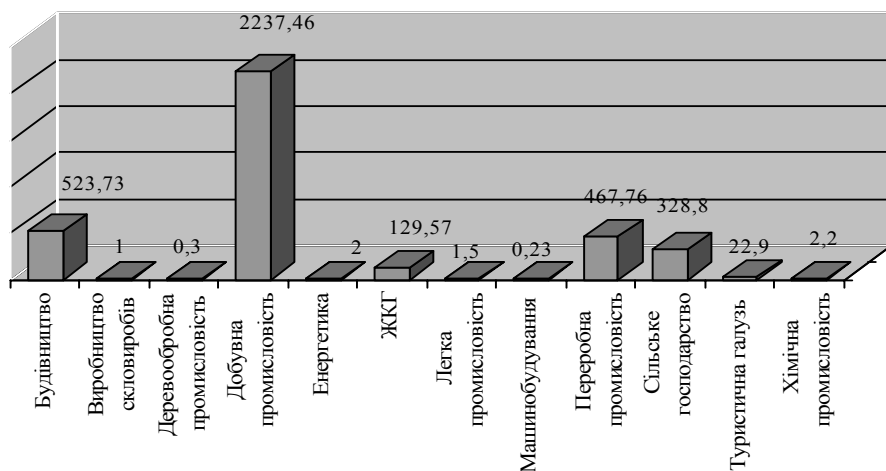


Рис. 1. Галузевий розподіл вартостей проєктних пропозицій Житомирської області, млн грн (розраховано за даними представлених проєктних пропозицій [5])

З наведеного рисунку можна зробити висновок про найбільшу потребу в інвестиціях таких галузей, як добувна промисловість, будівництво, переробна промисловість та сільське господарство. Реалізація

інвестиційних проектів в межах перерахованих галузей передбачає вкладення коштів в сумі більше 3,5 млрд. грн. Для порівняння, згідно з інформацією управління економіки облдержадміністрації за неповними даними 2011 року, підприємствами області освоєно понад 2 млрд. 350 млн грн., і це найбільший показник за останні 5 років. За темпами приросту область посіла 14 місце в Україні. Основну частку (66,7%) інвестицій в основний капітал було спрямовано у розвиток промисловості. [7] Наведена інформація обґрунтовує інвестиційну привабливість галузей промисловості Житомирської області та свідчить про наявність передумов для нарощування темпів освоєння інвестованих коштів, судячи з потреб в інвестиціях на 2012 рік лише добувної промисловості на рівні засвоєних інвестицій промисловості регіону у попередньому році.

Удосконалювати управління проектами регіону доцільно на базі прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно проблем, що виникають. Однією з проблем управління інвестиційними проектами регіону, що мала місце в 2011 р. – згорання виробництві та відкриття інвестицій. Вважаємо, що це насамперед управлінська проблема, вирішити яку можна завдяки створенню сприятливих економічних, політичних, правових умов в регіоні для реалізації інвестиційних проектів. Як підтвердили проведені дослідження, головною проблемою управління інвестиційними проектами Житомирської області є недостатній рівень підготовки менеджерів проектів, неефективне виконання ними функцій управління. Проаналізувавши інвестиційні проектні пропозиції на 2012 р., можна зробити висновок, що керівниками таких проектів є переважно керівники підприємств, на базі яких має проводитися проект, тому можна зробити висновок про відсутність спеціальної підготовки керівників проектів. Так за даними керівництва Житомирської обласної державної адміністрації багато проектів не досягли своєї мети в зазначені часові рамки насамперед через недостатній рівень організації заходів з їх реалізації [8]. Тому, якщо застосувати класичний підхід до управління проектами, як реалізацію таких функцій, як планування, організація, контроль, керівництво, впровадження, то для удосконалення управління проектами регіону, потрібно насамперед посилити функцію організації. Це можливо зробити шляхом проведення навчальних заходів для керівників проектів (семінарів, тренінгів, консультацій зі провідними спеціалістами з управління проектами тощо). Перед формуванням проектної пропозиції важливо побудувати певний алгоритм дій управління проектом як системою, що спрямована на вирішення певної проблеми. Використання такого підходу у найбільшій мірі слугуватиме доведенням інвестору важливості певного проекту.

Застосовувати ефективні управлінські заходи щодо інвестиційних проектів необхідно вже на стадії ініціювання. Зважаючи на це, органи місцевого самоврядування мають сприяти оприлюдненню проектної пропозиції (в мережі Інтернет, в засобах масової інформації). З метою допомоги у проведенні розрахунків вартості проектної пропозиції, ознайомлення з новими технологією і методологією та формування вмінь щодо розрахунку ефективності проектів, доцільно забезпечити надання інформаційно-консультаційних послуг або спеціалісти з проектного управління відділу економіки при облдержадміністрації або окремо створених консалтингових центрів (рис. 2).

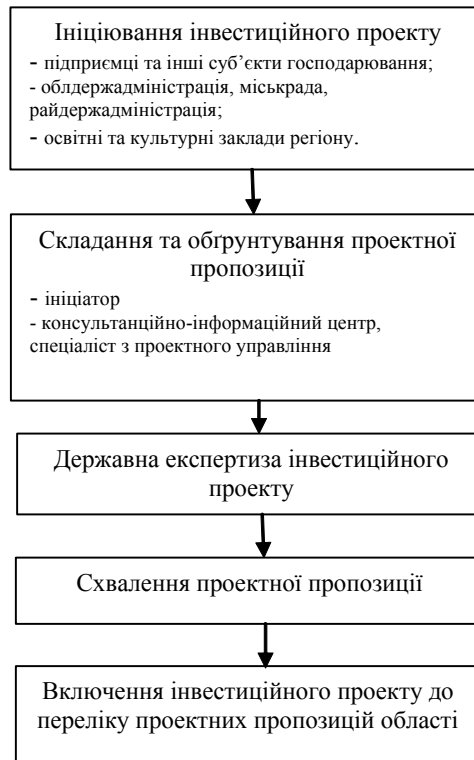


Рис. 2. Удосконалення системи ініціювання інвестиційних проектів Житомирської області

Такі осередки інформації необхідні також при оформленні необхідної документації, сприяння проведення передпроектних досліджень, проведення техніко-економічного аналізу, фінансового аналізу та зведення основних показників проекту, його планування тощо.

На основній стадії управлінські заходи мають бути насамперед спрямовані на виконання всіх запланованих заходів в повному обсязі, зважаючи насамперед на переважаючий фактор (обсяги, час, бюджет). Документом, на якому базується управління проектом в ході його реалізації є план проекту. Якщо цей документ складений професійно з використанням розрахунку показників ефективності проекту та показників, що свідчать про рівень його ризику, то це зведе до мінімуму непередбачені ситуації та дозволить інвестору отримати запланований результат у вигляді прибутку. План проекту є також відправним елементом для виявлення розбіжностей реального ходу справ та запланованого і прийняття оперативних управлінських рішень для вирішення таких поточних проблем. Як засвідчили проведені дослідження, саме на основній стадії інвестори відкликають кошти, тому досить для реалізації проекту в запланованих межах важливо створити ефективну проектну команду.

З метою удосконалення управління інвестиційними проектами Житомирської області на заключній стадії їх реалізації доцільно забезпечити професійне підбиття фінансових результатів проекту, забезпечення виконання умов договору, укладеного на початку його реалізації та проаналізувати проблеми, що мали місце на всіх стадіях, з метою їх подальшого врахування в управлінні аналогічними майбутніми проектами.

Реалізація перерахованих заходів сприятиме створенню сприятливого іміджу регіону, завдяки чому можна розраховувати на подальші позитивні кроки щодо залучення інвестицій та успішної реалізації інвестиційних проектів Житомирської області.

Висновок

Проведені дослідження довели, що інвестиційна діяльність та реалізація інвестиційних проектів в Житомирській області у 2011 р. відбувалися ефективніше, порівняно з попередніми роками, проте існують ряд невирішених проблем їх реалізації, які мають насамперед управлінський характер. Це насамперед проблеми пов'язані з відсутністю спеціальних вмінь та навичок у керівників проектів щодо управління проектною діяльністю; неналежне виконання організаційної функції, що породжує проблему відкликання інвестованих коштів; недостатня кількість інформаційних осередків при обласних та районних державних адміністраціях, що сприяли б підготовці проектних пропозицій, плануванню проектів тощо. Основними напрямками вирішення вказаних проблем є організація навчання, підвищення кваліфікації керівників проектів, активне пропагування їх участі у семінарах, тренінгах, конференціях, що присвячені питанням застосування новітніх методик, техніки та технологій в проектному управлінні; створення інформаційних осередків на рівні районних та обласних державних адміністрацій для сприяння підготовки проектних пропозицій та надання консультацій і допомоги щодо їх розміщення та оформлення з метою приваблення значної кількості інвесторів; застосування при управлінні інвестиційними проектами логічної послідовності дій, як циклу вирішення проблеми та врахування стадії життєвого циклу проекту.

Література

1. Ноздріна Л.В. Управління проектами : [підручник] / Л.В. Ноздріна, В.І. Яшук, О.І. Полотай. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
2. Тарасюк Г.М. Управління проектами : [навч. посібн.] / Тарасюк Г.М. – К. : Каравела, 2004. – 344 с.
3. Державне управління інвестиційними проектами : [метод. рек.] / А.О. Дегтяр, М.А. Латинін, Т.М. Лозинська та ін. – К. : НАДУ, 2009. – 24 с.
4. Офіційний сайт Житомирської міської ради. На Житомирщині реалізовано новий інвестиційний проект, який дасть можливість суттєво наростити виробничі потужності ТОВ «Житомирський картонний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.zhitomir.ua/index.php/news/1723-na-zhitomirschini-realizovano-novij-investitsijnij-proekt-jakij-dast-mozhlivist-suttevo-narostiti-virobnichi-potuzhnosti-tov-zhitomirskij-kartonnij-kombinat.html>
5. Інвестиційна діяльність в Житомирській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.zhitomir-region.gov.ua/doc/invdiyalnist.pdf>
6. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/sow/1276-14>.
7. Офіційний сайт радіостанції «Житомирська хвиля», новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.103fm.com.ua/news/26014-27>
8. Інвестиційні проекти Житомирської ОДА склали 136 млн дол., – Мінекономіки. – Режим доступу : http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/investitsionnye_proekty_zhitomirskoy_oga_sostavili_136 mln_doll_minek_onomiki_06022010

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Скидан О. В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Розглядаються питання методології формування агропромислових кластерів. Запропоновані сучасні напрями розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі. Дана характеристика основних елементів агропромислових кластерів.

The questions of methodology of forming of agroindustrial clusters are examined. Offer modern directions of development of integration processes are in an agroindustrial complex. This description of basic elements of agroindustrial clusters.

Ключові слова: інтеграція, кластер, інноваційні процеси, конкурентоспроможність.

Вступ. Проблема економічного зростання й подолання структурних криз економіки України вимагають розробки і впровадження перспективних концептуально-теоретичних і нормативно-прикладних підходів, орієнтованих на досягнення стійкого розвитку реального сектора економіки.

Світова фінансова криза знайшла своє відображення в економіці України, особливо в її агропромисловому сегменті. Внаслідок зниження купівельної спроможності населення та підвищення роздрібних цін знизився попит на продукти харчування. Монополізація проміжного продукту переробними, обслуговуючими та торгівельними підприємствами і організаціями підвищила собівартість кінцевого продукту, що спричиняє зниження ефективності функціонування всього агропромислового комплексу.

Постановка проблеми. Надзвичайно глибокі проблеми АПК викликають об'єктивну необхідність трансформації економіки країни, переведення її на інноваційний шлях розвитку. Основою трансформаційних перетворень стає шлях наукового обґрунтування і практичного застосування нових агропромислових формувань, які сприяють створенню горизонтально-вертикальної інтеграції, що об'єднує сільськогосподарське виробництво з переробкою, збутом продукції, постачанням матеріально-технічних ресурсів, агросервісним обслуговуванням.

Аграрні організації вступають в такий об'єднувальний рух з метою зниження ризику, викликаного недосконалістю ринку та залежністю сільського господарства від кліматичних умов, стихійністю ринку сільськогосподарської продукції, диктатом переробних організацій, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні і обслуговуючі організації, у свою чергу, прагнуть забезпечити себе стабільними доходами завдяки наявності надійної сировинної бази, кращому використанню сировини, підвищенню якості своєї продукції, її здешевленню і завоюванню ринків збуту.

Як пересвідчує практика розвинутих країн найбільш успішною формою і економічною системою та найбільш ефективною формою економічного зростання в сучасних умовах є теорія і практика кластерного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти організації систем кластерного типу висвітлені в роботах Р. Коуза [1], Р.В. Некрасова [2], М. Портера [3], А.Є. Романова [4], А.С. Хухрина [5], Й.А. Шумпетера [6] та інших зарубіжних учених. Можливість і доцільність створення кластерних систем в економіці України досліджують вітчизняні економісти М.П. Войнаренко [7], М.Ф. Кропивко [8], С.І. Соколенко [9] та інші. Ними визначаються основні умови, які сприяють створенню і успішному розвитку кластерних структур у провідних галузях української економіки. В той же час виникає необхідність поглибленого обґрунтування методологічних підходів до формування кластерних систем в галузях АПК.

Вибір тієї або іншої форми інтеграції підприємств АПК залежить від виробничо-економічної ситуації в регіоні, стану продовольчого ринку, форм об'єднання капіталу і його участі у виробництві, можливостей локалізованого об'єднання підприємств. Разом з тим, незалежно від обраної форми для всіх агропромислових підприємств головним є те, що вони об'єднують весь виробничий процес від сільськогосподарських товаровиробників до споживачів готової продукції. Учасники системи забезпечують просування продукту по всьому ланцюгу "виробництво – переробка – реалізація", що сприяє досягненню ефекту в боротьбі із кризою.

Практика функціонування підприємств агропромислового комплексу пересвідчує, що наведений технологічний ланцюг не дає позитивного результату без економічного впливу держави, науки, освіти, розвинутої інфраструктури і ін. Приведений в дію об'єднаний агломерат підприємницьких і державних структур перетворюється у кластерну систему і стає інструментом боротьби з кризою за рахунок позитивних синергічних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживачів і виробників, сільових ефектів і дифузії знань та вмінь за рахунок міграції персоналу та виділення бізнесу.

Через відсутність кордонів між секторами та видами діяльності всі члени кластера розглядаються у взаємозв'язку. Для адміністрації територій збільшується кількість платників податків і податкова база. Центри діяльності малого і середнього бізнесу знаходяться на тій же території, що і сам бізнес, на відміну від вертикальних корпорацій, внаслідок чого виникає зручний інструмент для взаємодії з бізнесом,

знижується залежність від окремих бізнес-груп, виникають основи диверсифікації економічного розвитку територій.

Для бізнесу поліпшується кадрова інфраструктура, поширюється інфраструктура для досліджень і розробок, знижуються трансакційні витрати, поліпшуються можливості для більш успішного виходу на міжрегіональні і міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу. Кластерний підхід є одним із найбільш досконалих технологій управління агропромисловим комплексом регіону. Якщо його розглядати у структурі – це сітка виробників, постачальників, обслуговуючих і інфраструктурних підприємств, освітянських і науково-дослідних установ, споживачів, взаємопов'язаних у процесі створення додаткової вартості. Під кластером слід розуміти стійке територіально-галузеве партнерство, об'єднане інноваційною програмою з метою підвищення конкурентоспроможності агропромислових формувань – учасників кластера.

За детально розробленому і організованому економічному механізмі вертикально-інтегрованої структури кластер спроможний забезпечити:

- еквівалентність економічних відносин між структурними підрозділами формування підприємств АПК;

- посилення господарської зацікавленості підрозділів у підвищенні ефективності агропромислового виробництва.

Як показує широка світова практика, для створення і ефективного функціонування агропромислового формування необхідно дотримання наступних основних принципів: добровільності вибору партнерів і їх економічної діяльності, що дозволяє оптимізувати склад інтегрованих агропромислових формувань; інтеграції знизу, тобто об'єднання за ініціативою самих господарюючих суб'єктів без тиску з боку управлінських структур; впливу держави на інтеграційний процес тільки шляхом створення економічних умов, які забезпечують його ефективність, або на основі участі державних органів в якості рівноправних партнерів об'єднань; організаційної цілісності інтегрованих структур при єдиній стратегії, тактиці, цілях і завданнях розвитку; виділенні головної ланки і пріоритетних напрямів удосконалення інтегрованих формувань; паритетних економічних умов для всіх учасників інтегрованих формувань як при їх створенні, так і при функціонуванні; об'єднанні не тільки організаційно-господарських структур, а й при певних умовах їх капіталів; колективного управління власністю, що підвищує при спільній діяльності зацікавленість і відповідальність кожного партнера, залучає у процес агропромислової інтеграції торговий капітал, забезпечує притік інвестицій в аграрну сферу.

На основі вивчення найбільш відомих зарубіжних і вітчизняних публікацій по кластерній тематиці та практичного досвіду створення кластерів в ряді країн стає можливим виділити основні методологічні ознаки формування агропромислових кластерів.

1) За визначення М. Портера кластер – це географічно сконцентрована група взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, а також пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері і взаємодоповнюючих один з одним, але при цьому конкуруючих [3] між собою. Опираючись на це узагальнююче визначення агропродовольчий кластер являє собою добровільне об'єднання організацій в межах регіонального продовольчого підкомплексу на основі горизонтальної кооперації і вертикальної інтеграції з метою перерозподілу доданої вартості і комплексного використання соціально-економічного потенціалу регіону.

У склад агропродовольчого кластера можуть входити представники всіх структурних елементів АПК регіону: представники органів влади і громадських організацій, науки і освіти, інфраструктурних ланок, сировинних зон переробної промисловості, включаючи об'єднання сільськогосподарських товаровиробників.

2) Підприємства агропромислового комплексу, зокрема виробники сільськогосподарської продукції, що є основою виробництва основних продуктів харчування населення, діють в межах спільного технологічного ланцюга. Агропромислові кластери як втілення галузевих підкомплексів функціонують в єдиному відтворювальному процесі від виробництва сировини (зерна, картоплі, овочів, фруктів, молока, м'яса яловичини, свинини, птиці та ін.) до реалізації готової продукції із включенням всіх стадій виробництва, результатом якого повинне стати отримання готових продуктів на основі синергічного ефекту.

3) Члени агропромислового кластера зберігають правову, організаційну і фінансову самостійність. Самостійність учасників кластера виявляється в добровільності їх участі у спільній діяльності з метою підвищення ефективності кожного учасника і їх стійкості в межах сучасної сіткової економічної багаторівневої структури. Це принципово відрізняє кластер від інтегрованих структур, сформованих на основі об'єднання капіталу – холдингів, картелів, фінансово-промислових груп.

4) Характерною ознакою агропромислового кластера є активний розвиток коопераційних процесів. Ефективний розвиток коопераційних і інтеграційних процесів сприяє залученню в кластер малих форм підприємництва як однієї з чисельних груп господарювання в сучасних умовах. Ефективність кластерної структури забезпечується взаємодією малих форм підприємництва з великими колективними сільськогосподарськими підприємствами, що гарантує надходження інвестицій на розвиток сільського господарства, регулярний збут продукції і стабільність доходів.

Найбільш важливими коопераційними завданнями, які вирішуються агропромисловими кластерами слід віднести:

- вільний доступ до новітніх прогресивних технологій;
- уникнення ризиків за рахунок спільної діяльності членів кластера;
- спільний вихід на зовнішні ринки;
- організацію науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР);
- спільне використання знань, технологій, виробничих процесів і інфраструктурних сіток;
- організацію навчання за рахунок концентрації спілкування спеціалістів;
- зниження трансакційних витрат в різних галузях за рахунок підвищення довіри між членами кластерної системи.

В процесі кооперування фермерських і особистих селянських господарств, поліпшення взаємозв'язків між адміністрацією та великими сільськогосподарськими і переробними підприємствами підсилюється рівень розвитку різних видів інтересів і, відповідно доходів населення, задіяного в агропромислових кластерах.

5) Формування і функціонування агропромислових кластерів створює сприятливі умови для інноваційного розвитку регіональних продовольчих систем. Кластери дають можливість регіональним органам влади реалізувати стратегію соціально-економічного розвитку регіону в напрямку забезпечення конкурентних переваг регіональної економіки, впровадження інновацій і спеціалізації територіальної економічної системи. Формування кластерів відбувається на основі застосування інноваційних технологій, що породжують певний поділ праці. Кластеризація сприяє перетворенню сільського господарства у високотехнологічну, індустріалізовану, енергоекономну, самодостатню, диверсифіковану галузь. При цьому відбувається суттєве зниження енергомісткості валової продукції сільського господарства і ВВП країни в цілому та значне збільшення експорту продукції.

З теоретичної і практичної точки зору виділяється два типи кластерів – за ініціативою «згори» і «знизу». Ініціатива «згори» означає створення кластерів за рішенням владних структур на основі прийнятих регіональних соціально-економічних програм розвитку територій. За ініціативою «знизу» кластерні системи розвивають місцеві бізнес-товариства.

6) По відношенню до зовнішнього середовища агропромисловий кластер формується і функціонує як єдиний інтегрований механізм. Кластери займають особливе місце в системі об'єктів економічного аналізу і синтезу. Це пов'язано із особливостями самих кластерів. За своєю економічною суттю кластери займають проміжне місце між автономними організаціями, регіональними агропромисловими комплексами і галузевими альянсами, поєднуючи в собі риси декількох видів економічних систем.

Войнаренко М.П. ознаки кластера розглядає як сукупність «4К»:

- 1) концентрація – у межах локальної території;
- 2) конкуренція – на якій базується взаємодія із внутрішнім споживачем у кластері, що забезпечує інноваційну спрямованість кластера;
- 3) кооперація – у залученні споріднених галузей і місцевих інститутів та підтримці конкурентоспроможності своєї продукції на зовнішньому ринку;
- 4) конкурентоспроможність – на ринку за рахунок високої продуктивності, заснованої на спеціалізації і взаємодоповненості учасників [7].

По-перше, врахування і використання багатоаспектної характеристики кластерів дозволяє подолати однобічність і неефективність наявних підходів до організації досконалого ринку.

Друга основа інтересу до кластерів пояснюється новими нетрадиційними тенденціями у розвитку управління економікою. Справа в тому, що і сучасна економічна теорія, і господарська практика не змогли задовільно вирішувати проблеми ринкової координації національної економіки в умовах глобалізації та інновації економіки ні на основі автоматизованого, сепаратного підходу до проблем економіки, при якому вона уявляється як сукупність автономних агентів, ні на основі регіонального підходу, при якому об'єктом управління стає територіально-виробничий комплекс, ні на основі галузевого підходу, де об'єктом управління приймається галузь.

Третій мотив кластерів пов'язаний з необхідністю різкого посилення інноваційних складових економіки. Відмова в кластерах від прямого управління, властивого холдингам і їм подібним структурам, дозволяє якісно підвищити активність агентів-інноваторів, адаптивність і сприйнятливність агентів-імітаторів і реактивність агентів-фасилітаторів (забезпечення виробництва фінансами і іншими ресурсами).

Четверта перспектива кластерів обумовлена надією на підвищення конкурентоспроможності економіки при активізації структурно-інтеграційних процесів на основі кластерного підходу формування ринку. Обґрунтування такого підходу відмічається у працях М. Портера.

Остання, досить важлива причина виникнення інтересу до кластерних систем пов'язана з тенденціями групування і консолідації капіталів, які можуть привести до активізації процесів інтеграції підприємств. Кластери можуть стати на тривалий час основною формою організації виробництва, оскільки якраз такі економічні системи в найбільшій мірі сприяють налагодженню взаємодії учасників кластера на основі надійних коопераційних домовленостей, що забезпечують баланс між їх самостійністю і координацію

діяльності. Це означає, що стрижнем ефективного функціонування кластера як економічної системи стане процес стратегічного планування. В цих умовах виникає гостра необхідність теоретичного, методологічного і методичного відпрацювання питань координації учасників інтеграційного виробництва, науки, консалтинга і інших економічних проблем на основі кластерного підходу.

Стратегія розвитку АПК регіону базується на основі дослідження процесу створення «кластерного ланцюга цінностей» виробленої продукції, що дозволяє виявляти недостатні ступені, виключати дублюючі підсистеми, здійснювати оптимізацію кластерного ланцюга, що сприяє конкурентним перевагам агропромислового виробництва в особі підкомплексів АПК регіону (рис. 1).

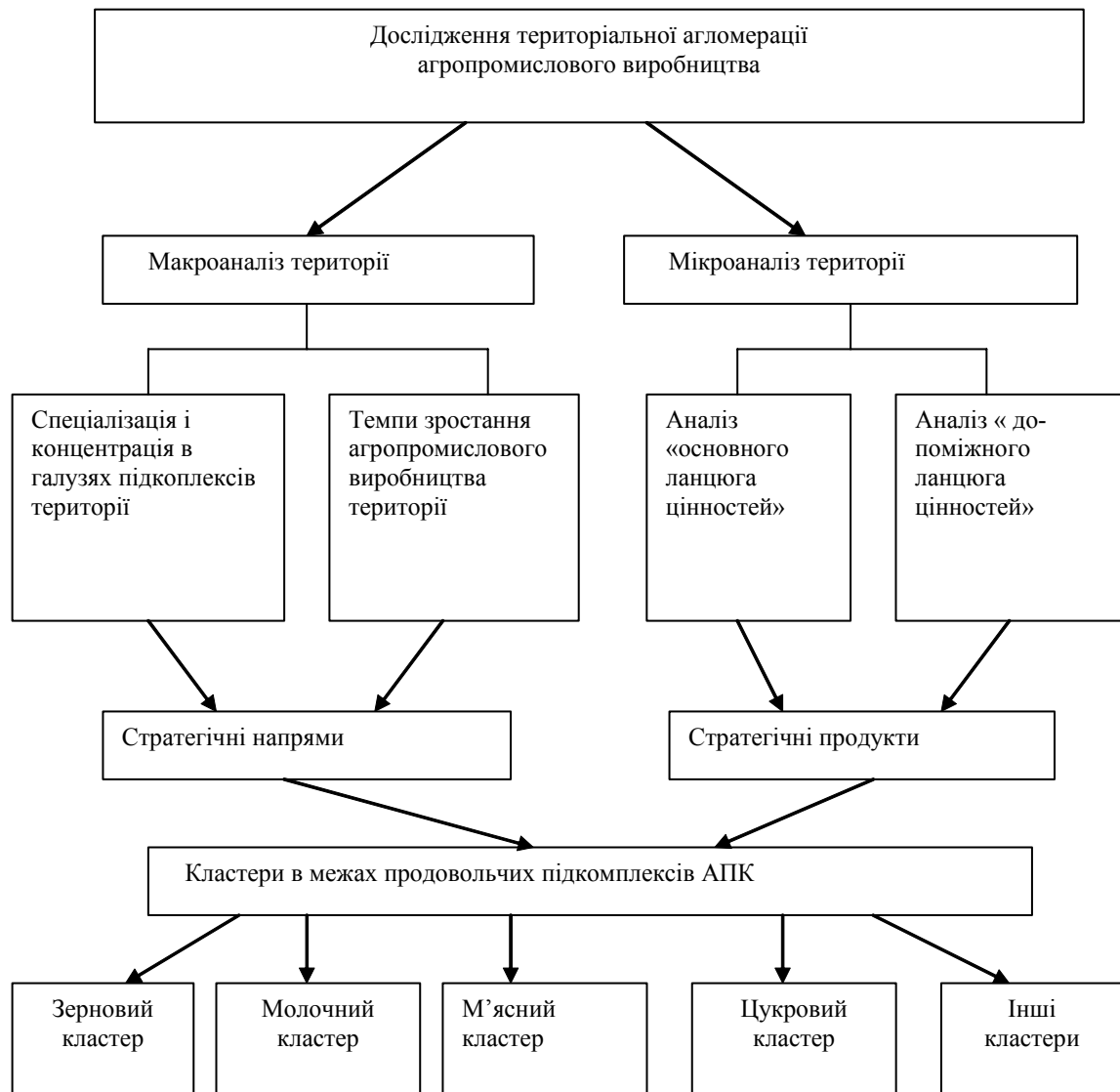


Рис. 1. Формування кластерів у продовольчих підкомплексах АПК

Особливе значення для розвитку кластерного підходу в Україні має розробка методів стратегічного групового планування, природним об'єктом і суб'єктом якого є кластер. Поширення досвіду стратегічного планування як на вертикальному рівні управління, так і на територіальній горизонталі, розвиток інституціонально-еволюційної економічної теорії, сучасної теорії фірми (підприємства) та системній економічній парадигмі в цілому приводять до необхідності перегляду основних положень реструктуризації самого процесу виробництва. Перегляд вибору об'єкта стратегічного планування разом із переглядом методології і методики розробки і реалізації стратегії визначають необхідність створення нових схем і процедур стратегічного процесу функціонування кластерів.

Висновки. На сучасному етапі реформування економіки країни для підприємств агропромислового комплексу кластеризація має особливе значення як реальна форма інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності. Об'єднання в кластери сільськогосподарських товаровиробників незалежно від їх організаційно-правових форм господарювання і власності може стати вагомим важелем стабілізації і розвитку сільського господарства і пов'язаних з ним галузей.

Література

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : Бело ЛТД, 1993. – 192 с.
2. Некрасов Р.В. Использование механизмов государственного партнерства при формировании кластеров в АПК региона // Р.В. Некрасов. Региональная экономика. – 2010. – № 3. – С. 107–117.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом «Вильямс». – 2000. – 485 с.
4. Романов А.В. Формирование агропромышленных кластеров в России / Романов А., Арашуков В. // АПК: экономика и управление, 2008. – № 3. – С. 41–45.
5. Хухрин А.С. Агропромышленные кластеры: российская модель / А.С. Хухрин, А.А. Примак, Е.А. Петухова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 7. – С. 30–34.
6. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [пер. с англ. под ред. В.С. Автономова]. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.
7. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М.П. Войнаренко. // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2. – С. 75–86.
8. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
9. Соколенко С.І. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем – кластерів / С.І. Соколенко / Севастополь : ТОВ «Рібест», 2006. – 37 с.

Надійшла 05.05.2012; рецензент: д. е. н. Кукурудза І. І.

УДК 351.713 : 336.221 : 332.1

Е. Е. СУШКОВА

Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИСКАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНЕ

Статья посвящена разработке методики оценки фискальной эффективности налогового воздействия на экономические процессы в регионе, который предусматривает определение основных доходоформирующих налогов для местных бюджетов, оценку уровня налогового потенциала региона, а также степени покрытия налоговыми поступлениями расходов местных бюджетов.

The article is devoted to development of methodology for assessing the fiscal effectiveness of tax impact on economic processes in the region, which includes identify the main forming income taxes to local budgets, assess the level of the tax potential of the region and the degree of tax proceeds cover expenses of local budgets.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговый потенциал региона, доходы местного бюджета, уровень финансовой обеспеченности местных бюджетов.

Введение

В условиях становления демократически ориентированного общества реализация финансовой независимости местного самоуправления зависит от возможности самостоятельно формировать собственные доходы посредством взимания налогов и сборов. Усиление налогового потенциала местных бюджетов и расширение финансовых возможностей местных органов самоуправления предполагает повышение фискальной эффективности налогового регулирования социально-экономического развития региона, учитывая полномочия местных органов власти в отношении изменения параметров системы налогообложения. Это обуславливает необходимость оценки фискальной эффективности изменения параметров взимания налогов, что позволит определить основные доходоформирующие налоги для местных бюджетов, оценить уровень налогового потенциала региона, а также степень покрытия налоговыми поступлениями расходов местных бюджетов.

Анализ последних исследований и публикаций позволил сделать вывод, что оценка фискальной эффективности параметров налогового регулирования экономического развития рассматривается учеными на макро- и мезоуровне. Так, согласно подходу П.В. Мельника [1], И.М. Бурденко, О.В. Кравченко [2], оценка воздействия налогового регулирования на процессы экономического развития на макроуровне предусматривает определение эффективности реализации фискальной функции системы налогообложения и степени стимулирующего воздействия на инвестиционные процессы, а также выявление резервов увеличения налоговых поступлений в бюджет. Подход Р.П. Жарко [3] позволяет проанализировать степень бюджетного ограничения использования параметров системы налогообложения в контексте определения регуляторов развития экономики, а также определить степень устойчивости компонентной структуры налоговых поступлений в бюджет.

Основной задачей оценки фискальной эффективности налогового регулирования экономического развития на мезоуровне является определение уровня налогового потенциала региона, что предполагает расчет реального или потенциального объема финансовых ресурсов территории, учитывая региональные

особенности организации экономической деятельности. В данной связи В.С. Загорский [4] обосновывает, что оценка уровня налогового потенциала региона должна учитывать темпы роста доходов экономических субъектов и их структуру, степень открытости экономики, а также динамику задолженности по уплате налогов в бюджет и величину налоговых потерь по теневому сектору экономики. Так, подход Ю.Б. Иванова, А.Н. Тищенко, К.В. Давыскибы [5] предусматривает определение налогового потенциала региона, учитывая уровень его социально-экономического развития, что предполагает построение многофакторной регрессионной модели, характеризующей взаимосвязь данных показателей. Подход И.А. Кабаковой [6] предусматривает определение уровня налогового потенциала региона посредством построения многофакторной линейной эконометрической модели, характеризующей влияние отдельных видов налогов и их групп на величину доходов бюджета. По мнению ученой, значения параметров данной эконометрической модели позволяют выявить основные факторы роста налоговых поступлений, оценить величину общего дефицита местного бюджета, а также спрогнозировать уровень налогового потенциала региона, учитывая темпы роста поступлений отдельных видов налогов в местный бюджет. При этом А.Е. Денисова [7] считает целесообразным использовать методы регрессионного анализа, экономико-статистического прогнозирования, нейронных сетей и теории нечетких множеств, что позволяет определить уровень налогового потенциала территории и прогнозировать объем налоговых поступлений в бюджет. Российские ученые [8] обосновали эффективность применения факторной модели оценки налогового потенциала региона, которая позволяет выявить степень влияния каждого источника налоговых платежей (труд, капитал, ресурсы) на формирование обобщающего показателя уровня налоговых поступлений в местный бюджет посредством применения методов корреляционно-регрессивного анализа.

Следует отметить, что оценка уровня налогового потенциала региона также предусматривает определение степени финансовой обеспеченности и самодостаточности местных бюджетов. С этой целью ученые В.В. Пылыпив и Л.М. Макаренко [9] обосновали целесообразность расчета коэффициентов, которые характеризуют уровень финансовой автономии местного бюджета (соотношение собственных, закрепленных доходов и межбюджетных трансфертов), величину бюджетной задолженности, а также степень бюджетного покрытия расходов местного бюджета доходами без учета трансфертов. По нашему мнению, подход В.В. Пылыпива и Л.М. Макаренко позволяет выделить регионы, которые обладают финансовой самостоятельностью и не зависят от поступлений межбюджетных трансфертов, а также регионы, налоговый потенциал которых обеспечивает высокую степень покрытия расходов местного бюджета на финансирование программ социального, экономического и экологического развития региона.

Таким образом, результаты исследования подходов к оценке фискальной эффективности воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы в регионе позволили автору сделать вывод о том, что реализация данных подходов позволит прогнозировать уровень налогового потенциала региона, учитывая изменения в социальной и экономической среде. Однако, динамичность социально-экономической системы и наличие региональных особенностей налогового регулирования обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования подхода к оценке уровня налогового потенциала, учитывая законодательно закрепленные полномочия местных органов власти в сфере налогового регулирования, региональные особенности ресурсного, экономического и трудового потенциалов, а также тенденции социально-экономического развития. Это обеспечит возможность прогнозирования величины доходов местного бюджета и выявления факторов, влияющих на объем налоговых поступлений в местный бюджет, учитывая темпы социально-экономического развития региона.

Постановка задачи

Основной целью статьи является разработка методики оценки фискальной эффективности воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы в регионе, который предусматривает оценку налогового потенциала, а также определение основных источников увеличения налоговых поступлений в местные бюджеты, учитывая экономический, финансовый и природно-ресурсный потенциалы территории.

Результаты исследования

Результаты изучения теоретико-прикладных аспектов оценки фискальной эффективности налогового регулирования позволили автору разработать подход, использование которого позволит выявить основные источники усиления налогового потенциала территории, учитывая полномочия местных органов власти в отношении изменения параметров системы налогообложения, особенности структуры налоговых поступлений в местный бюджет, а также уровень финансовой обеспеченности местных бюджетов. Формализация подхода к оценке фискальной эффективности воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы в регионе предполагает последовательную реализацию трех этапов (рис. 1), позволяющих определить основные доходформирующие налоги (этап 1), осуществить оценку уровня налогового потенциала АТО региона (этап 2) и степени финансовой обеспеченности местных бюджетов (этап 3).

Так, с целью определения основных доходформирующих налогов местных бюджетов необходимо рассчитать удельный вес налоговых поступлений по АТО региона в общей сумме налоговых поступлений в местный бюджет. При этом анализ компонентной структуры налоговых поступлений в местный бюджет предполагает определение удельного веса отдельных видов налогов в общей сумме налоговых поступлений

в местный бюджет. При этом необходимо выделить группы налоговых поступлений согласно классификационным признакам: налоговые поступления в государственный и местный бюджеты; поступления от прямых и косвенных налогов; налоговые поступления с физических лиц и с юридических лиц; поступления от налогов с потребления, капитала и имущества, дохода и деятельности, труда, ресурсов. Это позволит определить параметры налогового регулирования, обеспечивающие аккумулирование основной части доходов местного бюджета, способствуя, таким образом, расширению финансовых возможностей местных органов самоуправления в реализации программ экономического развития АТО региона.

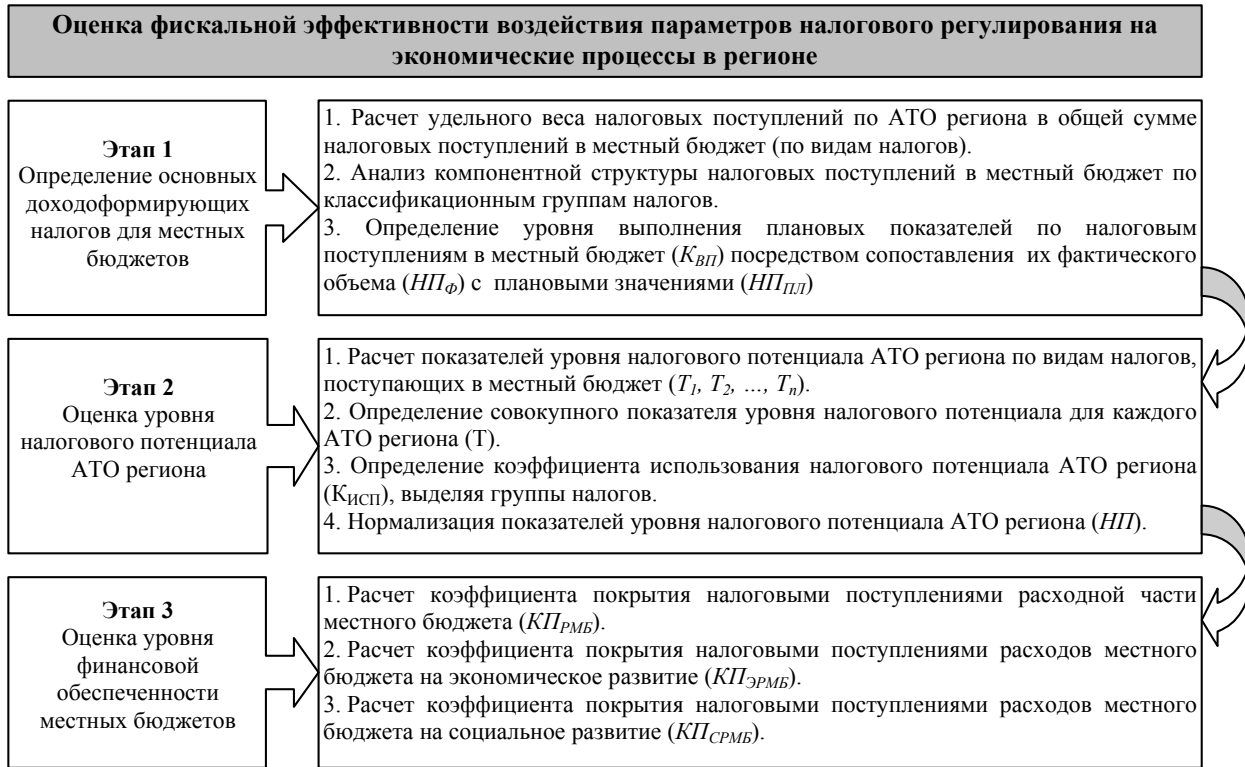


Рис. 1. Этапы реализации подхода к оценке фискальной эффективности налогового воздействия на экономические процессы в регионе

Также с целью определения основных доходформирующих налогов местных бюджетов следует проанализировать уровень выполнения плановых показателей по налоговым поступлениям в местный бюджет посредством расчета соответствующих коэффициентов ($K_{ВП}$). Решение данной задачи обеспечивается посредством сопоставления фактического объема налоговых поступлений в местный бюджет ($НП_{Ф}$) с их плановыми значениями ($НП_{ПЛ}$), по формуле (1). При этом уровень выполнения плановых показателей по налоговым поступлениям в местный бюджет следует рассчитать как в целом по налоговым поступлениям в местные бюджеты, так и по отдельным видам налогов.

$$K_{ВП} = \frac{НП_{Ф}}{НП_{ПЛ}}, \quad (1)$$

где $K_{ВП}$ – коэффициент выполнения плана по налоговым поступлениям в местный бюджет;

$НП_{Ф}$ – фактический объем налоговых поступлений в местный бюджет;

$НП_{ПЛ}$ – плановый объем налоговых поступлений в местный бюджет.

Учитывая значения данных коэффициентов ($K_{ВП}$), возможно выделить параметры налогового регулирования, обеспечивающие стабильный рост налоговых поступлений в местный бюджет:

— если $K_{ВП} \geq 1$, то параметры налогового регулирования обеспечивают повышение эффективности реализации фискальной функции налогообложения в результате осуществления стимулирующего воздействия на процессы экономического развития АТО региона;

— если $K_{ВП} < 1$, то параметры налогового регулирования не обеспечивают запланированный фискальный эффект от осуществления налогового воздействия на воспроизводственные процессы в регионе.

На втором этапе представленного подхода предлагается определить уровень налогового потенциала АТО региона, учитывая компонентную структуру налоговых поступлений в местный бюджет и численность населения данной территории. Для решения данной задачи, прежде всего, необходимо с помощью метода

репрезентативной налоговой системы (РНС) определить уровень налогового потенциала АТО региона по отдельным видам и группам налоговых поступлений в местный бюджет (табл. 1).

Таблица 1

Оценка уровня налогового потенциала региона по видам налогов, аккумулируемых в местный бюджет

Вид налоговых поступлений в местный бюджет	Формула расчета показателя	Содержание показателя
Налог на доходы физических лиц, T_1	$T_1 = (Q \times S) \times t_1$ где Q – численность наемных работников, S – средний уровень заработной платы, t_1 – реальная (репрезентативная) ставка налога.	Характеризует уровень трудовой активности в регионе
Налоги на доход, прибыль или деятельность (налог на прибыль, единый налог, фиксированный сельскохозяйственный налог), T_2	$T_2 = T_{НПП} + T_{ЕН} + T_{ФСН}$ где $T_{НПП}$ – уровень налогового потенциала по налогу на прибыль предприятий, $T_{ЕН}$ – уровень налогового потенциала по единому налогу, $T_{ФСН}$ – уровень налогового потенциала по фиксированному сельскохозяйственному налогу.	Характеризует уровень развития предпринимательства в регионе
	$T_{НПП} = D \times t_2$ где D – прибыль от обычной деятельности предприятий до налогообложения, t_2 – реальная (репрезентативная) ставка налога на прибыль предприятий.	
	$T_{ЕН} = (Q + 0,5N) \times t_3 + V \times t_4$ где Q – количество зарегистрированных физических лиц - плательщиков единого налога; N – численность наемных работников, V – общий объем реализации плательщиков единого налога, t_3 – реальная (репрезентативная) ставка единого налога для физических лиц, t_4 – реальная (репрезентативная) ставка единого налога для юридических лиц.	
	$T_{ФСН} = S \times t_5$ где S – общая площадь сельхозугодий в регионе (в грн.), t_5 – реальная (репрезентативная) ставка фиксированного сельскохозяйственного налога.	
Налог на недвижимое имущество, T_3	$T_3 = S \times t_6$ где S – жилая площадь объектов жилой недвижимости; t_6 – реальная (репрезентативная) ставка налога на недвижимое имущество.	Характеризует величину материальной базы региона
Налоги на потребление (НДС, акциз, таможенная пошлина и сбор), T_4	$T_4 = Q_1 \times t_7 + (Q_2 + Q_3) \times t_8$ где Q_1 – объем реализации продукции в регионе; Q_2 – объем производства подакцизной продукции в регионе; Q_3 – объем импорта подакцизной продукции в регионе; t_7 – реальная (репрезентативная) ставка налога на добавленную стоимость; t_8 – реальная (репрезентативная) ставка акцизного сбора.	Характеризует уровень развития сферы обращения в регионе
Налоги экологического и ресурсно-рентного характера (налог на землю, налоги за использование природных ресурсов, экологический налог), T_5	$T_5 = T_{НЗ} + T_{ПР} + T_{ЭН}$ где $T_{НЗ}$ – уровень налогового потенциала по налогу на землю, $T_{ПР}$ – уровень налогового потенциала по налогам за использование природных ресурсов, $T_{ФСН}$ – уровень налогового потенциала по экологическому налогу.	Характеризует уровень природно-ресурсного потенциала региона и степень его использования
	$T_{НЗ} = (Z_1 + Z_2 + \dots + Z_n) \times t_9$ где Z_1, Z_2, \dots, Z_n – денежная оценка земельных участков по видам (сельхозугодия, в пределах населенных пунктов, промышленных предприятий, рекреационного и историко-культурного назначения, под водными и лесными объектами) t_9 – реальная (репрезентативная) ставка земельного налога.	
	$T_{ПР} = (Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n) \times t_{10}$ где Q_1, Q_2, \dots, Q_n – уровень использования природных ресурсов по видам природных ресурсов; t_{10} – реальная (репрезентативная) ставка сбора за использования природных ресурсов.	
	$T_{ЭН} = (V_1 + V_2 + \dots + V_n) \times t_{11}$ где V_1, V_2, \dots, V_n – объем выбросов загрязняющих веществ по видам загрязнения; t_{11} – реальная (репрезентативная) ставка экологического налога.	

Так, согласно методу РНС, уровень налогового потенциала региона определяется посредством применения реальных (репрезентативных) ставок налогов к соответствующей базе налогообложения, учитывающей тенденции экономического и социального развития АТО региона. При этом реальная (репрезентативная) ставка налога рассчитывается как соотношение объема налоговых поступлений в бюджет i -го АТО региона от j -го налога и величины базы налогообложения для j -го налога в i -ом АТО

региона в предыдущем (базовом) периоде, по формуле (2).

$$t_{ij} = \frac{НП_{ij}^0}{НБ_{ij}^0}, \quad (2)$$

где t_{ij} – реальная (репрезентативная) ставка j -го налога для i -го АТО региона;

$НП_{ij}^0$ – налоговые поступления в бюджет i -го АТО региона от j -го налога в предыдущем (базовом) периоде;

$НБ_{ij}^0$ – величина базы налогообложения для j -го налога в i -ом АТО региона в предыдущем (базовом) периоде.

Так, показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам на труд (T_1) рассчитывается как произведение среднего уровня заработной платы (S), численности наемных работников (Q) в АТО региона и реальная (репрезентативная) ставка налога на доходы физических лиц (t_1), по формуле (3).

$$T_1 = Q \cdot S \cdot t_1, \quad (3)$$

где T_1 – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам на труд;

Q – численность наемных работников в АТО региона;

S – средний уровень заработной платы в АТО региона;

t_1 – реальная (репрезентативная) ставка налога на доходы физических лиц.

Показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам на доход, прибыль или деятельность (T_2) рассчитывается как сумма показателей налогового потенциала по налогу на прибыль ($T_{НПП}$), единому налогу ($T_{ЕН}$) и фиксированному сельскохозяйственному налогу ($T_{ФСН}$), по формуле (4).

$$T_2 = T_{НПП} + T_{ЕН} + T_{ФСН}, \quad (4)$$

где T_2 – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам на доход, прибыль или деятельность;

$T_{НПП}$ – уровень налогового потенциала по налогу на прибыль предприятий;

$T_{ЕН}$ – уровень налогового потенциала по единому налогу;

$T_{ФСН}$ – уровень налогового потенциала по фиксированному сельскохозяйственному налогу.

При этом показатель уровня налогового потенциала по налогу на прибыль предприятий ($T_{НПП}$) рассчитывается как произведение величины прибыли предприятий от обычной деятельности (D) и реальной (репрезентативной) ставки данного налога (t_2) в АТО региона, по формуле (5).

$$D \cdot t_2, \quad (5)$$

где $T_{НПП}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогу на прибыль предприятий;

D – прибыль от обычной деятельности предприятий АТО региона до налогообложения;

t_2 – реальная (репрезентативная) ставка налога на прибыль предприятий.

Показатель уровня налогового потенциала по единому налогу ($T_{ЕН}$) рассчитывается как сумма произведения количества зарегистрированных физических лиц – плательщиков единого налога (Q), численности их наемных работников (N) и реальной (репрезентативной) ставки единого налога для физических лиц (t_3), а также произведения общего объема реализации продукции (товаров, работ, услуг) юридических лиц – плательщиков единого налога (V) и реальной (репрезентативной) ставки единого налога для юридических лиц (t_4) в АТО региона, по формуле (6).

$$T_{ЕН} = (Q + 0,5N) \cdot t_3 + V \cdot t_4, \quad (6)$$

где $T_{ЕН}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по единому налогу;

Q – количество зарегистрированных физических лиц – плательщиков единого налога в АТО региона;

N – численность наемных работников физических лиц – плательщиков единого налога в АТО региона;

V – общий объем реализации юридических лиц – плательщиков единого налога в АТО региона;

t_3 – реальная (репрезентативная) ставка единого налога для физических лиц;

t_4 – реальная (репрезентативная) ставка единого налога для юридических лиц.

Показатель уровня налогового потенциала по фиксированному сельскохозяйственному налогу ($T_{\text{ФСН}}$) рассчитывается как произведение общей площади сельхозугодий в АТО региона (S) и реальной (репрезентативной) ставки фиксированного сельскохозяйственного налога (t_5), по формуле (7).

$$T_{\text{ФСН}} = S \cdot t_5, \quad (7)$$

где $T_{\text{ФСН}}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по фиксированному сельскохозяйственному налогу;

S – общая площадь сельхозугодий в регионе в АТО региона;

t_5 – реальная (репрезентативная) ставка фиксированного сельскохозяйственного налога.

Показатель уровня налогового потенциала по налогу на недвижимое имущество (T_3) рассчитывается как произведение общей жилой площади объектов жилой недвижимости в АТО региона (S) и реальной (репрезентативной) ставки налога на недвижимое имущество (t_6), по формуле (8).

$$T_3 = S \cdot t_6, \quad (8)$$

где T_3 – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогу на недвижимое имущество;

S – жилая площадь объектов жилой недвижимости в АТО региона;

t_6 – реальная (репрезентативная) ставка налога на недвижимое имущество.

Показатель уровня налогового потенциала по налогам на потребление (T_4) рассчитывается как сумма произведения объема реализации продукции (товаров, работ, услуг) в АТО региона (Q_1) и реальной (репрезентативной) ставки налога на добавленную стоимость (t_7), а также произведения объема производства (Q_2) и импорта (Q_3) подакцизной продукции и реальной (репрезентативной) ставки акцизного сбора (t_8), по формуле (9).

$$T_4 = Q_1 \cdot t_7 + (Q_2 + Q_3) \cdot t_8, \quad (9)$$

где T_4 – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам на потребление (НДС, акциз, таможенная пошлина и сбор);

Q_1 – объем реализации продукции (товаров, работ, услуг) в АТО региона;

Q_2 – объем производства подакцизной продукции в АТО региона;

Q_3 – объем импорта подакцизной продукции в АТО региона;

t_7 – реальная (репрезентативная) ставка налога на добавленную стоимость;

t_8 – реальная (репрезентативная) ставка акцизного сбора.

Показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам экологического и ресурсно-рентного характера (T_5) определяется как сумма показателей уровня налогового потенциала АТО региона по налогу на землю ($T_{\text{НЗ}}$), налогам за использование природных ресурсов ($T_{\text{ПР}}$), экологическому налогу ($T_{\text{ЭН}}$), по формуле (10).

$$T_5 = T_{\text{НЗ}} + T_{\text{ПР}} + T_{\text{ЭН}}, \quad (10)$$

где T_5 – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам экологического и ресурсно-рентного характера;

$T_{\text{НЗ}}$ – уровень налогового потенциала АТО региона по налогу на землю;

$T_{\text{ПР}}$ – уровень налогового потенциала АТО региона по налогам за использование природных ресурсов;

$T_{\text{ЭН}}$ – уровень налогового потенциала АТО региона по экологическому налогу.

Показатель уровня налогового потенциала по налогу на землю ($T_{\text{НЗ}}$) рассчитывается как произведение реальной (репрезентативной) ставки налога на землю (t_9) и общей площади земель АТО региона (Z_1, Z_2, \dots, Z_n), учитывая их функциональное назначение (сельхозугодия, земли в пределах населенных пунктов, промышленных предприятий, рекреационного и историко-культурного назначения, под водными и лесными объектами), по формуле (11).

$$T_{\text{НЗ}} = (Z_1 + Z_2 + \dots + Z_n) \cdot t_9, \quad (11)$$

где $T_{\text{НЗ}}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогу на землю;

Z_1, Z_2, \dots, Z_n – денежная оценка земельных участков по видам (сельхозугодия, в пределах населенных пунктов, промышленных предприятий, рекреационного и историко-культурного назначения, под водными и лесными объектами);

t_9 – реальная (репрезентативная) ставка земельного налога.

Показатель уровня налогового потенциала по налогам за использование природных ресурсов ($T_{ПР}$) рассчитывается как произведение реальной (репрезентативной) ставки по ресурсным платежам (t_{10}) и объема использования природных ресурсов в АТО региона (Q_1, Q_2, \dots, Q_n), по формуле (12).

$$T_{ПР} = (Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n) \cdot t_{10}, \quad (12)$$

где $T_{ПР}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по налогам за использование природных ресурсов;

Q_1, Q_2, \dots, Q_n – уровень использования природных ресурсов в АТО региона по видам природных ресурсов;

t_{10} – реальная (репрезентативная) ставка сбора за использования природных ресурсов.

Показатель уровня налогового потенциала по экологическому налогу ($T_{ЭН}$) рассчитывается как произведение объема выбросов вредных веществ различными источниками загрязнения в АТО региона (V_1, V_2, \dots, V_n) и реальной (репрезентативной) ставки по экологическому налогу (t_{11}), по формуле (13).

$$T_{ЭН} = (V_1 + V_2 + \dots + V_n) \cdot t_{11}, \quad (13)$$

где $T_{ЭН}$ – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по экологическому налогу;

V_1, V_2, \dots, V_n – объем выбросов загрязняющих веществ по видам загрязнения;

t_{11} – реальная (репрезентативная) ставка экологического налога.

При этом уровень налогового потенциала АТО региона по прочим видам налогов, а также при отсутствии информации относительно величины базы налогообложения, следует рассчитать как произведение объема налоговых поступлений в бюджет АТО региона от данного налога в предыдущем (базовом) периоде и индекса роста потребительский цен за текущий (прогнозируемый) период, по формуле (14).

$$НП_{ij}^1 = НП_{ij}^0 \cdot I_{ц}, \quad (14)$$

где $НП_{ij}^1$ – налоговые поступления в бюджет i -го АТО региона от j -го налога в текущем (прогнозируемом) периоде;

$НП_{ij}^0$ – налоговые поступления в бюджет i -го АТО региона от j -го налога в предыдущем (базовом) периоде;

$I_{ц}$ – индекс роста потребительский цен в i -м АТО региона за текущий (прогнозируемый) период.

Таким образом, совокупный показатель уровня налогового потенциала АТО региона (T) рассчитывается как сумма показателей налогового потенциала АТО региона по отдельным видам и группам налоговых поступлений в местный бюджет (T_j), по формуле (15):

$$T = \sum_{j=1}^n T_j, \quad (15)$$

где T – совокупный показатель уровня налогового потенциала АТО региона,

T_j – уровень налогового потенциала АТО региона по отдельному виду или группе налогов, поступающих в местный бюджет,

n – количество налогов, поступающих в местный бюджет.

При этом целесообразно определить коэффициент использования налогового потенциала региона ($K_{ИСП}$), характеризующий степень соответствия фактического объема налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты ($НП_{j\text{ФАКТ}}$) уровню налогового потенциала АТО региона (T_j) по видам налогов, по формуле (16).

$$K_{ИСП} = \frac{НП_{j\text{ФАКТ}}}{T_j}, \quad (16)$$

где $K_{ИСП}$ – коэффициент использования налогового потенциала АТО региона;

$НП_{j\text{ФАКТ}}$ – фактического объема налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты по видам налогов;

T_j – показатель уровня налогового потенциала АТО региона по видам налогов.

Учитывая значения коэффициентов $K_{ИСП}$, возможно выделить для каждого АТО региона параметры налогового регулирования, которые обеспечивают значительный рост налоговых поступлений в

государственный и местный бюджеты в результате активизации воспроизводственных процессов в регионе, способствуя, таким образом, повышению уровня их финансовой обеспеченности.

Для обеспечения возможности сравнения, значения совокупного показателя уровня налогового потенциала АТО региона (Т) следует привести к сопоставимому виду, что обеспечивается посредством корректировки данных показателей (Т) относительно численности населения территории (СЧН), по формуле (17).

$$\text{НП} = \frac{\text{Т}}{\text{СЧН}}, \quad (17)$$

где НП – показатель уровня налогового потенциала;

Т – совокупный показатель уровня налогового потенциала АТО региона;

СЧН – среднегодовая численность населения АТО региона.

Основываясь на значениях показателей (НП), возможно выделить АТО региона, которые обеспечивают аккумуляцию основной части его финансовых ресурсов, а также определить основные источники увеличения объема налоговых поступлений в местные бюджеты, учитывая изменения в ресурсном, экономическом и трудовом потенциале АТО региона, динамику доходов экономических субъектов и темпы экономического роста.

На третьем этапе оценки фискальной эффективности воздействия параметров налогового регулирования на экономические процессы в регионе необходимо определить уровень финансовой обеспеченности местных бюджетов посредством расчета коэффициентов покрытия налоговыми поступлениями расходов местных бюджетов (КП_{РМБ}), включая расходы на экономическое (КП_{ЭРМБ}) и социальное развитие региона (КП_{СРМБ}), по формулам (18–19).

$$\text{КП}_{\text{РМБ}} = \frac{\text{НП}_{\text{МБ}}}{\text{Р}_{\text{МБ}}}, \quad (18)$$

где КП_{РМБ} – коэффициент покрытия налоговыми поступлениями расходов местного бюджета;

НП_{МБ} – налоговые поступления в местный бюджет АТО региона;

Р_{МБ} – величина расходной части местного бюджета.

$$\text{КП}_{\text{ЭРМБ}} = \frac{\text{НП}_{\text{МБ}}}{\text{ЭР}_{\text{МБ}}}, \quad (19)$$

где КП_{ЭРМБ} – коэффициент покрытия налоговыми поступлениями расходов местного бюджета на экономическое развитие;

НП_{МБ} – налоговые поступления в местный бюджет АТО региона;

ЭР_{МБ} – величина расходов местного бюджета на экономическое развитие.

$$\text{КП}_{\text{СРМБ}} = \frac{\text{НП}_{\text{МБ}}}{\text{СР}_{\text{МБ}}}, \quad (20)$$

где КП_{СРМБ} – коэффициент покрытия налоговыми поступлениями расходов местного бюджета на социальное развитие;

НП_{МБ} – налоговые поступления в местный бюджет АТО региона;

СР_{МБ} – величина расходов местного бюджета на социальное развитие.

Основываясь на значениях коэффициентов (КП_{РМБ}), возможно оценить степень соответствия уровня налогового потенциала АТО региона финансовым потребностям местного бюджета, а также определить возможности АТО в отношении повышения уровня их финансовой обеспеченности и самостоятельности посредством увеличения налогового потенциала. Так, если $\text{КП}_{\text{МБ}} \geq 1$, то параметры налогового регулирования обеспечивают высокую эффективность реализации фискальной функции налогообложения, соответствующую финансовым потребностям местного бюджета АТО региона. В случае если $\text{КП}_{\text{МБ}} < 1$, то параметры налогового регулирования не обеспечивают тот фискальный эффект, который был бы достаточным для покрытия расходов местного бюджета на финансирование программ социально-экономического развития АТО региона.

Выводы

Таким образом, реализация авторского подхода к оценке фискальной эффективности налогового регулирования экономического развития региона позволяет выделить параметры системы налогообложения, воздействие которых на экономические процессы в регионе обеспечивает стабильный рост доходов местного бюджета, а также определить основные источники увеличения объема налоговых поступлений в

местные бюджеты, учитывая изменения в ресурсном, экономическом и трудовом потенциале АТО региона, динамику доходов экономических субъектов и темпы экономического роста. Результаты данного исследования возможно использовать в качестве обоснования для разработки предложений по усилению налогового потенциала региона, способствуя, таким образом, повышению уровня финансовой обеспеченности и самостоятельности местных органов самоуправления в реализации программ экономического развития АТО региона.

Література

1. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / Мельник П.В. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
2. Бурденко І.М. Аніліз стану й напрямки розвитку податкової системи України та її вплив на зростання економіки / І.М. Бурденко, О.В. Кравченко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4 (70). – С. 67–74.
3. Жарко Р.П. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності / Р.П. Жарко // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 5. – С. 11–16.
4. Загорский В.С. Оптимальное налогообложение: подходы и возможности : [монография] / В.С. Загорский, А.Н. Тищенко // Налогообложение: проблемы науки и практики. — Х. : ИД «ИНДЖЭК», 2007. – С. 12–27.
5. Иванов Ю.Б. Оцінка рівня розвитку оподаткування та його взаємозв'язок з рівнем соціально-економічного розвитку регіону / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискиба // Фінанси України. – 2005. – №12. – С. 6–12.
6. Кабакова І.А. Оцінка податкового потенціалу в Україні / І.А. Кабакова // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 2. – С. 25–28.
7. Денисова А.Е. Моделирование процесов налогового регулирования и контроля предприятий / А.Е. Денисова // Модели управления в рыночной экономике. – 2008. – № 11. – С. 47–54.
8. Формирование российской модели межбюджетных отношений: взгляд из Татарстана // Казанский федералист. – Казань: Казанский институт федерализма, 2005. – № 4 (16) Специальный выпуск. — 87 с.
9. Пилипів В.В. Формування бюджетної самозабезпеченості регіонів в Україні / В.В. Пилипів, Л.М. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 24. – С. 13–15.

Надійшла 05.05.2012; рецензент: д. е. н. Бережна І. В.

УДК 631.11:658.51

А. А. ДЮК

Вінницький національний аграрний університет

ПРОГНОЗНА СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Побудова прогнозу моделі системи управління організаційного розвитку підприємства надасть можливість для забезпечення успіху діяльності підприємств, виявлена залежність між організаційним розвитком і управлінським потенціалом та результативними показниками спонукає до підвищення результативності виробництва.

The construction of prognosis model of control system of organizational development of enterprise will enable providing of success of activity of enterprises, the educed dependence between organizational development and administrative potential and effective indexes induces productions to the increase of effectiveness.

Ключові слова: прогнозна модель, організаційна продуктивність, організаційна результативність, зона розпорядництва та зона відповідальності.

Постановка проблеми. Стратегічна, тактична і оперативна результативність підприємств як соціально – економічних формувань залежить від дієвості системи управління їх розвитком з орієнтацією на забезпечення стратегічної конкурентоспроможності. Така вимога може бути реалізована лише в умовах сформованості системи управління та її складової – управління організаційним розвитком як координаційного регулятора взаємодії усіх елементів системи. При цьому нами акцент зроблено на забезпечення збалансованості потенціалів підприємств як сукупної цілісності з орієнтацією на стратегічні цілі та динамічно-стійкий розвиток.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. На основі узагальнення літературних джерел: Ф. Бастія, О. Д. Гудзинського, Т. О. Гуренко, М. Х. Мескона, Н. М. Сіренко, С. М. Судомир, М. В. Туленкова, Р. А. Фатхутдинова нами систематизовані принципи з позицій організаційного підходу до формування системи управління організаційним розвитком підприємств через систему організаційної взаємодії.

Мета дослідження. Метою статті є побудова прогнозу моделі системи забезпечення успіху діяльності

підприємств за розробленою нами системою організаційних факторів та виявлення залежностей результативних показників господарської діяльності підприємств від рівня організаційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Адекватна збалансованість – базова основа потенційних можливостей такої збалансованості при формуванні результативної системи управління підприємствами та їх організаційним розвитком можливо за умов врахування вимог принципів управління. Останні достатньо розкриті в інтерпретації Файоля [3, с. 68] і використовуються фахівцями менеджменту при формуванні результативної системи управління. Сформовані і принципи побудови раціональної системи контролю, організаційної взаємодії відповідальності та інші, які систематизовані [2, с. 59–60]; [5, с. 83–94]. Однак виникає необхідність в розвитку принципів управління організаційним розвитком.

При цьому акцент робимо на забезпечення гармонізації в розвитку як організації, так і самоорганізації в контексті збалансованого підходу до централізації та децентралізації функціонально-повноважних складових з урахуванням обґрунтованого діапазону контролю та зони розпорядництва, а також особливості менеджменту на життєвих циклах організації, обраних стратегіях та рівнях їх економічного розвитку. Вони не є однозначними. Неоднозначними за своєю структурою є співвідношення в зонах розпорядництва і відповідальності.

Такі твердження покладено нами в основу формування прогнозу системи організаційних факторів забезпечення успіху діяльності досліджуваних сільськогосподарських підприємств, які охоплюють тип поведінки організації; тип структури управління; організаційну культуру; кадровий потенціал; організаційну поведінку; життєву позицію керівника. Їх взаємозв'язок із зоною розпорядництва ресурсами та зоною відповідальності представлені в таблиці 1.

Так, для групи економічно сильних сільськогосподарських підприємств -зона розпорядництва та зона відповідальності становить від 0,5–0,7 коефіцієнта. Аналогічна ситуація в інших підприємствах з середнім рівнем економічного розвитку становить 0,25–0,5 коефіцієнта. Підприємства з низьким рівнем економічного розвитку 0,1–0,25 коефіцієнта. До основних факторів забезпечення успіху діяльності сільськогосподарських підприємств – це тип управлінського профілю; структури управління; поведінка організації за критерієм; поведінки, стилю керівництва, життєвої позиції керівника; організаційної поведінки; кадровий потенціал; організаційний клімат.

Таблиця 1

Прогнозна система організаційних факторів забезпечення успіху діяльності досліджуваних сільськогосподарських підприємств Тульчинського та Вінницького районів Вінницької області

Підприємства	Тип поведінки організації за критерієм	Тип управлінського профілю	Тип структури управління	Стиль керівництва	Тип поведінки керівника	Організаційний клімат	Організаційна культура	Кадровий потенціал	Організаційна поведінка	Життєва позиція керівника	Зона розпорядництва та зона відповідальності ресурсами
Економічно сильні	Ініціативно-інноваційного спрямування	Програмно-цільове стратегічне спрямування	Ринково-стратегічна з елементами матричної складової	Командно-співробітницько-виконавча	Інноваційно-ініціативний в команді	Готовність до ризику на основі бачення факторів успіху	Сприйнятливості стратегічної орієнтації інноваційного спрямування	Творча активність в пошуках можливостей	Відданість організації через організаційне усвідомлення та збалансованість регулювання і саморегулювання	Орієнтація на розвиток системи з поєднанням з саморозвитком та єдності корпоративних інтересів	0,5–0,7
Підприємства з середнім рівнем економічного розвитку	Виконавчо-розпорядницького спрямування	Децентралізоване управління в поєднанні з горизонтальними зв'язками	Дивізійна в поєднанні з цеховою структурою управління	Виконавчо-централізований з частковою децентралізацією	Конструктивно-реорганізаційний	Готовність до проведення змін системного спрямування	Сприйнятливості системних змін та переконаність в необхідності проведення змін	Професійна здатність вирішувати організаційні задачі та проводити зміни	Переконаність в необхідності посилення централізації і виконавчої дисципліни як факторів забезпечення успіху	Орієнтація на централізовано-виконавчий стиль в системі забезпечення успіху	0,25–0,5
Підприємства з низьким рівнем економічного розвитку	Пасивно-відхиляючого спрямування	Рациональний функціоналізм з орієнтацією на проектний тип поведінки підприємства	Лінійно-функціональна централізована	Авторитарно-агресивний	Агресивно-забезпечуючий	Орієнтація на оперативну вигоду	Переконаність в можливості забезпечення успіху на основі природного типу поведінки підприємства та централізації	Збереження організаційно-функціональних служб	Переконаність в забезпеченні успіху централізованим керівництвом з авторитарним стилем	Орієнтація на конкурентність в системі забезпечення успіху	0,1–0,25

Вважаємо за доцільне здійснювати формування завдань, які запропоновані Гудзинським О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. [1, с. 116–118] за такими групами з нашими доповненнями:

- методичне та консультативне забезпечення суб'єктів діяльності;
- прогнозно-стратегічний розвиток підприємств як системи та її підсистем;
- організаційно-регулятивне і координаційне забезпечення процесу вирішення загальносистемних завдань;
- експертне і контрольно-аналітичне забезпечення;
- завдання загальносистемного і внутрішньосистемного характеру [1, с. 116–118];
- завдання за видами діяльності: маркетингової, логістичної, інвестиційно-інноваційної,

антикризової, кадрової, обліково-аналітичної, експертної, екологічної, сервісного забезпечення та ін. (власна авторська позиція).

Систему організаційної взаємодії пропонуємо здійснювати на основі сформованих завдань та алгоритмів їх розв'язання, табличних оргограм, функціональних матриць. При цьому вважаємо за доцільне в основу системи організаційної взаємодії покласти нову концепцію розвитку організації (підприємства) як соціально-економічної цілісності, спрямованої на забезпечення: динамічності, гнучкості, інноваційності, розв'язання задач загальносистемного характеру, корпоративної співпраці, активізаційної діяльності учасників виробничого процесу, упереджувальної дії в ризикових та антикризових процесах, орієнтації на клієнта обраного сегмента ринку, надійності в системі корпоративних інтересів, результативності функціонування підприємства. Важливою передумовою розвитку підприємства повинна бути нова система складових організаційного розвитку, сформованої на новій парадигмі: цінностей, організаційної культури, культури організації, організаційної поведінки, організаційного клімату, інституціонально-структурних перетворень. При такому підході створюватимуться умови підвищення організаційної продуктивності, організаційної результативності через систему змін: в стратегічних орієнтирах, в дистанції влади, в факторах забезпечення єдності корпоративних інтересів.

Організаційну продуктивність пропонуємо здійснювати через інтегрований показник результативності від усіх видів діяльності шляхом відношення фактичних показників до нормативних (планових) згідно запропонованої нами формули:

$$O_n = \sum_{i=1} \frac{C_i}{H_i}, \quad (1)$$

де C_i – фактичні показники всіх видів діяльності;

H_i – нормативні показники всіх видів діяльності; O_i – організаційний продукт.

Організаційну результативність пропонуємо здійснювати через рівень досягнення цілей екологічного, соціального та економічного спрямування за формулою:

$$O_p = \sqrt[3]{K_{ек} * K_{соц} * K_{екол}}, K > 0, \quad (2)$$

де O_p – організаційний результат.

$$K_{екол} = \frac{C_p}{P_p}, \text{ коефіцієнт екологічного спрямування}; \quad (3)$$

$$K_{соц} = \frac{C_p}{P_p}, \text{ коефіцієнт економічного спрямування}; \quad (4)$$

$$K_{ек} = \frac{C_p}{P_p}, \text{ коефіцієнт соціального спрямування}; \quad (5)$$

де C_p – фактичний показник;

P_p – плановий показник.

Для обґрунтування рішень щодо підвищення результативності управління діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок системи їх організаційного забезпечення нами використана інформація, яка характеризує:

- фактично сформовані можливості сільськогосподарських підприємств;
- рівень використання наявного потенціалу підприємств;
- рівень результативності управлінського потенціалу;
- ефективність фактично реалізованих управлінських рішень;
- рівень розвитку складових організаційного розвитку підприємств;
- силу впливу складових організаційного розвитку на кінцеві результати господарської діяльності;
- потенційні можливості, сильні і слабкі сторони.

Для одержання інформації нами проведені поглиблені дослідження, результати яких представлені в таблиці 2.

Дані таблиці 2 підтверджують залежність результативних показників господарської діяльності підприємств від рівня організаційного розвитку.

Із зміною рівня організаційного розвитку підприємств 3-ї групи порівняно з 1-ю збільшилась валова продукція у вартісному виразі 1,4 разу і виручка від реалізації на 100 га сільськогосподарських угідь збільшилась відповідно в 2 та 2,6 разу.

Вплив основних фондів на результативні показники господарювання знаходиться в співвідношенні

1,6:2,0:2,6 рази. Виходячи із встановлених нами залежностей можна зробити висновок про доцільність використання названої закономірності для обґрунтування заходів по підвищенню результативності діяльності підприємств. При цьому використовується кореляційна модель.

Розрахунки пропонуємо здійснювати за розробленими нами формулами:

$$\text{ВПрп} = \pm a1 \pm aор * Xфор * Kнф \pm ауп * Xфуп * Kнуп \pm аоф * Xфоф * Kноф \pm \pm аnf * Xfp * Knp, \quad (6)$$

де ВПрп – розрахункова перспективна величина валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, тис.грн;

a – вільний член рівняння;

aор, ауп, аоф, аnf – коефіцієнти регресії при факторах впливу на виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь (організаційного розвитку, управлінського потенціалу, основних фондів на 100 га сільськогосподарських угідь), інших факторів впливу;

Xфор – фактичний рівень організаційного розвитку підприємств, у коефіцієнтах;

Xфуп – фактичний рівень розвитку управлінського потенціалу, у коефіцієнтах;

Xфоф – фактичний рівень фондозабезпеченості на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

Xfp – фактичний рівень n-го фактора;

Kнф, Kнуп, Kноф, Knp – перспективні поправочні коефіцієнти відповідно: організаційного розвитку, управлінського профілю, основних фондів, n-го фактора.

Таблиця 2

**Вплив рівня організаційного розвитку сільськогосподарських підприємств Тульчинського та Вінницького районів Вінницької області на результати їх діяльності, 2009р.
(розраховано за даними досліджуваних підприємств)**

Групування підприємств за рівнем їх організаційного розвитку, коефіцієнт	Кількість підприємств у групі	У середньому по групі, коефіцієнт	Управлінський потенціал по групі, у коефіцієнтах	Основні фонди на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	Валова продукція продукція на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	Грошові доходи на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн
I. до 0,64	3	0,55	0,55	313,0	80,0	128,0
II. 0,65-0,77	5	0,70	0,67	276,0	140,0	231,0
III. понад 0,77	5	0,88	0,82	490,0	166,0	332,0
В середньому	13	0,75	0,70	367,0	136,0	246,0

Кількісні параметри впливу чинників на результати господарської діяльності нами згідно розробленої кореляційної моделі:

$$y = -103,41 - 0,14x_1 + 56,25x_2 + 118,63x_3, \quad (7)$$

де y – валова продукція у вартісному виразі на 100 га сільськогосподарської продукції, тис. грн.;

x₁ – основні фонди на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.;

x₂ – організаційний розвиток, у коефіцієнтах;

x₃ – управлінський потенціал, у коефіцієнтах.

Побудова системи управління організаційним розвитком соціально-економічних формувань як цілісності з врахуванням вимог принципів організаційної взаємодії створює умови розвитку конкурентних переваг як можливостей. Алгоритм оцінки результативності управління організаційним розвитком сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості координаційно-результуючих функцій в процесі управління з орієнтацією на успіх.

Розрахунки проведені з врахуванням запропонованих змін в рівнях організаційного розвитку та управлінських потенціалів підприємств та їх вплив на валову продукцію сільськогосподарських підприємств (1 і 2 групи) – таблиця 3.

З даних таблиці 3 перша група підприємств зі збільшенням рівня організаційного розвитку та управлінського потенціалу ТОВ "Прогрес" на 6% та 5% збільшиться валова продукція – 3,37 та 5,93 тис. грн на 100 га сільськогосподарських угідь.

Прогноз рівня організаційного розвитку сільськогосподарських підприємств Тульчинського та Вінницького району Вінницької області на результати їх діяльності на 2015р. (розраховано за даними досліджуваних підприємств)

Сільськогосподарські підприємства	Зміна рівнів розвитку, у коефіцієнтах									
	Фактичний		Розрахунковий		Прогноз	Фактичний		Розрахунковий		Прогноз
	Організаційний потенціал	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь	Організаційний потенціал	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь	Управлінський потенціал	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь	Управлінський потенціал	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь
коєф.	тис. грн.	коєф.	тис. грн.	тис. грн.	коєф.	тис. грн.	коєф.	тис. грн.	тис. грн.	
I група										
ПСП "Надія"	0,52	29,25	0,57	32,06	2,81	0,55	65,25	0,61	72,36	7,11
ТОВ "Перемога"	0,56	31,50	0,63	35,44	3,94	0,60	71,18	0,66	78,30	7,12
ТОВ "Прогрес"	0,59	33,19	0,65	36,56	3,37	0,50	59,32	0,55	65,25	5,93
II група										
ПСП "Україна"	0,65	36,56	0,72	40,50	3,94	0,65	78,11	0,72	85,41	7,30
СТОВ "Суворівське"	0,76	42,75	0,84	47,25	4,50	0,66	79,23	0,73	86,60	7,37
ТОВ "Петрашівське"	0,71	39,94	0,78	43,88	3,94	0,71	84,23	0,78	92,53	8,30
ТОВ "Побережне"	0,66	37,13	0,73	41,06	3,93	0,67	80,42	0,74	87,77	7,35
ТОВ "Михайлівське"	0,77	43,31	0,85	47,81	4,50	0,70	83,04	0,77	91,35	8,31

Висновки. Таким чином, комплексний і системний підхід до формування результативної системи управління організаційним розвитком підприємств дозволить забезпечити ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств.

Література

1. Гудзинський О.Д. Менеджмент підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О.Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т.О. Гуренко ; заг. ред. О. Д. Гудзинського. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 321 с.
2. Гудзинський А.Д. Развитие механизма управления сельскохозяйственным производством / А.Д. Гудзинский. – К. : Изд-во ЦСХА, 1992. – С. 224.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х. [пер. с англ. М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
4. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : [монографія] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.
5. Туленков М.В. Теоретико – методологічні основи організаційної взаємодії в соціальному управлінні : [монографія] / Туленков М.В. – Каравела, 2010. – 512 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учеб. для вузов] / Фатхутдинов Р.А. – М. : ЗАО Бизнес-школа "Интел-синтез", 1998. – 359 с.
7. Фредерік Бастія Экономические гармонии / Бастія Ф. – М. : ООО "Издательство Экомо", 2007. – 1196 с.

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.48:339.139

А. М. ДОМИЩЕ-МЕДЯНИК, П. П. ГАВРИЛКО
УНЦ КНТЕУ

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ В ДИТЯЧОМУ ОЗДОРОВЛЕННІ ТА ВІДПОЧИНКУ

Розкрито підходи до оцінки суспільних потреб у дитячому оздоровленні на рівні регіону й держави. Розроблена методика оцінки рівня попиту й пропозиції з дитячого оздоровлення у областях Карпатського регіону. Запропоновані заходи щодо підвищення попиту на послуги з дитячого відпочинку й оздоровлення у Закарпатській області.

In article the approaches in the estimation of public requirements in child's making healthy at the level of region and state have been exposed. The method of the estimation of demand and supply level of the child's making healthy in the areas of Carpathians region has been developed. The measures in relation to an increase of demand of the child's rest and making healthy services in the Transcarpathian region have been suggested.

Ключові слова: дитяче оздоровлення, попит, пропозиція послуг з оздоровлення, Закарпатська обл.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Соціально-економічні програми розвитку регіонів повинні базуватися на ключових індикаторах та розроблятися на основі певних системних суспільних цінностей. Здоров'я майбутнього працездатного населення є не тільки соціальним, але й економічним фактором розвитку держави. Тому регулярне та планомірне оздоровлення й рекреація дитячого населення є важливим чинником формування здорового підростаючого покоління.

Сьогодні існує значна суспільна потреба в оздоровленні та відпочинку дітей, обумовлена зростаючим високим рівнем їх захворюваності на фоні скорочення загальної чисельності. Зазначимо, що спостерігається певна кореляція між динамікою захворюваності та оздоровленням дитячого населення за регіонами України.

Для розробки системи економічних індикаторів та технологій фінансово-економічного аналізу раціонального програмування державних, корпоративних й приватних коштів, що інвестуються в оздоровлення нації сьогодні актуальним завданням є оцінка рівня забезпечення суспільних потреб у оздоровленні дітей, а також ступеня задоволення якістю наданих послуг. Такі оцінки повинні лягати в основу програмних завдань з дитячого оздоровлення, які розробляються на рівні адміністративних областей та України загалом, а також бути індикаторами при формуванні й аналізі досягнення стратегічних цілей стратегії розвитку дитячого оздоровлення. У науковій економічній літературі сформовано різні підходи до оцінювання потреб у дитячому оздоровленні, які умовно можна поділити на: експертні, аналітико-економічні, компаративістські (порівняльні з іншими країнами, регіонами) тощо. Увага нашої публікації звернена на аналітико-економічне оцінювання потреб населення у дитячому оздоровленні й відпочинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці дитячого оздоровлення, у тому числі оцінці його функціонування, відповідності існуючим потребам у оздоровленні й відпочинку дітей, присвячено багато уваги у дослідженнях вітчизняних економістів, соціологів та фахівців туріндустрії: В.І. Куценко, У.Я. Садової, Я.М. Кашуби, М.А. Лендела, В.П. Мікловди, В.І. Мацоли та ін.

Невирішені частини проблеми. Однак, на сьогодні відсутні розробки оцінки суспільних потреб в оздоровленні дітей на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою публікації є аналіз суспільних потреб в оздоровленні дітей у вимірі Закарпатської області та порівняльний аналіз балансу попиту та пропозиції цих послуг в регіоні із статистично усередненими даними в розрізі інших областей України.

Основний матеріал дослідження. Зазначимо, що суспільна потреба в оздоровленні та відпочинку дітей є динамічною категорією, а її соціально-економічна оцінка визначається закономірностями, зумовленими тенденціями захворюваності дитячого населення, станом демографічної ситуації в країні, потребами розвитку людини, виробництва, економіки на національному та регіональному рівнях. Із плином часу змінюються цінності суспільства, ознакою сучасного розвитку є орієнтація на ведення здорового способу життя і, як наслідок, зростання потреби в оздоровленні населення, зокрема дитячого, рівень здоров'я якого визначає подальший економічний, науковий, культурний потенціал країни, а також рівень здоров'я наступних поколінь.

Враховуючи динамічність категорії суспільної потреби в оздоровленні та відпочинку дітей, її оцінку можна здійснювати на основі аналізу рядів динаміки. Зокрема через такі узагальнюючі показники інтенсивності та швидкості зміни рядів динаміки як [7, с. 130]:

1) середній абсолютний приріст:

$$\bar{\Delta y} = (y_n - y_1) / (n - 1), \quad (1)$$

де y_1, y_n – відповідно перший та останній член динамічного ряду; n – кількість членів динамічного ряду;
2) середній темп зміни:

$$\bar{T}^z = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \cdot 100\% \quad (2)$$

3) середній темп приросту (зменшення):

$$\bar{T}^{pr} = \bar{T}^z - 100\% \quad (3)$$

Так, статистичні дані засвідчують (табл. 1), що протягом 2000–2005 рр. в Закарпатській області активувалась діяльність дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів, де кількість оздоровлених дітей збільшилась у 5,6 рази. Крім того, частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної кількості дітей в Україні становила 1% або 4,2% від оздоровлених дітей. Загалом у 2005 р. було оздоровлено майже 24% дитячого населення країни у порівнянні з 9% у 2000 р. Якщо у 2000 р. дитина могла оздоровитись у спеціалізованих закладах один раз на 10 років, то вже у 2005 р. – один раз на 4 роки.

За період 2005–2008 рр. спостерігається продовження скорочення чисельності дитячого населення (на 8,79%) та зменшення кількості оздоровлених дітей (на 5,93%). Проте це не позначилось на загальному показнику дитячого оздоровлення – 24,34% оздоровлених дітей у загальній їх кількості. Щодо Закарпатської області, то діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів в цей період має тенденції до зростання.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують захворюваність та рівень оздоровлення дітей в Україні та Закарпатській області (джерело: сформовано і обчислено за [4]; [5]; [2, с. 19, 25-26]; [1]; [3]; [6])

	2000	2005	2008	2009	2010
<i>Україна</i>					
Чисельність дітей у віці 0–17 років, млн. осіб	11,1	9,1	8,3	8,2	8,1
Оздоровлено дітей, осіб	1004578	2147810	2020431	1719170	1718052
Рівень захворюваності дітей віком 0–17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тисяч	12502,4	11427,8	11103,3	11411,6	11757,7
Рівень захворюваності дітей віком 0–17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей віком 0–17 років	114403	127463	134488	140300	146200
Темп приросту чисельності дітей у віці 0–17 років, %	-	-18,02	-8,79	-1,20	-1,22
Темп приросту показника оздоровленості дітей, %	-	збільшилось у 2,14 рази	-5,93	-14,91	-0,07
Темп приросту показника захворюваності дітей, %	-	-8,60	-2,84	2,78	3,03
Темп приросту показника захворюваності дітей зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей, %	-	11,42	5,51	4,32	4,21
Частка оздоровлених дітей від загальної кількості дітей, %	9,05	23,60	24,34	20,97	21,21
<i>Закарпатська область</i>					
Оздоровлено дітей у регіоні, осіб	16156	90516	89376	78440	77812
Темп приросту показника оздоровленості дітей у регіоні, %	-	збільшилось у 5,6 рази	-1,26	-12,24	-0,80
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної кількості дітей в Україні, %	0,15	0,99	1,08	0,96	0,96
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної кількості оздоровлених дітей в Україні, %	1,61	4,21	4,42	4,56	4,53

З початком світової фінансово-економічної кризи у 2009 р. спостерігалось стрімке скорочення чисельності оздоровлених дітей (майже на 15% порівняно з 2008 р.). При тому, що рівень їх захворюваності

невпинно зростає (більше як на 4% кожного року). На фоні цих подій діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпатської області з оздоровлення дітей є стабільною: 4,5% оздоровлених дітей від загальної кількості оздоровлених дітей в Україні у 2009-2010 р (табл. 1).

Таким чином, за останніх 11 років у середньому за рік чисельність дитячого населення в Україні скорочувалась на 3%, рівень їх захворюваності зростав на 2,5%, а частка оздоровлених дітей від їх загальної кількості збільшувалась на 9% (табл. 2).

Таблиця 2

Інтенсивність та швидкість зміни показників захворюваності та рівень оздоровлення дітей в Україні та Закарпатській області за 2000–2010 рр.

(джерело: сформовано і обчислено за [4, 5, 2, с. 19, 25–26, 1, 3])

	2000	2010	Середній абсолютний приріст	Середній темп зміни, %	Середній темп приросту (зменшення), %
Україна					
Чисельність дітей у віці 0-17 років, млн. осіб	11,1	8,1	-0,3	96,90	-3,10
Оздоровлено дітей, осіб	1004578	1718052	71347,4	105,51	5,51
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тисяч	12502,4	11757,7	-74,47	99,39	-0,61
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей віком 0-17 років	114403	146200	3179,7	102,48	2,48
Частка оздоровлених дітей від загальної кількості дітей, %	9,05	21,21	1,216	108,89	8,89
Закарпатська область					
Оздоровлено дітей, осіб	16156	77812	6165,6	117,02	17,02
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної кількості дітей в Україні, %	0,15	0,96	0,08	120,40	20,40
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної кількості оздоровлених дітей в Україні, %	1,61	4,53	0,29	110,90	10,90

Загалом у досліджуваній період функціонування санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпатської області дозволяло щороку оздоровлювати на 17% більше дітей від попереднього року, що в кінцевому результаті забезпечило щорічне зростання частки оздоровлених дітей в регіоні від загальної кількості дітей держави на 20,4% та частки оздоровлених дітей в регіоні від усіх оздоровлених дітей на 10,9% (табл. 2).

На основі проведених розрахунків рівень задоволеності суспільної потреби в оздоровленні та відпочинку дитячого населення можна оцінювати залежно від активності дитячого оздоровлення та відпочинку в державі та її регіонах (A_o). Даний показник пропонуємо визначати як середнє геометричне від темпів зміни показників, що характеризують інтенсивність оздоровлення дитячого населення:

$$A_o = \sqrt[3]{\frac{T_d \cdot T_o}{T_z}}, \quad (4)$$

де T_d – темп зміни чисельності дітей у віці 0-17 років;

T_o – темп зміни кількості оздоровлених дітей;

T_z – темп зміни рівня захворюваності дітей.

При цьому процес організації дитячого оздоровлення та відпочинку можна характеризувати як активний, якщо результативний показник більше 1, а якщо його значення менше 1, то в даному періоді спостерігається спад активності.

Як видно з рис. 1, активність процесу організації дитячого оздоровлення та відпочинку в Україні є низькою. При цьому її значний спад у відбувся період світової фінансово-економічної кризи у 2008-2009 рр. Вже у 2010 р. спостерігається підвищення активності санаторно-курортних та оздоровчих закладів з оздоровлення та відпочинку дітей. Щодо Закарпатської області, то активність процесів з оздоровлення дитячого населення у регіоні є нижчою за середній рівень по Україні.

Однак визначити висока чи низька активність санаторно-курортних та оздоровчих закладів у регіоні з оздоровлення дітей неможливо без еталонних показників. За такий еталон можна брати як середні в Україні значення індикаторів активності процесів в організації дитячого оздоровлення, так і аналогічні показники за регіонами, в яких природно-кліматичні умови та ресурси для оздоровлення і відпочинку є однаковими. Таким чином, доцільно здійснювати порівняння діяльності закладів з дитячого оздоровлення Закарпатської обл. з іншими областями, що входять до Карпатського регіону.

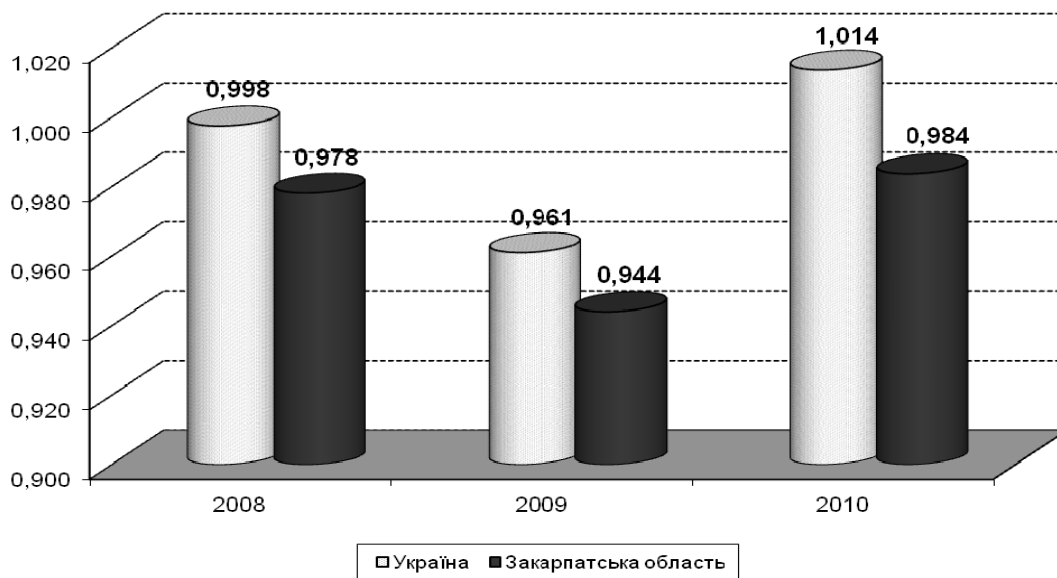


Рис. 1. Рівень активності в організації дитячого оздоровлення (джерело: розраховано: на основі даних табл. 1)

Перспективним підходом до такого порівняння є використання методики багатофакторного порівняльного аналізу, практичне використання якого в контексті даного дослідження складається з наступних етапів:

I. Визначення показників, за якими буде оцінюватись пропозиція і попит на оздоровчі послуги дитячого населення у регіоні.

Пропозиція послуг з дитячого оздоровлення у регіоні характеризується системою наступних показників:

1. *Матеріальна база дитячих закладів оздоровлення та відпочинку (21 показник):* кількість дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; кількість місць у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку; кількість дитячих закладів оздоровлення; кількість дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; кількість місць у дитячих закладах оздоровлення; кількість місць у дитячих закладах оздоровлення санаторного типу; кількість закладів оздоровлення та відпочинку, які приймали дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; площа житлових кімнат (спалень); кількість місць у їдальні; кількість закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; кількість закладів оздоровлення та відпочинку, які приймали дітей-інвалідів; кількість закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-інвалідів; кількість закладів оздоровлення та відпочинку, які мають стаціонарні місця; кількість закладів оздоровлення та відпочинку, які мають стаціонарні місця і басейн; кількість закладів оздоровлення та відпочинку, які мають стаціонарні місця і медичний кабінет; кількість закладів оздоровлення і відпочинку, які приймали дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; кількість закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; кількість закладів оздоровлення і відпочинку, які приймали дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей; кількість закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей; середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення санаторного типу.

2. *Кадрове забезпечення дитячих закладів оздоровлення та відпочинку (8 показників):* середньооблікова кількість штатних працівників дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; середньооблікова кількість штатних працівників дитячих закладів оздоровлення; середньооблікова кількість штатних працівників дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; середньооблікова кількість медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; середньооблікова кількість медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення; середньооблікова кількість медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; кількість дітей у розрахунку на одного медичного працівника дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; кількість дітей у розрахунку на одного медичного працівника дитячих закладів оздоровлення; кількість дітей у розрахунку на одного медичного працівника дитячих закладів оздоровлення санаторного типу.

Попит на послуги дитячого оздоровлення у регіоні пропонуємо визначати за системою таких показників:

1. *Рівень оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку (11 показників):* оздоровлено дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; оздоровлено дітей-інвалідів; оздоровлено дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; оздоровлено дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей; оздоровлено дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування у закладах оздоровлення; оздоровлено дітей-інвалідів у закладах оздоровлення; оздоровлено дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку; оздоровлено дітей у дитячих закладах оздоровлення; оздоровлено дітей у дитячих закладах оздоровлення санаторного типу; оздоровлено дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи у закладах оздоровлення; оздоровлено дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей у закладах оздоровлення.

2. *Споживча активність (11 показників):* кількість дітей у розрахунку на один дитячий заклад оздоровлення та відпочинку; кількість дітей у розрахунку на один дитячий заклад оздоровлення; кількість дітей у розрахунку на один дитячий заклад оздоровлення санаторного типу; середній термін перебування дитини у дитячому закладі оздоровлення та відпочинку; середній термін перебування дитини у дитячому закладі оздоровлення санаторного типу; загальна вартість перебування дітей у закладах оздоровлення та відпочинку; середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення та відпочинку; загальна кількість людино-днів, проведених дітьми у закладах оздоровлення та відпочинку; загальна вартість перебування дітей у закладах оздоровлення; середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення; загальна кількість людино-днів, проведених дітьми у закладах оздоровлення.

3. *Потреба населення регіону в оздоровленні (4 показника):* кількість дітей віком 0–17 років, які виїхали з регіону для оздоровлення та відпочинку; кількість дітей віком 0–17 років, які виїхали з регіону для оздоровлення; захворюваність дітей віком 0–14 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань; захворюваність дітей віком 15–17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань.

II. Диференціація часткових показників на стимулятори і дестимулятори та їх стандартизація.

Якщо частковий показник забезпечує позитивний вплив на формування попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у регіоні, то його слід віднести до стимуляторів, у протилежному випадку – до дестимуляторів.

III. Обчислення інтегральних індексів попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у регіоні.

1) Інтегральний індекс пропозиції послуг дитячого оздоровлення у регіоні:

$$I_i^{pr} = \sqrt{B_i \cdot K_i}, \quad (5)$$

$$B_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m},$$

- індекс, що характеризує рівень розвитку матеріальної бази дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону для надання послуг з оздоровлення дітей;

b_{ij} – часткові показники, що характеризують матеріальну базу дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону;

$$K_i = \frac{\sum_{j=1}^n k_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m},$$

- індекс, що характеризує рівень кадрового забезпечення дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону для надання послуг з оздоровлення дітей;

k_{ij} – часткові показники, що характеризують кадрове забезпечення дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону;

n – кількість часткових показників;

m – кількість регіонів.

2) Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення у регіоні:

$$I_i^p = \sqrt[3]{Z_i \cdot A_i \cdot P_i}, \quad (6)$$

де $Z_i = \frac{\sum_{j=1}^n z_{ij}}{n}$, $i = \overline{1, m}$ – індекс, що характеризує рівень оздоровлення дітей у дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладах i -го регіону;

z_{ij} – часткові показники, що характеризують рівень оздоровлення дітей у санаторно-курортних та оздоровчих закладах i -го регіону;

$A_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{n}$, $i = \overline{1, m}$ – індекс, що характеризує рівень споживчої активності в сфері надання послуг з дитячого оздоровлення у i -му регіоні;

a_{ij} – часткові показники, що характеризують споживчу активність в сфері надання послуг з дитячого оздоровлення у i -му регіоні;

$P_i = \frac{\sum_{j=1}^n p_{ij}}{n}$, $i = \overline{1, m}$ – індекс, що характеризує рівень потреби населення i -го регіону в оздоровленні дитячого населення;

p_{ij} – часткові показники, що характеризують потребу населення i -го регіону в оздоровленні дитячого населення.

Приймається, що вплив кожної із складових інтегральних індексів є рівнозначним.

IV. Групування регіонів за рівнем попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення.

Отримані значення інтегральних індексів розбивають на групи, що відповідають градації шкали оцінювання (високий рівень, низький рівень).

Цей метод дає змогу порівнювати регіони між собою за рівнем попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення, знаходити відхилення окремих показників, що їх характеризують, шукати резерви росту регіонів з низьким рівнем попиту і пропозицією послуг з оздоровлення дитячого населення, використовувати нові можливості розвитку дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів у регіоні.

На основі даної методики нами здійснена оцінка рівень попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у областях Карпатського регіону.

Так, у 2010 р. за матеріальним забезпеченням дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади Закарпатської обл. поступалися лише таким закладам у Івано-Франківській обл. [4]. Доволі високий рівень матеріальної бази дитячих закладах відпочинку та оздоровлення на Закарпатті характеризується значною кількістю місць у них, площею житлових кімнат, наявністю закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-інвалідів і дітей з багатодітних й малозабезпечених сімей, більшість закладів мають стаціонарні місця, басейн і медичний кабінет. Крім того, середня кількість днів роботи цих закладів є найвищою у Карпатському регіоні.

Лідуючі позиції за показником оцінки матеріальної бази дитячих закладів відпочинку й оздоровлення займає Івано-Франківська обл. Це обумовлено значною кількістю відповідних закладів у регіоні (768, коли у Львівській обл. їх лише 559), зокрема тих, що приймали дітей-інвалідів, дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи, та мають у наявності велику кількість місць для оздоровлення дітей. Середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення санаторного типу в Івано-Франківській обл. є однією з найвищих [4].

За оцінками матеріальної бази дитячих закладів оздоровлення й відпочинку Львівська і Чернівецька обл. суттєво поступаються Закарпатській й Івано-Франківській обл. Кадрове забезпечення дитячих закладів оздоровлення й відпочинку Закарпатської обл. є на порядок вищим, ніж у інших регіонах. Зокрема найвищою є середньооблікова кількість штатних працівників дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, в тому числі й медичного персоналу. Найнижчою є кількість дітей у розрахунку на одного медичного працівника дитячих закладів, що дозволяє медичному працівнику більше уваги приділити дітям і надати якісніші медичні послуги.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що у цілому в Карпатському регіоні пропозиція послуг з дитячого оздоровлення порівняно висока в Закарпатській обл., а найнижча – у Чернівецькій (табл. 3, рис. 2.)

Складові та інтегральний індекс пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

	Індекс рівня розвитку матеріальної бази дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів	Індекс рівня кадрового забезпечення дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів	Інтегральний індекс пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у регіоні
Закарпатська	0,7991	0,9390	0,8662
Івано-Франківська	0,8266	0,6198	0,7157
Львівська	0,6649	0,6542	0,6595
Чернівецька	0,6549	0,3923	0,5069

Як видно з рис. 2 рівень забезпеченості кадрами дитячих закладів оздоровлення та відпочинку Чернівецької обл. в три рази менший, ніж у Закарпатській, що в кінцевому результаті не дозволило сформуванню у 2010 р. високу пропозицію послуг з дитячого оздоровлення у регіоні.

Слід звернути увагу на те, що хоча в Закарпатській обл. рівень пропозиції послуг з дитячого оздоровлення є доволі високим, однак попит на ці послуги є незначним. Це пояснюється тим, що у 2010 р. в інших регіонах оздоровилось більше дітей, ніж на Закарпатті. Зокрема в Івано-Франківській обл., де оздоровилась значна кількість дітей-інвалідів, дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей, дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи. У Закарпатській обл. з цих категорій оздоровилось найменше дітей.

Щодо Закарпатської обл., то споживчу активність на послуги дитячого оздоровлення в регіоні обмежує в основному висока середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення (108 грн., у той час як у Чернівецькій обл. – 76 грн). А це в кінцевому результаті не забезпечує високе значення показника загальної вартості перебування дітей у закладах оздоровлення регіону. Крім того, тривалість курсу оздоровлення в дитячих закладах оздоровлення і відпочинку регіону є набагато коротшою, у порівнянні із сусідніми областями. (у 2 рази менша, ніж для Івано-Франківської обл.).

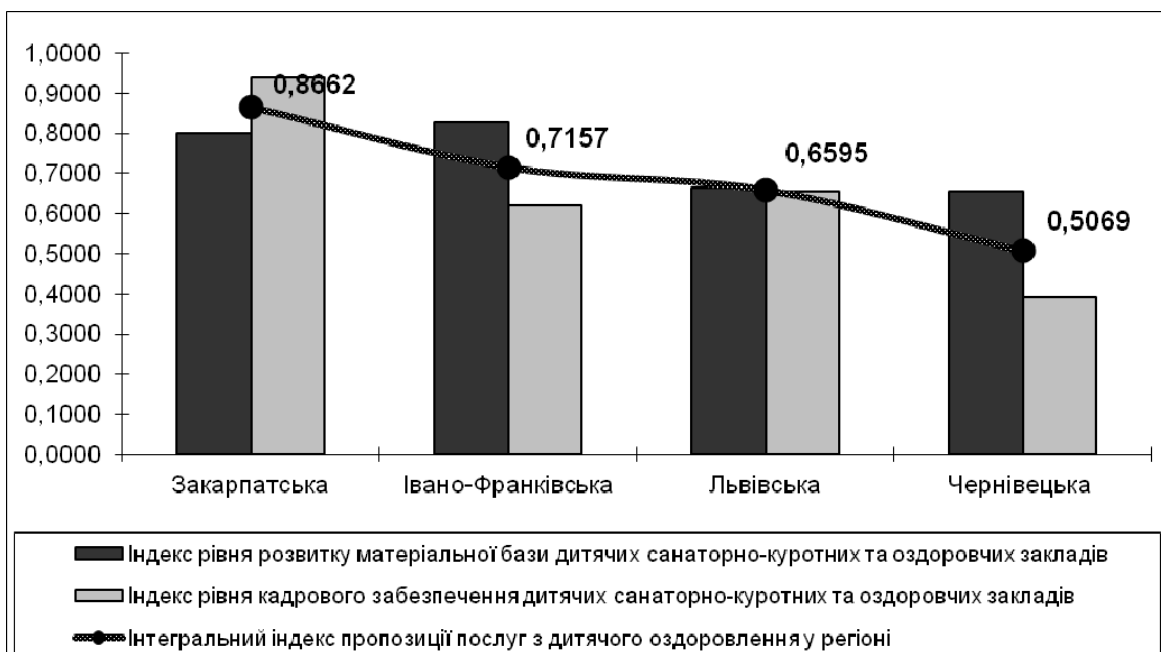


Рис. 2. Інтегральний індекс пропозиції послуг з дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

Хоча в Закарпатській обл. рівень захворюваності дитячого населення є найнижчим серед решти регіонів Карпатського регіону, проте доволі значна його кількість виїжджає за межі регіону для оздоровлення й відпочинку. Такий стан справ привів до того, що в 2010 р. у Закарпатській обл. попит на послуги з дитячого оздоровлення був найнижчим (табл. 4, рис. 3).

Складові та інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення у Карпатському економічному районі в 2010 р.

	Індекс рівня оздоровлення дітей у дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладах	Індекс рівня споживчої активності в сфері надання послуг з дитячого оздоровлення	Індекс рівня потреби в оздоровленні дитячого населення	Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення
Закарпатська	0,4594	0,7421	0,7181	0,6256
Івано-Франківська	0,7609	0,9587	0,8581	0,8555
Львівська	0,7305	0,7418	0,7480	0,7400
Чернівецька	0,5682	0,8066	0,7967	0,7148

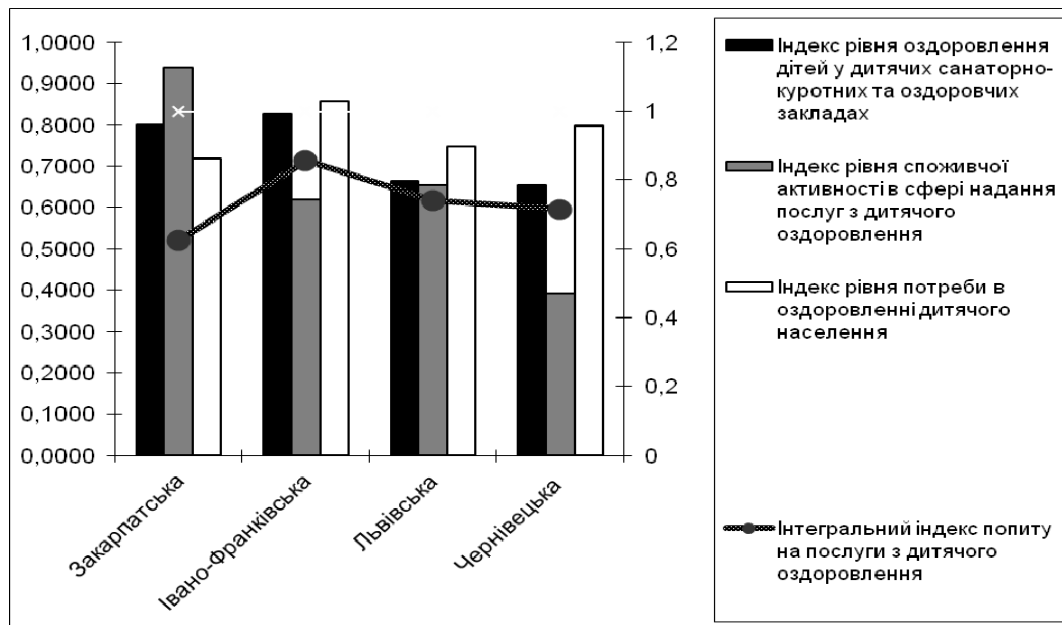


Рис. 3. Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Проведений аналіз показав, що за наявності однакових природно-кліматичних умов матеріальне й кадрове забезпечення діяльності закладів дитячого оздоровлення не є виключними. Слід активніше стимулювати попит на послуги з дитячого оздоровлення засобами маркетингу та проведенням послідовної політики з покращення середовища для дитячого відпочинку й оздоровлення. Питання оцінки якості наданих послуг дитячому населенню, рівень задоволення споживача потребує проведення додаткових соціологічних досліджень і буде предметом подальших наших публікацій.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вироблення ефективної стратегії розвитку дитячого оздоровлення в Закарпатській обл., заходи якої були б спрямовані на стимулювання попиту на послуги дитячих закладів оздоровлення та відпочинку. У перспективі Закарпаття має перетворитись на одну з основних оздоровниць для дітей в Україні.

Література

1. Головне управління статистики у Закарпатській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.uz.ua/statinfo/dem/index.html>.
2. Діти, жінки та сім'я в Україні: Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. 45 с.
3. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2010 році: статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 89с.
4. Оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку влітку 2010 року: статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 59 с.

5. Становище дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Srvu/2009_3/15sdsdpbp.pdf.

6. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідемічну ситуацію. 2008 рік . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tdmu.edu.te.ua/ukr/reform_med/data/pokzdukr_1.pdf.

7. Фещур Р.В. Статистика: [навч. посібник] / Р.В.Фещур, А.Ф.Барвінський, В.П. Кічор. – [2-е вид. перероблене і доповнене]. – Львів : Інтелект-Захід, 2003. – 576 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 330.342.146 : 351

О. В. КАХОВСЬКА

Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

КОНЦЕПТ МЕТРОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДИНАМІКОЮ

Обґрунтована концепція соціальності і надана оцінка інструментальним засобам її виміру в перехідній економіці. Аргументовано доведено деструктивні моменти щодо адекватності управлінських рішень, які приймаються на основі діючих науково-методичних положень щодо встановлення міри соціальності і розроблено пропозиції щодо її об'єктивного відтворення у вимірниках.

The concept of sociality is proved and evaluation of toolbox of its determination in the transition economy is done. Destructive aspects concerning administrative decisions sufficiently, which are made on the base of acting scientific-methodological principles on the establishment of the measure of sociality, are argued; and proposals on its objective reproduction within the measurements are developed.

Ключові слова: соціальність, поняття, вимірювання, оцінка, удосконалення.

Вступ

Друга половина ХХ ст. та перше десятиріччя ХХІ ст. для світової спільноти характеризувалися завершенням формування автономної ринкової економіки та підпорядкуванням економічної функції держави соціальним цілям. Не минули ці процеси й Україну, яка конституційно проголосила себе соціальною державою і поступово перетворюється на таку шляхом розробки та впровадження законодавчої бази, формування відповідних інститутів, модифікації й удосконалення ринкової системи сучасного типу, переформатування джерел забезпечення добробуту тощо.

Проте попри певні позитивні зрушення в економічному контексті неможливо констатувати факт перебору на себе соціальною функцією регулятивних витоків. Така ситуація свідчить про відсутність дієвих механізмів забезпечення соціальності в розвитку. Все це вимагає формування системи регулювання соціальності, яка б відповідала концепції соціальної держави. Але це не пов'язується з відсутністю відповідних наукових розробок.

В Україні проблема надання економіці соціальної орієнтації дістала розвитку в наукових працях О. Амоші, В. Бесєдіна, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Герасимчука, А. Гриценко, В. Гришкіна, В. Голікова, Н. Дєєвої, С. Дорогунцова, М. Долішнього, Ю. Зайцева, Т. Заяць, Б. Кваснюка, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лукінова, С. Мочерного, О. Новікової, В. Онікієнко, Ю. Пахомова, Д. Полозенко, Л. Тимошенко та багатьох ін. Проте складність і суперечність соціальних процесів, що відбуваються в країні, є настільки динамічними, що спектр теоретичних і методологічних питань постає у якості недостатньо опрацьованих чи то взагалі не досліджених стосовно сучасних умов забезпечення соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання

Особливо це стосується змісту поняття «соціальність» та прояву його якостей під час розгляду проблем соціально-економічного розвитку суспільства. Питання відновлення і нарощування основних показників соціального розвитку в країні, ставлять також вимогу її вимірюваності як основи результативного управління соціально-економічною динамікою.

Метою статті є обґрунтування концепту метрології на основі авторського визначення поняття соціальності в контексті зростаючої багатоаспектності суспільних проблем щодо забезпечення цивілізаційних основ життя населення. Згідно з метою дослідження в статті поставлено й вирішено такі завдання:

– формування правильного уявлення про соціальність і її вимірювання та порозуміння тих її сторін, які використовуються в науково-практичній діяльності для аналізу міри просування в соціальних позиціях населення;

– дослідження процесу формування і змін ряду макроекономічних і соціальних показників-індикаторів.

Результати дослідження

З метою цілісного осмислення природи «соціального» нами було узагальнено окремі його змістовні характеристики, обґрунтовані різними авторами впродовж ХІХ – ХХІ ст. Базові методологічні принципи

щодо природи «соціального» розроблені К.Марксом [1, с. 489] і розвинені на межі XIX – XX ст. у працях А.Амонна, Е. Дюпрелля, К. Тахтарєва, Р.Штаммлера, О. Шпанна, П.Сорокіна і ін. Можна сперечатися з приводу ознакового наповнення «соціального» цими вченими, але найбільш характерні з них зводяться до «організованого ззовні на тривалий термін регулювання відносин» [2, с. 90], «пов'язаних з умовами і засобами розширеного відтворення, між двома і більшою кількістю індивідів» [3, с. 97, 98] «для досягнення цілісності в діючому правовому полі» [4, с. 49], «в зв'язку з певними господарськими явищами» [5, с. 104], «складеними закономірно з об'єктивним проявом в контексті задоволення потреб» [6, с. 42].

У часи СРСР досить тривалий період поняття «соціальне» розглядалося як синонім терміну «суспільне». Спрощене мислення легко відсторонило науковий пошук від фундаментального розуміння дійсності й схилило до обґрунтування справедливої соціальної організації соціуму.

Проте з розвитком суспільства набували чітко виражених форм відносини нерівності і всі факти соціального життя ніби пронизувалися характером гетерогенності. Подібний розвиток подій розкрито французьким філософом Жан-Жаком Руссо (1712 – 1778), який писав: «..нерівність, майже мізерна в природному стані, посилюється і зростає за рахунок розвитку наших здібностей і успіхів людського розуму і стає урешті-решт міцною і узаконеною в результаті встановлення власності і законів.» [7, с. 770].

Цікаво, але розробку природи феномену соціального за роки незалежності можна розглядати як встановлення в принципі елементарно-незаперечних фактів. З плином часу, беззаперечно, теоретичні положення потребують переосмислення й набувають нового значення. Перехід відчуття незадоволеності в перманентний стан не сприйняття взагалі населенням трансформаційних перетворень спонукає звернення до досвіду розвинених країн. Західна наукова думка базувалась і базується до останнього часу порівняно з українськими реаліями свої теорії на досить сприятливому соціальному матеріалі, оскільки в більшості розвинених країн світу практично панує соціально орієнтована ринкова економіка. Німецький соціолог Н. Еліас ідентифікував «соціальність» з тривалими процесами зі «..структурними змінами, пов'язаними зі зростанням диференціації й інтеграції»..та «спрямованих на зменшення диференціації й інтеграції...» [8, с. 6].

Головні суперечності приховуються у відносинах власності, які набули принципово відмінного від радянських часів відтінку і полягають у тій прірві, яка розділила працю і капітал через необхідний та додатковий продукт. І, якщо на Заході відносини між капіталістом і робочою силою модифікуються в позитивному контексті, то в Україні набувають все більш різкої асиметрії.

Якщо врахувати наявність реальних суб'єктів економіки з проблемами відтворення їх життя і діяльності, то можна на нашу думку, запропонувати визначення соціальності як організованого ззовні на тривалий термін регулювання гетерогенних відносин між двома і більшою кількістю індивідів або владою, бізнесом й домогосподарствами, складених закономірно й пов'язаних з умовами і засобами розширеного відтворення і, потребуючих інтегрального поєднання їх протирічних інтересів в діючому правовому полі через механізми зменшення або усунення деструктивних відмінностей у доходах за результатами діяльного спілкування.

Керуючись подібною концепцією соціальності, стрижнем політики соціально - економічного розвитку має стати справедливий і неупереджений розподіл суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. При цьому основною квінтесенцією усіх можливих до реалізації заходів постає їх зорієнтованість на дії щодо зближення доходно-майнової диференціації населення в розрізі регіонів та територіальних утворень одного рівня. Оскільки мова йде про процеси зближення з чіткою зорієнтованістю, то вони потребують відповідної системи управління з обґрунтованим інформаційним забезпеченням. Але управляти можливо лише тими процесами, які виміряні з прийнятною помилкою і оконтурені віхами.

Щодо віх або точок, до яких має рухатися система в процесі зближення доходно-майнової диференціації населення, то при їх етапному встановленні можна орієнтуватися на досягнення країн світової спільноти і оптимізаційні розрахунки вчених в контексті досягнення соціальної стабільності.

За тою практикою, яка склалася на європейському континенті по регіонах ЄС розбіжності доходно-майнового характеру не перевищують 4,6 [9, с. 42]. Щодо горизонтальних дисбалансів, то «...межею натягування «луку» Лоренца вважається розрив у рівнях доходів 10 % найбільш і 10 % найменш забезпеченого населення більший десяти » [10, с. 67]. За іншим підходом критичною межею розриву між доходами 10 % самих високодоходних і 10 % самих низькодоходних груп населення вважається перевищення у десять разів [11, с. 285].

В практиці аналізу ступеню розшарування населення за рівнем доходів найчастіше використовується поділ генеральної сукупності на децилі (квартилі, квінтилі), а затим встановлюється відносне відхилення між собою крайніх груп. При цьому розрізняють коефіцієнт фондів (відношення між середніми доходами населення в десятій і першій децильних групах або між частками сукупних доходів цих груп) та децильний коефіцієнт диференціації доходів (відношення рівнів доходів, нижче і вище від яких містяться десяти частки сукупності в різних кінцях ряду розподілу населення за рівнем середньодушових сукупних доходів) [10, с. 64; 12, с. 203; 13, с. 419].

За розрахунками, контрольовані державою доходи (оплата праці, соціальні трансферти) різнилися в розрізі регіонів в прийнятних межах. Співвідношення між максимальним і мінімальним значенням

номінальної середньої місячної заробітної плати найманих працівників по регіонах коливалося впродовж 2002-2009 рр. в межах 3,6 – 3,4, а між середньодушовими обсягами соціальних трансфертів – 8,3 – 3,1 [13, с. 296, 297; 14, с. 48, с. 298, 299; 15, с. 296, 297; 16, с. 316, 317; 17, с. 326, 327]. Але вся складність ситуації з доходами полягає в диференціації надзвичайно низьких рівнів оплати праці. За станом на кінець 2010 р. номінальна середня місячна заробітна плата найманих працівників за абсолютним значенням складала тільки 96,0 % від рівня 1990 р. Щодо пенсій, то її рівень зріс на 11,9 % порівняно з 1990 р., але складав тільки 50,0 % від номінальної середньої місячної заробітної плати найманих працівників.

Розглянемо як вбудовано у механізм формування грошових доходів мінімальні соціальні стандарти. Якщо прийняти навіть діючий стандарт прожиткового мінімуму (ПМ) за об'єктивний, мінімальна заробітна плата повинна перевищувати його щонайменше з коефіцієнтом 1,2 – 1,5 з метою охоплення обсягу ресурсів, необхідних для відтворення працівника і його родини [18, с. 225]. Інститут соціально-економічних проблем народонаселення РАН пропонує здійснювати поділ населення за доходами з задіянням стандарту ПМ на 4 групи з виділенням бідних (середньодушовий дохід не перевищує ПМ), малозабезпечених (душовий дохід до двох ПМ), відносно забезпечених (середньодушовий дохід більше трьох ПМ) та заможних і багатих (доходи перевищують п'ять ПМ) [10, с. 84, 85]. Осмислено приймаючи економічні аспекти приведеної класифікації, ми вважали за обґрунтоване прийняти за мірило бідності-малозабезпеченості два ПМ і провести порівняння середньомісячної номінальної заробітної плати (СНЗП) у грошових доходах населення щодо нерівності за видами економічної діяльності в розрізі регіонів і кожного окремо взятого регіону у 2000 і 2009 рр. Головне питання, яке потребувало відповіді, це визначення бази встановлення нерівності і об'єктивність відтворення у доходах факту забезпечення ними працездатності і життєдіяльності. У разі прийняття за базу бідності-малозабезпеченості для умов 2000 р. мірки у 540,2 грн (270,1 x 2) приходимо до висновку, що практично всі види економічної діяльності презентують СНЗП, яка не перевищує цю планку. Виключення склали тільки такі види економічної діяльності як фінансова діяльність (Дніпропетровська, Запорізька області та м. Київ і Севастополь), а також державне управління (м. Київ).

Значущою з точки зору прийнятої методології підходу до виміру добротного розшарування є розгляд ситуації, яка склалася у 2009 р. Якщо прийняти за точку відліку діючий ПМ, не замикаючись на об'єктивності його визначення, то за бази бідності-малозабезпеченості у 1277,0 грн (638,5 x 2) її було перевищено в промисловому сегменті, транспорті та зв'язку, сфері фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном, державному управлінні, освіті, охороні здоров'я, системі надання комунальних і індивідуальних послуг в цілому, будівництва в 12 регіонах, в галузі сільського господарства в 7 регіонах, в торгівлі й системі побутового сервісу в 6 регіонах, у сфері діяльності готелів і ресторанів в 4 регіонах.

При переході до порівняних характеристик ПМ складатиме 1675,3 грн (638,5 x 1,12 x 1,008 x 1,052 x 1,09 x 1,135 x 1,091 x 1,128 x 1,252 x 1,159), а база бідності-малозабезпеченості 3350,7 грн [19, с. 72, 395]. І цю базу було перевищено тільки у галузях транспорту і зв'язку (м. Київ), фінансової діяльності (Харківська область та м. Київ), державного управління (м. Київ). Відомо, що столиця при проведенні порівнянь за добробутними характеристиками випадає із загальної канви. Тоді виходить, презентовано прийнятну рівність у бідності.

Відповідь на питання щодо реального стану з розшаруванням населення за грошовими доходами надає більш об'єктивно встановлення реального середньодушового доходу у вищій децильній групі і порівняння його з аналогічним показником нижчої децильної групи. Тільки такий підхід може бути визнаним методологічним ресурсом органічного дотримання вимог щодо порівнянності середньодушових грошових доходів децильних груп домогосподарств, оскільки статистичні щорічники презентують десятий дециль як прошарок з доходами вище середнього. За нашими розрахунками у 2000 р. середньодушові грошові витрати нижчої децильної групи склали тільки 60 грн тоді як вищої – 37 649 грн, що надає підстави констатувати факт нерівності у 627,5 разів [20, с. 433]. Такі ж розрахунки за статистикою 2009 р. надали підстави до фіксації середньодушового загального доходу домогосподарств нижнього децилю на рівні 210 грн., а у верхньому – 229 468 грн, що презентує нерівність у 1 093,0 разу [19, с. 402]. За цими розрахунками слідує факт посилення нерівності в країні в період з 2000 р. по 2009 р. в цілому більш ніж у 1,7 разу.

Приведені розрахунки засвідчують, що без їх врахування управлінські можливості інформації щодо розшарування населення не відповідають вирішуваним проблемам.

Висновок

Без об'єктивного виміру неможливо на достатньо кваліфікованому рівні репрезентувати управлінську ситуацію і тим більше досягати високого ступеню конкретизації результатів по звузненню діапазону розшарування населення за доходами. Для вирішення цієї проблеми необхідно діючий інструментарій діагностики добробутної нерівності докорінним чином перебудувати. Покладена в основу дослідження диференціації рівня життя населення вимога, за якою «..при формуванні децилів нульові значення показників не відкидаються...» [13, с. 419], має бути доповнена ще однією щодо відкриття ними першого децилю. Окрім цього має бути поширеним високодохідний дециль і не завершуватися СНЗП. Водночас треба мати на увазі, що всі дії у цьому напрямку повинні бути більш детально обґрунтованими і відгороджені від політичного умотивування.

Література

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т.4. – С. 489.
2. Stammler R. Wirtschaft und Recht nach der materialistischen Geschichtsauffassung. Eine sozialphilosophische Untersuchung. / R. Stammler. - Leipzig, 1896. – 571 s.
3. Сорокин П.А. Система социологии / П.А. Сорокин – М. : Астрель, 2008. – 1008 с.
4. Dupréel E. Le rapport social (Essai sur l'objet et la méthode de la sociologie) / E. Dupréel. – Paris, 1912. – 543 p.
5. Amonn A. Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie / A. Amonn. – Wien – Leipzig, 1911. – 479 s.
6. Тахтарев К.М. Наука об общественной жизни, ее явлениях, их соотношениях и закономерности. Опыт изучения общественной жизни и построения социологии / Тахтарев К.М. – Петроград, 1919. – 543 с.
7. Руссо Ж.-Ж. Исповедь. Прогулки одинокого мечтателя. Рассуждение о науках и искусствах. Рассуждение о неравенстве. / Ж.-Ж. Руссо ; [пер. с фр.]. – М. : НФ «Пушкинская библиотека»: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 884 с.
8. Елиас Н.О. процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования / Н. Елиас // Изменения в поведении высшего слоя мирян в странах Запада. – М. ; СПб. : Университетская книга, 2001. – Т.1. – 332 с.
9. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Рук. авт. колл. и отв. ред. А.Г. Гранберг. – М. : Экономика, 2000. – 435 с.
10. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н.А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 652 с.
11. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности / Гусаров Ю.В. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. – 382 с.
12. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика : [підручник] / Удотова Л.Ф. – К. : КНЕУ, 2002. – 376 с.
13. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : [стат. зб.] / Держ. ком. статистики України; Відп. за випуск І.І.Осіпова. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – Ч. I. – 434 с.
14. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : [стат. зб.] / Держ. ком. статистики України; Відп. за випуск І.І.Осіпова. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – Ч. I. – 434 с.
15. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2006 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : [стат. зб.] / Держ. ком. статистики України; Відп. за випуск І.І.Осіпова. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – Ч. I. – 430 с.
16. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2002 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : [стат. зб.] / Держ. ком. статистики України ; Відп. за випуск І.І.Осіпова. – К. : Держкомстат України, 2003. – Ч. I. – 450 с.
17. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2004 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : [стат. зб.] / Держ. ком. статистики України; Відп. за випуск І.І.Осіпова. – К. : Держкомстат України, 2005. – Ч. I. – 457 с.
18. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін : [монографія] / За ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 528 с.
19. Уровень жизни населения // Вопросы статистики. – 2001. – № 6. – С. 5, 6.
20. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України; За ред. О.Г. Осауленка – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
21. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України ; За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2001. – 598 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Тарасевич В. М.

ЯКІСНА ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ЗМІН УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В РОЗРІЗІ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті наведений аналіз змін в структурі економіки України за даними валового внутрішнього продукту в розрізі видів економічної діяльності, відокремлених в таблицях „витрати-випуск”. Особливу увагу приділено якісній характеристиці такого аналізу.

The article analyzes the changes of economics structure of Ukraine applying the materials of gross domestic product by the types of economic activity which are separated in spreadsheets „input-output”. Particular attention is paid to the qualitative characteristics of the analysis.

Ключові слова: структурні зміни, структура економіки країни, види економічної діяльності.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання економічне зростання української економіки залежить від багатьох факторів. Проте, фундаментальне значення має структура економіки країни, яка повинна відповідати умовам гармонійності, збалансованості, оптимальності та ефективності функціонування. При цьому слід зазначити, що, в першу чергу, структуру економіки країни, треба досліджувати з точки зору її динаміки, тобто наближення до світових структурних стандартів. Багатьма дослідниками встановлено, що структура економіки України є деформованою [8] тому, оцінка її змін, зокрема, якісна, є актуальною проблемою сьогодення. Основним завданням аналізу структурних змін української економіки є визначення пріоритетів в підтримці розвитку таких видів економічної діяльності, які б забезпечували економічне зростання країни, що проявляється в покращенні її кількісних та якісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз впливу структурних змін країни на її економічний розвиток залишається предметом дослідження вже впродовж двохсот років. Так, теоріям структурних перетворень національних економік значну увагу в своїх роботах приділили такі зарубіжні вчені, як Д. Белл [1], Дж.К. Гелбрейт, П. Дракер, К. Кларк [11], С. Кузнець, А. Тоффлер та інші. Серед російських вчених до аналізу структурних змін економіки країни зверталися С. Ю. Глазьев, В. Л. Іноземцев [2], О. Ю. Красильников [4], С. Любимцева та інші. Враховуючи актуальність зазначеної проблеми для України, оцінці динаміки структури економіки країни присвячено роботи відомих вітчизняних вчених, а саме: Я. Б. Базилука, В. М. Геєця, Я. А. Жаліло, Б. С. Кваснюка, І. В. Крючкової [8], В. І. Хомякова [10], Т. П. Шинкаренко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Більшість з вищезазначених вчених віддавали перевагу кількісній оцінці структурних змін, яка дає можливість з'ясувати потужність та швидкість змін у структурі національної економіки. Проте, саме якісний аналіз структурних змін країни є більш інформативним і має відповісти на питання: чи відповідають такі зміни української економіки сучасним світовим тенденціям та покращують ефективність її функціонування.

Постановка завдання. Таким чином, метою статті є дослідження основних тенденцій структурного розвитку української економіки за видами економічної діяльності (ВЕД) і особливо, її якісної складової.

Вклад основного матеріалу дослідження. Оскільки валовий внутрішній продукт (ВВП) вважається найбільш комплексним та узагальнюючим показником оцінки розвитку економіки країни, аналіз структурних змін в розрізі ВЕД будемо здійснювати саме за даними ВВП. Основним джерелом інформації щодо значення ВВП по кожному ВЕД було обрано таблиці „витрати-випуск” (ТВВ), оскільки в них ВЕД відображаються найбільш цілісно та взаємопов'язано. Вибір часового інтервалу дослідження (2000–2009 роки) був обумовлений особливостями статистичної інформації. Так, у зв'язку з впровадженням в 2000 р. нової методики формування ТВВ, дані за попередні роки, стали не порівнюваними. Таким чином, якісну оцінку структурних змін економіки України будемо проводити за 2000–2009 роки за схемою: по-перше, проаналізуємо структурні зміни економіки України за 38-а ВЕД, що відокремлені в ТВВ та за агрегованою дев'яти секторною моделлю; по-друге, розширимо якісний аналіз показниками оцінки ефективності функціонування економіки країни.

В табл. 1 наведено структурні зміни української економіки за 38-а ВЕД та їх групування в дев'ять секторів. Дані, наведені в табл. 1 дозволяють зробити такі висновки. Протягом досліджуваного періоду найбільш суттєвого скорочення – у 2 рази або на 8,21 п.с., зазнав сектор сільського господарства. Значно менше скоротилися промислові сектори: обробна промисловість – на 3,5 п.с.; енергетика – на 2,68 п.с.; будівництво – на 2,29 п.с. Таке скорочення аграрного та індустріального секторів відбулося за рахунок збільшення сектору послуг. Так, протягом 2000-2009 років, найбільшого зростання з загальному ВВП зазнала частка фінансових і страхових послуг, яка збільшилася у 2,4 рази або на 10,01 пункти. Також збільшились частки традиційних секторів послуг, зокрема, – торгівлі – на 4,98 пунктів та інших послуг – на 4,09 пунктів. Відносно постійним, в межах 5-6%, залишився сектор добувної промисловості. Незначного зростання в структурі ВВП зазнали частки соціально-орієнтованих ВЕД (освіта та охорона здоров'я) –

відповідно на 1,08 та 1,16 п.с. Оскільки однією з ознак переходу національної економіки до постіндустріального етапу розвитку вважається скорочення агропромислового та промислового секторів на користь сектору послуг, що зазначено в роботах [1, 2, 4, 11], такі тенденції розвитку національної економіки свідчать про прогресивність структурних змін, а отже і про якісне покращення її структури.

Таблиця 1

**Динаміка структури ВВП України в розрізі видів економічної діяльності за даними ТВВ
(джерело: авторські розрахунки за даними статистичних збірників України [9])**

Види економічної діяльності	Код ВЕД	Частка ВЕД у загальному ВВП, %		Відхилення, п.с.	Назва сектора за дев'яти-секторною моделлю	Частка сектора у загальному ВВП, %		Відхилення, п.с.
		2000р.	2009р.			2000р.	2009р.	
Сільське господарство	01	14,53	6,83	-7,70	1. Сільське господарство	15,31	7,10	-8,21
Лісове господарство	02	0,65	0,22	-0,43				
Рибальство, рибництво	03	0,13	0,05	-0,08				
Добування вугілля, лігніту і торфу і т.п.	04	1,52	2,06	0,54	2. Добувна промисловість	5,22	4,81	-0,41
Добування вуглеводнів	05	2,27	1,19	-1,08				
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	06	1,43	1,56	0,13				
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	07	7,76	9,23	1,47	3. Обробна промисловість	26,48	22,98	-3,50
Легка промисловість	08	1,09	1,34	0,25				
Оброблення деревини та видавничка діяльність	09	1,06	1,27	0,21				
Виробництво коксу; виробництво ядерних матеріалів	10	-0,16	0,21	0,37				
Виробництво продуктів нафтоперероблення	11	1,17	1,29	0,12				
Хімічна та нафтохімічна промисловість	12	2,46	1,80	-0,66				
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	13	0,78	0,84	0,06				
Металургійне виробництво	14	6,22	2,33	-3,89				
Машинобудування	15	5,23	4,01	-1,22				
Інші галузі промисловості	16	0,87	0,66	-0,21				
Виробництво та розподілення електроенергії	17	5,13	2,92	-2,21	4. Енергетика	6,75	4,07	-2,68
Виробництво та розподілення газу	18	0,48	0,32	-0,16				
Постачання пари та гарячої води	19	0,50	0,54	0,04				
Збирання, очищення та розподілення води	20	0,64	0,29	-0,35				
Будівництво	21	4,88	2,59	-2,29	5. Будівництво	4,88	2,59	-2,29
Торгівля	22	9,03	13,61	4,58	6. Торгівля	9,63	14,61	4,98
Діяльність готелів та ресторанів	23	0,60	1,00	0,40	7. Транспорт	12,89	10,90	-1,99
Діяльність транспорту	24	10,36	8,47	-1,89				
Діяльність пошти та зв'язку	25	2,53	2,43	-0,10				
Фінансова діяльність	26	1,87	7,01	5,14				
Операції з нерухомим майном	27	2,44	5,17	2,73				
Оренда машин та устаткування	28	0,15	0,36	0,21				
Діяльність у сфері інформатизації	29	0,29	0,64	0,35				
Дослідження і розробки	30	0,91	0,65	-0,26				
Діяльність у сферах права, бух. обліку, надання послуг підприємцям	31	1,52	3,36	1,84				
Державне управління	32	3,80	4,87	1,07				
Освіта	33	4,21	5,29	1,08				
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	34	2,51	3,67	1,16				
Санітарні послуги, прибирання сміття та знищення відходів	35	0,35	0,35	0,00				
Діяльність громадських організацій	36	0,21	0,20	-0,01				
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	37	0,42	1,03	0,61				
Надання індивідуальних послуг	38	0,16	0,34	0,18				
Разом:		100,00	100,00	0,00		100,00	100,00	0,00

Але, незважаючи на такі прогресивні зміни, структура української економіки залишається деформованою, оскільки не відповідає структурі розвинутих країн світу [8, с. 246; 5, с. 71–73]. Так, аграрний (7,1%) та промисловий (34,45%), який складається з добувної, обробної промисловості, енергетики та будівництва, сектори України порівняно з розвинутими країнами світу є завеликими. Наприклад, частки аграрного та промислового секторів економіки за даними 2007 року складають відповідно: в країнах „Великої сімки” – 1,5% та 26,3%; країнах-лідерах економічного зростання – 2,5% та 33,1% [5, с. 71]. Крім того, в структурі ВВП велику частку - до двох третин займають галузі, які виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [3]. Таке структурне співвідношення є свідченням сировинного ухилу розвитку економіки країни, яке розраховане на потреби експорту і робить економіку України надто залежною від кон'юнктури зовнішнього ринку, звужує її національні можливості, призводить до неефективного використання природних ресурсів країни та забруднення навколишнього середовища [10, с. 18].

Про якість структурних зрушень також можна судити згідно змін, які відбулися в середині обробної промисловості за рівнем технологічності ВЕД. Скорочення частки обробної промисловості на 3,5 пунктів в

загальному ВВП України (табл. 1) в основному відбулося за рахунок зменшення енергоємного виробництва, а саме – металургії на 3,89 п.с. Щодо рівня технологічності, то в структурі ВВП на 1,88 пунктів скоротилася сумарна частка хімічної, нафтохімічної промисловості та машинобудування, які згідно з методологією поділу видів економічної діяльності за ОЕСР [6, 12] відносяться до високотехнологічних та середньо-високотехнологічних ВЕД. На противагу чому зросли частки низько-технологічних ВЕД: харчової – на 1,47 п.с., легкої промисловості – 0,25 п.с.; обробленні деревини – 0,21 п.с. (табл. 1). Отже, протягом досліджуваного періоду відбулася деградація структури обробної промисловості за рівнем технологічності.

Варто зазначити, що світова фінансова криза також вплинула на структуру української економіки. Для оцінки такого впливу порівняємо структуру економіки України докризового 2007 року з кризовим 2008 та після кризовим 2009 роками за даними дев'яти агрегованих секторів (рис. 1). В 2008–2009 роках порівняно з 2007 р. не тільки призупинилося скорочення частки сільського господарства, але й вона зросла на 0,5 п.с. Відчутно, майже в два рази, скоротилася частка інвестиційно-спрямованого сектора – будівництва (з 4,88% до 2,59%). Про те, що фінансовий сектор економіки країни майже не постраждав від кризи свідчить збільшення сектору фінансових та страхових послуг у 1,2 рази – з 14,44% у 2007 році до 17,19% в 2009. Це пояснюється вагомою підтримкою держави саме цього сектору економіки. Таким чином, світова фінансова криза в цілому негативно вплинула на структуру української економіки, про що свідчить призупинення позитивних структурних зрушень та рух структури української економіки в зворотному напрямку.

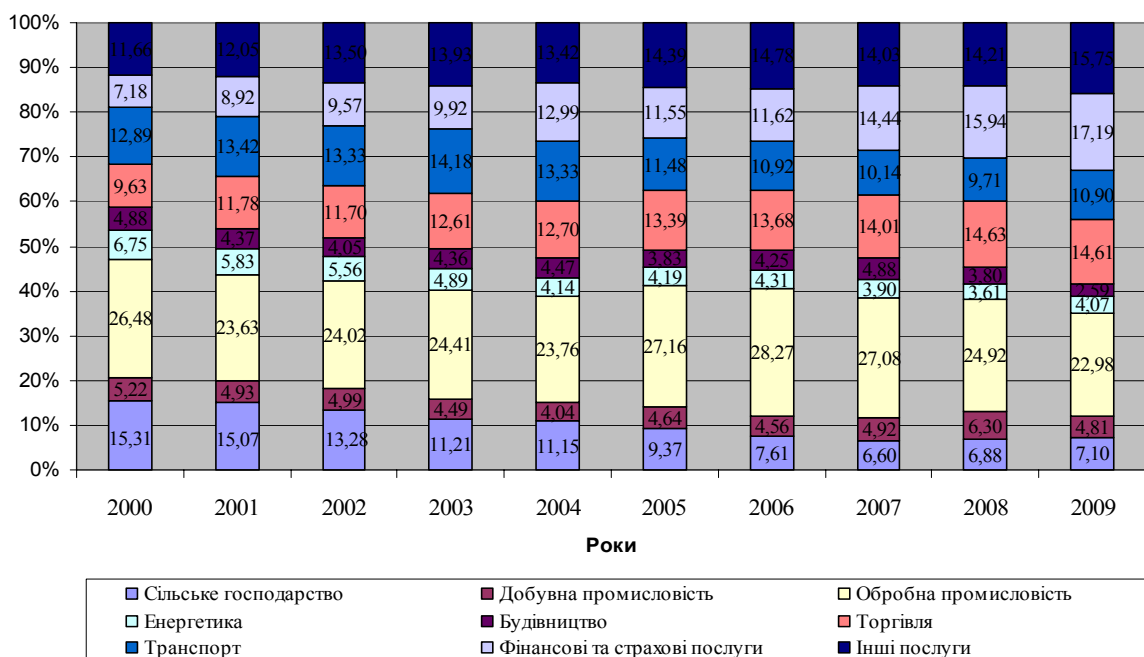


Рис. 1. Динаміка структури ВВП України за дев'ятьма секторами (джерело: авторські розрахунки за даними статистичних збірників України [9])

Аналіз якості структурних змін в економіці країни варто здійснювати не тільки з точки зору напрямку руху таких змін. Підвищення якості структури української економіки, в першу чергу, повинно підвищувати ефективність її функціонування. Таким чином, якісний аналіз структурних змін в економіці України необхідно доповнити показниками ефективності функціонування економіки країни, методика розрахунку яких була запропонована автором у [7], а їх значення наведені у таблиці 2. Схожі показники були запропоновані в [10], але авторський підхід характеризується більшою кількістю показників.

Аналіз проводився за п'ятьма групами показників. Найбільш узагальнюючим показником будемо вважати ВВП у розрахунку на одиницю випуску продукції. Він характеризуватиме результативність економіки країни. Другу групу складатимуть показники оцінки прибутковості економіки. В третій групі наведені показники, що характеризують витратомісткість виробленої продукції. Показники четвертої групи відображатимуть рівень податкового навантаження випущеної продукції, а п'ятої – частку оплати праці найманих працівників у ВВП та валовому випуску продукції.

Наведені в табл. 2 показники протягом 2000-2009 років відчутно не змінилися. Це вказує на те, що за зазначений період часу відсутнього підвищення ефективності функціонування національної економіки не відбулося. Тобто певні позитивні зміни в структурі української економіки, про які сказано вище, майже не вплинули на ефективність її функціонування. При цьому прослідковується така тенденція: підвищення матеріаломісткості валового випуску продукції призводить до зменшення рівня ВВП у розрахунку на одиницю випуску продукції та розміру ВВП, що припадає на одиницю виробничих витрат, наприклад у 2004 році (рис. 2).

Аналіз динаміки показників оцінки ефективності функціонування економіки України за даними ТВВ (джерело: авторські розрахунки за даними статистичних збірників України [9])

Назви показників	Роки										Абсолютний приріст 2009 до 2000, +/-	Темп приросту %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.	грн./ грн.		
1. Загальний												
1.1. ВВП у розрахунку на одиницю випуску продукції	0,3973	0,3949	0,3999	0,3941	0,3830	0,3915	0,4042	0,4056	0,4006	0,4123	0,0150	3,78
2. Показники оцінки доходності та прибутковості економіки												
2.1. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю випуску продукції	0,1650	0,1780	0,1715	0,1729	0,1725	0,1537	0,1560	0,1655	0,1617	0,1700	0,0050	3,02
2.2. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю ВВП	0,4153	0,4507	0,4289	0,4388	0,4503	0,3925	0,3860	0,4080	0,4036	0,4123	-0,0031	-0,74
3. Показники оцінки ефективності виробничих витрат												
3.1. Матеріаломісткість валового випуску продукції	0,6027	0,6051	0,6001	0,6059	0,6170	0,6085	0,5958	0,5944	0,5994	0,5877	-0,0150	-2,49
3.2. Матеріаловіддача продукції	1,6593	1,6527	1,6663	1,6504	1,6208	1,6433	1,6783	1,6825	1,6684	1,7017	0,0424	2,55
3.3. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю виробничих витрат	0,2738	0,2942	0,2858	0,2854	0,2795	0,2525	0,2618	0,2784	0,2697	0,2893	0,0155	5,65
3.4. Розмір ВВП, що припадає на одиницю виробничих витрат	0,6593	0,6527	0,6663	0,6504	0,6208	0,6433	0,6783	0,6825	0,6684	0,7017	0,0424	6,43
4. Показники оцінки податкового навантаження												
4.1. Чистих податків на виробництво у розрахунку на одиницю випуску	0,0660	0,0520	0,0483	0,0439	0,0384	0,0489	0,0533	0,0480	0,0580	0,0577	-0,0083	-12,58
4.2. Чистих податків на виробництво у розрахунку на одиницю ВВП	0,1660	0,1317	0,1207	0,1114	0,1004	0,1249	0,1319	0,1183	0,1448	0,1398	-0,0262	-15,76
5. Показники, що характеризують оплату праці найманих працівників												
5.1. Розмір оплати праці найманих працівників у випуску продукції	0,1663	0,1649	0,1801	0,1773	0,1721	0,1889	0,1949	0,1922	0,1914	0,1930	0,0267	16,04
5.2. Розмір оплати праці найманих працівників у ВВП	0,4186	0,4176	0,4504	0,4498	0,4494	0,4826	0,4821	0,4738	0,4778	0,4681	0,0495	11,81

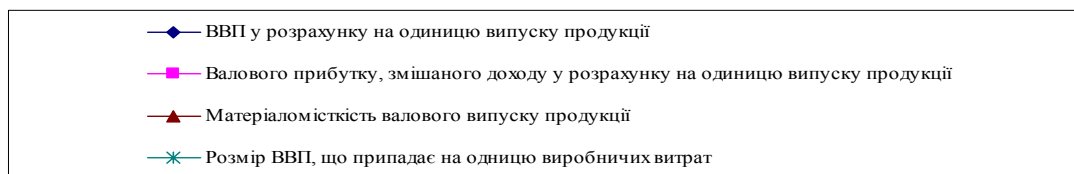
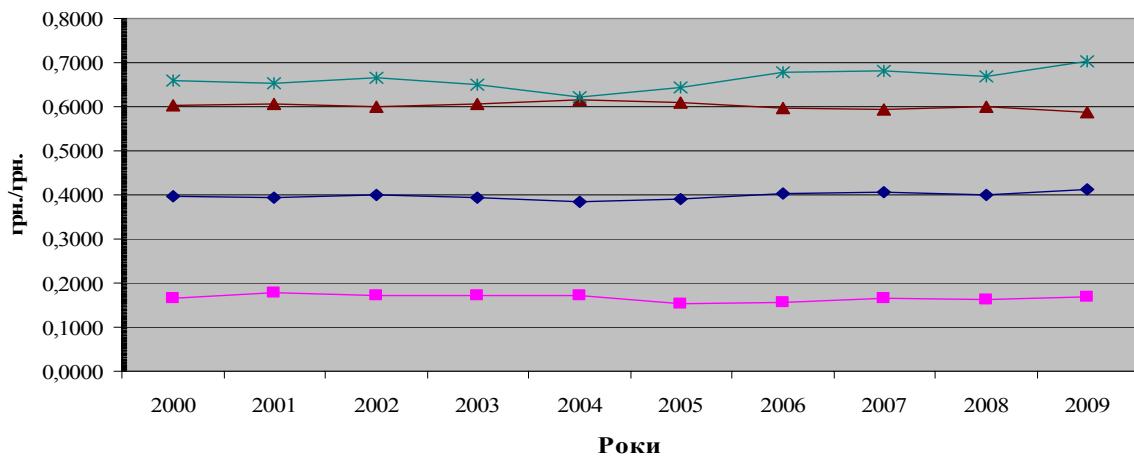


Рис. 2. Динаміка показників ефективності функціонування економіки України (джерело: авторські розрахунки за даними статистичних збірників України [9])

Висновки. Узагальнюючи все вищевикладене, доходимо висновку: не зважаючи на прогресивні структурні зміни в національній економіці, які відповідають світовим стандартам, а саме – скорочення аграрного та промислових секторів за рахунок збільшення сектору послуг, підвищення ефективності функціонування економіки країни не відбулося. Більш того, порівняно з розвинутими країнами світу частка сільського господарства залишається завеликою, а в структурі обробної промисловості України більшу частину займають низько-технологічні галузі. Тобто стратегічні сектори економіки не можуть бути рушійною силою економічного зростання України зважаючи на їх недостатній розвиток. Таким чином, існуюча структура економіки країни вичерпала всі свої можливості та потребує радикального удосконалення. Наявність відсталої структури української економіки пов'язана в першу чергу, з відсутністю в країні чіткої стратегії структурної перебудови та бачення майбутніх структурних орієнтирів. В першу чергу, український уряд має не декларативно, а реальними діями забезпечити розвиток найбільш прогресивних високотехнологічних видів економічної діяльності. Це дозволить національній економіці вийти з периферійного статусу сировинної держави та розвиватися в напрямку інноваційної моделі розвитку.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл // Опыт социального прогнозирования. – М. : Академия, 1999. – 956 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире [Электронный ресурс] / Иноземцев В.Л. – М. : Академия, Наука, 1998. – 614 с. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/299161.html>
3. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року схвалена розпорядженням КМУ № 947-р від 09.07.2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966
4. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике [Электронный ресурс] : [монография] / Красильников О.Ю. – Саратов: Изд-во СГУ, 2001. – Режим доступа : <http://ok-russia.narod.ru/stat/sodmono3.htm>
5. Кузубов М.В. Оцінка структурних зрушень в економіці України та їх оптимізація / М.В. Кузубов, Н.Л. Овандер // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 66–75.
6. Методика ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств затверджена Наказом Мінпромполітики України від 08.02.2008 № 80 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0080581-08>
7. Овандер Н.Л. Методика оцінки структурних зрушень в економіці країни за видами економічної діяльності / Овандер Н.Л. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 (171). – С. 178–183.
8. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання : [Білоцерковець О.Г., Бурлай Т.В., Гончар Н.Ю. та ін.] ; за ред. І.В. Крючкової. – К. : „Експрес”, 2007. – 520 с.
9. Таблиці „витрати-випуск” України за 2000–2009 роки в цінах споживачів : [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України.
10. Хомяков В.І. Структурні зміни в економіці України [Електронний ресурс] / В.І. Хомяков, С.В. Кошеленко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 24. – С. 16–20. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_24/articles/3_homyakov_koshelenko.pdf
11. Clark C. The Condition of Economic progress / Clark C. – McMillan, London, 1940.
12. OECD.StatExtracts – Complete databases available via SourceOECD, OECD’s iLibrary [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/statisticsdata/>

Надійшла 05.05.2012; рецензент: д. е. н. Данилко В. К.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СЕКТОРУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті розглянуто інституціональні особливості становлення сектору малого підприємництва в Україні. Проаналізовано етапи розвитку суб'єктів малого підприємництва.

In the article the institutional features of becoming the sector of small enterprise are considered in Ukraine. The stages of development of small business entities are analysed.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, трансформаційна економіка, середній клас.

Вступ. Для багатства суспільства, як засвідчує світовий досвід, необхідно, аби 5–7 % активного населення мало схильність до підприємництва, оскільки підприємництво є головною рушійною силою ринкової економіки, має значний вплив на темпи економічного розвитку, структуру і якість валового національного продукту. Воно сприяє підтриманню конкурентного середовища в економіці, впливає на становлення такого соціального прошарку суспільства, як середній клас.

Зокрема, відіграє велику роль як в реалізації стратегічних завдань розвитку національного капіталу, формуванні ринкового середовища в країнах з перехідною економікою, де відбуваються інституційні перетворення, так і у подальшому вдосконаленні змішаної економіки ринкового типу для розвинутих країн, сектор малого підприємництва. Так, Європейська Хартія Малого Бізнесу визначає мале підприємництво як хребет економіки ЄС, ключовим джерелом робочих місць та інкубатором бізнес ідей. Намагання ЄС побудувати нову економіку, за положеннями Хартії, будуть успішними лише тоді, коли мале підприємництво буде знаходитись у фокусі уваги [1].

Проте, процес впровадження вільного підприємництва в умовах посткомуністичного українського суспільства має не тільки певні складнощі, але й закономірності, які необхідно враховувати при розробці практичних заходів. Особливості формування та розвитку підприємництва в Україні обумовлювались характером трансформаційного періоду. А для такого періоду в економіці будь-якої країни характерні нестабільність, альтернативність, вплив неекономічних чинників, як внутрішніх так і зовнішніх. Все це на тлі соціально-економічної значимості досліджуваного питання зумовило актуальність теми дослідження.

Серед сучасних вітчизняних дослідників, які займаються проблемою розвитку підприємництва, необхідно відзначити Варналія З., Воротіну Л., Дригу С., Зянька В., Жаліла Я., Ковальчука Т., Кредісова В., Ляпіна Д., Ніколенка Ю. та ін.

Актуальність теми обумовила мету статті, яка полягає в дослідженні інституційних особливостей становлення сектору малого підприємництва в Україні.

Основний розділ. Трансформація адміністративно-командної системи у ринкову супроводжується змінами соціальної структури суспільства, формуванням нових прошарків, які відповідають новим майновим та суспільним відносинам. Економічні трансформації, зокрема зміни відносин власності та форм зайнятості, змінили соціальну структуру українського суспільства, відзеркалились на суспільній психології. Важливою характеристикою людського капіталу, зокрема якості населення, є стан його відповідальності, за свій добробут. На жаль, в українському суспільстві спостерігається відновлення утриманських настроїв. Ці настрої домінували на час розпаду СРСР, що видається цілком закономірним для населення країни з високими патерналістськими функціями держави, які не тільки існували на практиці, а й систематично і цілеспрямовано пропагувалися.

Україна, як складова частина колишнього Союзу, не мала власної економічної системи, її економіка обслуговувала єдиний народногосподарський комплекс і була фактично підсистемою економіки Союзу (про це свідчить хоча б той факт, що в Україні вироблялося лише 20% кінцевого продукту, тобто економіка республіки значною мірою залежала від економічних зв'язків з іншими регіонами СРСР). Економіка України, як і інших республік, що входили до складу колишнього Союзу, характеризувалась глибокою деформацією відносин власності, високим рівнем монополізму, а також домінуючою роллю у процесі відтворення відносин розподілу, що призвело до фактичного виключення із цього процесу сфери обігу, до якої відноситься ринок. Остання обставина сприяла створенню великого і міцного прошарку бюрократії, яка завжди була лютим ворогом ринкових відносин, бо за умов ринку потреба у такому апараті відпадає [2, с. 148,150].

Як зазначав Ф. Хайек, нарікання на відсутність духу підприємництва у багатьох країнах це не ознака, властива їх мешканцям, а наслідок обмежень, які, в свою чергу, є наслідками дій, існуючих звичаїв та інститутів. Отже, будь-яке суспільство володіє усіма ознаками та умовами для існування підприємництва. Основні чинники природного формування інституту підприємництва не були характерними для української історичної традиції, їх можна назвати навіть чужорідними для традиційного національного інституційного устрою та менталітету. Народ, вихований на традиціях православ'я, пригнічений могутністю держави, з відсутніми сприятливими умовами для здійснення підприємницької діяльності виявився неспроможним до ринкової економічної і соціальної самостійності, до прийняття на себе певних форм ризику, до орієнтації на

отримання прибутку і відстоювання особистого інтересу. Таке історично сформоване середовище сформувало наступні характерні риси українського менталітету:

- висока схильність покладатись на державу;
- відсутність демократичних традицій у поведінці;
- низька соціальна мобільність, активність, самостійність, а також нездатність займати ризикову позицію;
- усунення від активного вирішення проблем, що виникають;
- недовіра до можливих позитивних змін;
- відсутність схильності до щоденної регулярної праці тощо. [3, с. 25]

На початку економічних реформ як у сучасній вітчизняній економічній літературі, так і в суспільній думці спостерігалось неоднозначне тлумачення суті підприємництва і підприємця. В період трансформації економіки, наше суспільство проходило різні етапи ставлення до підприємців - від тавра «спекулянта» в найгіршому тлумаченні цього слова (початок 1990-х років) до певного рівня визнання приватної ініціативи як чинника демократії та основи побудови середнього класу. Можна стверджувати, що наразі відношення до підприємництва вже пройшло апогей стадії ворожості, характеризується як нейтральними, так і певними позитивними рисами, однак прояв приватної ініціативи ще не став національним пріоритетом. Це пов'язано:

- по-перше, з тим, що у відповідні історичні періоди, існуюча суспільна думка про неprestижність „купецького стану” та приналежність до класу „буржуазії”, зневажливе ставлення до них не сприяли формуванню в українській нації схильності до підприємництва і ринкової поведінки;
- по-друге, в період панування радянської ідеології колективізму та державного регулювання економіки відбулася смислова деформація деяких головних понять і значень слів іноземного походження, притаманних демократії і вільному підприємництву;
- по-третє, як стверджується у доповіді Організації Об'єднаних Націй у 1992 році [4], початкові етапи реформ нерідко характеризуються народжуванням непродуктивного або навіть деструктивного підприємництва.

Розвиток сектору малого підприємництва в Україні відбувався скоріше не завдяки, а незважаючи на громадську думку, економічну ситуацію та заходи уряду щодо її виправлення. У період з 1991-1995 рр. активізація підприємницької діяльності в Україні відбувалась скоріше за все за інерцією слідом за прийняттям з 1987 року ряду законодавчо-нормативних актів в сфері підприємницької діяльності:

- Закони СРСР: „Про індивідуальну трудову діяльність” (1987), „Про кооперацію в СРСР” (1988);
- Закони України: „Про підприємництво” (1991 р.), „Про власність” (1991р.), „Про підприємства в Україні” (1991 р.), „Про господарські товариства” (1991 р.), „Про селянське (фермерське) господарство” (1991 р.), „Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” (1992 р.), „Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)” (1992) та інші.

В цілому, суттєвим національним досягненням є створення сучасних передумов розвитку підприємництва в умовах ринку. Тобто, законодавством України не передбачено жодних обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності. Не передбачено і обмежень щодо організаційно-правових форм суб'єктів підприємництва, якими можуть виступати як юридичні, так і фізичні особи-підприємці, що пройшли державну реєстрацію.

Загалом, рішення почати власну справу містить у собі момент відмови від колишньої кар'єри і готовність змінити свій спосіб життя. Це рішення приймається за різних причин: через те, що не влаштовує колишня робота («ефект відштовхування») або тому, що вабить процес створення чогось нового («ефект тяжіння»). Найбільший стимул дає незвичайний збіг обставин, який вириває людину зі звичного оточення.

В Україні, на початку ринкових трансформацій, підприємці виділилися з таких соціальних груп:

- 1) технічна інтелігенція (мотивація – низькі доходи);
- 2) науковці (причина – відсутність задовільної можливості для реалізації своїх ідей);
- 3) колишні керівники, які мають великий досвід управління і налагоджену систему зв'язків;
- 4) представники структур тіньової економіки, що володіють значними капіталом і хочуть використати можливість займатися легальним бізнесом [5, с. 27].

І як наслідок, підприємці як соціальна група мають наступні ознаки:

- високий рівень освіти, найчастіше технічного профілю (за даними досліджень 37% підприємців мають повну вищу освіту);
- велика активність чоловіків середнього віку;
- минулий досвід державної служби і обіймання достатньо високих професійних і керівних посад, що передували підприємництву;
- превалювання в започаткуванні власної справи позаекономічних мотивів.

З 1998 року був розпочатий період змін старих стереотипів щодо приватної власності та підприємництва, що проявилось в наступній хвилі підвищення активності в секторі малого підприємництва та у зростанні темпів приросту суб'єктів малого підприємництва (+12,5%). Також цьому сприяла активізація урядом стимулюючих заходів в сфері малого підприємництва, зокрема, запровадження спрощеної системи оподаткування обліку і звітності для суб'єктів малого підприємництва.

Третій етап поживлення підприємницької активності розпочався з 2004 р. із зростанням кількості малих і середніх підприємств на +16,5%. Причиною зростання кількості малих підприємств в цей період стали наслідком позитивних результатів від стимулюючої податкової політики, дерегулювання підприємницької діяльності і загальною оптимістичні очікування щодо тенденцій розвитку економіки (з 2000 р. темпи приросту ВВП набули позитивних значень) [6].

Проте, з огляду на те, що період з 2004 по 2007 та 2010 роки були виборчими роками, то і бюджети, а значить і плани доходної частини бюджету відповідних років складались таким чином, щоб зробити все можливе й неможливе, щоб задовольнити «бюджетозалежний» електорат, основа якого є малозабезпечені та пенсіонери, а не представники середнього класу – суб'єкти малого підприємництва. Кінець 2008 року – початок 2009 року взагалі ознаменувався подальшою фіскалізацією податкової політики не тільки на центральному, але і на місцевому рівні на тлі фінансово-економічної кризи.

За спадом економіки у 2009 році на початку 2010 року почало відбуватись поживлення. Головним рушієм позитивної економічної динаміки в промисловості стали зовнішні чинники – ознаки «одужання» світової економіки, зростання цін на металопродукцію і сировинні ресурси, що сприяло збільшенню вартісних обсягів товарного експорту України. Найбільшого приросту промислового виробництва досягнуто в експортоорієнтованих сферах переробної промисловості: хімічній та нафтохімічній промисловості, металургії, машинобудуванні.

Останнім часом в Україні набуває все більшого поширення не мале підприємництво, а утворення груп підприємств, які є продуктом глобалізації та економічної інтеграції, одним з проявів яких є рівень активності саме великого національного бізнесу та його просування за межі країни. Великі підприємства відображують техніко-технологічну, фінансову, виробничу та інноваційну потужність економіки країни. Вони домінують у капітало- та наукоємних сферах, вони є обличчям економіки. Для бюджету вони є найбільшими платниками податків. Їх розвиток об'єктивно ґрунтується на концентрації та централізації капіталу і виробництва, оскільки основою економіки України був крупний капітал (металургія, машинобудування, суднобудування тощо).

Без сумніву, великі підприємства, їх об'єднання (так звані бізнес-групи) відіграють велику роль та чинять суттєвий вплив на економіку країни, будучи елементами корпоративного механізму регулювання економічних процесів. Проте, крім позитивних моментів, процес формування великого приватного капіталу набув в Україні деяких рис, що можуть становити певні ризики як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Так, на макроекономічному рівні:

- Має місце структурна диспропорція, що спостерігається в розвитку сфер економіки. Орієнтація на сфери з експортним потенціалом, по-перше, залишила поза межами впливу великого капіталу значну і важливу частину економіки країни, позбавила її інвестиційного підживлення. По-друге, зумовила значну залежність національної економіки від ситуації з експортом.

- Бізнес-групи мають неоднозначні позиції щодо ринкового реформування економіки. Там, де це відповідає їхнім корпоративним інтересам, вони підтримують ринкову трансформацію економіки, а там, де суперечить інтересам або створює загрозу доходам, - активно протидіють ринковим реформам і формують свої „правила гри”. Найбільш наочно це видно у ставленні бізнес-груп до приватизації.

- В ситуації, коли значна частина ВВП перерозподіляється на користь груп, що ухвалюють рішення, у господарюючих суб'єктів починає переважати рентно-орієнтована поведінка (rent-seeking behavior), спрямована не на підвищення продуктивності праці, реструктуризацію бізнесу, реалізацію інноваційного шляху розвитку, а на пошук неринкових вигод.

- великі бізнес-групи чинять значний вплив на політичні процеси в країні, відбувається небезпечне „зрощування” бізнесу і влади. Гра на пільгах і преференціях значно погіршує інвестиційний клімат в Україні, насамперед для іноземних інвесторів, що звикли до рівних умов діяльності на ринку. Найнебезпечнішим у цій ситуації є те, що корпоративні інтереси професійно маскуються під суспільні.

На мікроекономічному рівні:

- тіньове минуле бізнес-груп, рецидиви якого можуть датися взнаки й нині;
- нестабільність функціонування бізнес-груп через невизначеність у часі процесу перерозподілу власності.

Між тим, в секторах, пов'язаних із внутрішнім попитом, – харчовій та легкій промисловості – традиційні сфери малого підприємництва, динаміка відновлення надзвичайно повільна. В Україні більше ніж 90% суб'єктів підприємницької діяльності відносять до суб'єктів малого підприємництва. Проте, класичний представник українського малого підприємництва – представник торгового сектору або сектору послуг. Торгова орієнтація малого бізнесу природна, оскільки в торгівлі нижній границя розміру підприємства, здатного ефективно функціонувати та конкурувати з рештою, нижчий ніж в інших галузях. Це також стало наслідком руйнування єдиної розподільчої системи, яка була замінена множиною приватних оптових і роздрібних фірм - з одного боку, та недостатньою кількістю стартового капіталу для виробництва, який можна було накопичити в торгівлі, з іншого боку. В той же час сфера торгівлі була, є і залишається бути зі значним рівнем тінізації підприємництва.

Негативний відбиток наклало і тривале панування експортної моделі економічного зростання, яка спиралася переважно на базові, енергоємні, сировинноорієнтовані сфери економіки. Внаслідок цього в

економіці не було встановлено прямого зв'язку між позитивною динамікою виробництва та місткістю внутрішнього ринку (купівельною спроможністю населення).

Такий стан малого підприємництва характеризує повну відсутність секторальних ендегенних факторів його саморозвитку при повній відсутності екзогенних факторів, серед яких найважливішим є державна економічна політика сприяння розвитку цього сектора економіки. Економічна депресія, що набула сталого характеру, має прояв у недопустимо низькому рівні процесів капіталізації, інвестування, інформатизації та інноваційних технологій, які відбуваються в сегменті малого підприємницького середовища.

Висновки. Виявлено, що інституціональні особливості формування та розвитку підприємництва в цілому та малого підприємництва, зокрема, в Україні обумовлювались характером трансформаційного періоду. Основні чинники природного формування інституту підприємництва не були характерними для української історичної традиції, їх можна назвати навіть чужорідними для традиційного національного інституційного устрою та менталітету.

Історично склалось, що в економіці України домінували великі підприємства і, на жаль, мале підприємство не набуло рис вагомого сектору економіки. Хоча, світовий досвід доводить, що великі фірми не можуть ефективно працювати без участі малих підприємств, як і мале підприємство не може успішно існувати без великого. Проте, наразі, в Україні відсутня ефективна інтеграція малого і великого підприємства, що визначає необхідність створення сприятливих передумов для її розвитку.

Література

1. European Commission – Observatory of European SMEs. – 2003. – № 2. – Р. 54.
2. Основи економічної теорії / За ред. В. А. Предборського. – К. : Кондор, 2002. – 621 с.
3. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика : [монографія] / Варналій З.С., Кампо В.М., Мазур І.І. та ін. ; за ред. З.С. Варналія, В.М. Кампо В.М. – К. : Знання України, 2005. – 380 с.
4. United Nations (1992) // World Economic Survey. – New York: UN. – 1992.
5. Малий та середній бізнес / за заг. ред. В.Є. Сахарова. – К. : ВНЗ НАУ, 2003. – 368 с.
6. Зянько В.В. Інноваційне підприємство: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : Універсум, 2008. – 397 с.

Надійшла 06.05.2012; рецензент: д. е. н. Діба М. І.

УДК 339.5:338.439.5(477)

Ю. М. ПАЛАМАР

Вінницький національний аграрний університет

СВІТОВИЙ РИНОК МОЛОКА ТА МІСЦЕ УКРАЇНИ В НЬОМУ

На основі узагальнених даних літератури, проведено аналіз даних виробництва молока в Україні та світі. Окремо аналізуються основні показники розвитку виробництва молока на провідних фермах світу за 2011 рік.

Based on the generalized literature data, analyzed data of milk production in Ukraine and abroad. Separate analyzes the main indicators of milk production on farms leading the world in 2011.

Ключові слова: світовий ринок молока, попит, виробництво, ціна, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Формування та ефективне функціонування ринку молока і молокопродуктів у сучасних умовах тісно пов'язані з необхідністю удосконалення системи економічних відносин в АПК, створення інфраструктури ринку, утвердження ефективного і дієвого економічного механізму державного регулювання процесів виробництва і реалізації продукції, підтримки та захисту вітчизняних товаровиробників і розширеного відтворення у господарствах усіх форм власності.

Забезпечення населення України продуктами харчування, що виробляються з молока, залежить від розвитку ринку молока та молокопродуктів, функціонування якого в свою чергу впливає на стан виробництва, ринкову інфраструктуру, дієвість ринкових механізмів, платоспроможність споживачів.

Молочне скотарство має особливе значення для розвитку України, оскільки воно є однією із системоутворюючих галузей аграрної економіки, розвиток якої сприяє вирішенню продовольчих проблем країни, фінансової стійкості сільського господарства та більш повній зайнятості населення.

В даний час молочне скотарство успішно розвивається на підприємствах, які мають достатній рівень ресурсного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням соціально-економічної суті розвитку світового ринку молока приділяли увагу більшість провідних вчених-економістів, серед яких: Т.Г. Дудар, С.Р. Камілова, Т.Л. Мостенська, М.І. Соломко, П.Т. Саблук та багато інших дослідників. Проте, вважаємо, що питання дослідження особливостей функціонування ринку молока і молочної продукції у сучасних

умовах є актуальними.

Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку світового виробництва молока і молочних продуктів та роль України в ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне скотарство у світі характеризується динамічним розвитком, освоєнням інтенсивних технологій, постійним підвищенням продуктивності тварин, що забезпечує стабільне збільшення виробництва молока. До 1999 року у більшості країн світу відбувалося збільшення чисельності поголів'я великої рогатої худоби й інтенсивності його використання, у результаті цього зростало виробництво молока. Наприкінці ХХ ст. у більшості країн світового співтовариства (і особливо в Україні) відбувалося скорочення поголів'я великої рогатої худоби, включаючи й молочних корів, що призвело до скорочення виробництва молока.

Світовий ринок молока – це галузь світової економіки, у рамках якої попит впливає на особливості виробництва молока і молочних продуктів, а також торгівля ними між країнами.

Країни Європи вирощують велику рогату худобу переважно для одержання молока. Такі країни, як Франція, Італія, Великобританія, Росія поряд із розвиненим молочним мають і спеціалізоване м'ясне скотарство.

Виробництво молока у світі становить близько 630 млн тонн у рік, з яких біля 85 % припадає на коров'яче молоко. Найбільшими виробниками молока є США, Китай, ЄС та Росія. Найбільшим ринком молочних продуктів є Європейський Союз.

Виробництво молока у різних країнах є відмінним за обсягами і темпами нарощування, що залежить від чисельності і продуктивності корів.

Серед країн, які нарощують виробництво молока, лідерство належить Китаю, де воно зросло в 5,5 разу. Такі ж тенденції намітилися в країнах Океанії. Сформувавши експортну орієнтацію в основі своєї стратегії щодо ринку молока, ці країни збільшили його виробництво вдвічі, використовуючи сучасні інноваційні технології. [2, 3].

Як стверджує О.А. Козак, в той час як такі високорозвинені країни як Франція, Німеччина, Великобританія та Італія в результаті досягнення достатнього рівня виробництва і споживання молочної продукції, останніми роками, як правило, стали на шлях стабілізації виробництва, або навіть деякого скорочення. Однак у цих країнах значно підвищились вимоги щодо якості та екологічної безпеки молока. Для європейського ринку молока характерні високий рівень захисту від зовнішніх поставок, висока вимогливість щодо якості та екологічної безпеки, інтенсивне регулювання ринку, а також квотування виробництва [4, 6–8].

Загальний експорт молочної продукції у першому півріччі 2011 р. в Україні становить 83,33 тис. тонн на загальну суму 294,95 млн дол.

За період із січня по червень 2011 року, порівняно з аналогічним періодом минулого року, імпорт молочної продукції до України зріс як у натуральному, так і в грошовому вираженні.

Таблиця 1

Обсяги експорту та імпорту молочної продукції в Україні за 2011 р. (тис. тонн в перерахунку на молоко)*

Продукція	Обсяг експорту		Обсяг імпорту	
	тис. тонн	у % до 2010 р.	тис. тонн	у % до 2010 р.
Сири	36,57	44%	29,7	39%
Масло	1,6	2,%	1,43	11%
Молочна сироватка	7,9	12%	0,73	5%
Кисломолочна продукція	3,65	4,%	3,68	27%
Сухе і згущене молоко	23,46	28%	1,64	12%
Сире молоко і молокопродукти	8,3	10%	0,86	6%

* За даними Державної митної служби України

За результатами I кварталу 2012 р., в Україні у порівнянні із аналогічним періодом попереднього року вартість експортованої молочної продукції зменшилася на 24%. А обсяги експорту сирів усіх видів, у тому числі у зв'язку із забороною з початку лютого ц.р. їх експорту на територію РФ, скоротилися на 14%. Вартість імпортованої молочної продукції збільшилась на 82%, у результаті складення цих факторів позитивне сальдо зовнішньої торгівлі молочними продуктами в Україні скоротилось на 47%.

Враховуючи відсутність суттєвої державної підтримки виробництва молока, цілком ймовірно, що поточного року виробники молочної сировини, зокрема господарства населення, що виробляють 80% молока опиняться у вкрай скрутному становищі у зв'язку із можливим зниженням ціни на молочну сировину, як це було «молочного літа 2009», та зростанням витрат на утримання худоби.

Абсолютним світовим лідером щодо обсягу виробленого молока (15,2 %) і застосування сучасних технологій у його виробництві, переробці та методів контролю якості, залишаються США. Збільшення

виробництва молока і продуктів з нього, крім сухого молока, відповідає попиту на внутрішньому ринку [5, 9].

Дані USDA свідчать, що найбільше молока у світі виробляється країнами ЄС. У 2010 році, річне виробництво молока коров'ячого в ЄС становило 134200 тис. тонн, у США – 87450 тис. тонн, Індії – 50300 тис. тонн, Росії – 31740 тис. тонн, Бразилії – 29948 тис. тонн, Китаї – 29100 тис. тонн, Новій Зеландії – 16897 тис. тонн.

Якщо говорити про Україну, то з року в рік спостерігається скорочення виробництва молока. Так у 2005 році було вироблено 13714,4 тис. т, у 2009 році – 11609,6 тис. т. Виробництво молока у 2010 році становить 10950 тис. т, у 2011 році й того менше, – 10570 тис. т.

За останні 15 років у світі відбулися суттєві технологічні та структурні зміни в галузі молочного скотарства. Технологічний інноваційний прогрес і тенденція до інтернаціоналізації виробництва (ГАТТ, ЄС та ін.) зумовили зменшення кількості дрібних ферм і ріст великотоварних підприємств з виробництва молока. Швидке скорочення кількості ферм характерне для Північної Америки та всіх Європейських країн і становить у середньому 5% на рік. Дещо повільнішими темпами структурні зміни відбуваються в країнах із значною державною підтримкою молочного сектора (Норвегія, Швейцарія, Австрія). Проте, поступово багато ферм і в цих країнах застосовують сучасні технології та перетворюються в спеціалізовані молочні господарства, що виробляють дедалі більшу кількість молока в національних масштабах [4, 10].

Таблиця 2

Основні показники розвитку виробництва молока на провідних фермах світу 2011 р.

Ферми світу	Виробництво молока (тис. т.)	Поголів'я корів (тис. голів)	Середній річний надій на 1 корову, кг
Молочна ферма «Коттонвун» (Вісконсін, США)	18 224	1 340	13 600
Молочна ферма «Блу Стар» (Вісконсін, США)	34 580	2 600	13 300
Молочнотоварний комплекс, Мінська обл., Білорусь	22 200	2 400	9 250
Ферма «Хунланд Трейд» в посёлке Фельшовань, Венгрия	10 856,3	1 193	9 100
Молочна ферма "Страйв" (провінція Хубей, Китай)	14 400	1 800	8 000
ТОВ «Українська молочна компанія» с. Великий Крупіль, Згурівський р-н, Київська обл.	31 615	3 512	9 002

За прогнозами Міжнародної Молочної Федерації в найближчі 15 років у світі продовжуватиметься процес розширення сучасного технологічного забезпечення виробництва молока та укрупнення молочних ферм. Так, у країнах ЄС ферми з поголів'ям 50–100 корів, що застосовують сучасні технології вироблятимуть 75 % молока, а кількість їх збільшиться вдвічі за рахунок скорочення дрібних ферм. У США більшою мірою, ніж у Європі, домінуватимуть великі підприємства з поголів'ям молочних корів кілька сотень, що забезпечить оптимальні умови освоєння сучасних технологій виробництва і переробки молока. Збільшення середнього розміру стада відбудеться і в Австралії та Новій Зеландії [1, 4, 11].

Висновки. Таким чином, проаналізувавши ситуацію яка склалася на світовому ринку молока та молокопродуктів у 2011 році порівняно з попереднім роком можна сказати, що кардинальних змін не відбулося. Дещо збільшилися обсяги виробництва молока.

Література

1. Продовольственный комплекс / [Д.Ф. Вермель, В.Д. Гончаров, Н.К. Князев и др.]. – М. : Колос, 1982. – 303 с.
2. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/>.
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fao.org/about/en/>.
4. Poppe K.J. Food legislation and competitiveness in the EU food industry. Case studies in the dairy industry / K. J. Poppe, J. H. M. Wijnands, H. J. Bremmers. – 2008. – P. 140.
5. Ладика В. Світовий молочний ринок: стан та перспективи / В. Ладика, О. Масляк // Пропозиція. – 2009. – № 3. – С. 51–54.

6. Камилова С.Р. Система управління ринку молочної продукції в Європейському Союзі / С.Р. Камилова // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 156–160.
7. EU Agricultural Prices in 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.eu>.
8. FY 2008. Budget Summary and Annual Performance Plan [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.obpa.usda.gov>.
9. Milk incomes loss contract program [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.fsa.usda.gov>.
10. World Tariff Profiles 2008. – Geneva : WTO, ІТС, UN, 2008. – Р. 220.
11. Ліпич Л.Г. Формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон'юнктури ринку : [монографія] / Ліпич Л.Г., Левицький В.В., Кошій О.В. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. – 168 с.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Коляденко С. В.

УДК 658.5.012.32:005

М. О. ГУДЗЬ, В. В. СТАДНИК, Т. В. МИХАЛЬЧИК
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ІНКОРПОРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ АРХЕТИПІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ В ОРГАНІЗАЦІЙНУ КУЛЬТУРУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджуються ментальні особливості організаційної поведінки та можливість їх взаємопроникнення при формуванні організаційної культури спільних підприємств.

Investigates the mental peculiarities of organizational behavior and the possibility of interpenetration in the formation of organizational culture of joint ventures.

Ключові слова: організаційна поведінка, спільні підприємства.

Актуальність дослідження. Однією з визначальних ознак розвитку світової економіки є глобалізація, проявами якої є посилення ролі ТНК на формування міжнародних економічних відносин, рух капіталу з однієї країни в іншу, передачу технологій тощо. Обсяг іноземних інвестицій в Україну щороку зростає, іноземні підприємства стикаються з низкою проблем, пов'язаних з виходом на ринок іншої країни, зокрема, з необхідністю пристосування до місцевої культури, найму на роботу місцевих працівників. А управління мультинаціональним колективом вимагає вдумливих підходів до формування організаційної культури з урахуванням впливу національного менталітету на її склад і тип. Останні значною мірою визначають особливості організаційної поведінки спільних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей організаційної поведінки посвячені роботи провідних зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, цими дослідженнями займалися Х. Мінцберг, А.С. Танненбаум, Ф.А. Хеллер, Д.П. Богиня, М. В. Семикіна, Ю.І. Палеха та ін. Відмінності культур населення різних країн світу стали об'єктом дослідження голландського антрополога Г. Хофштеде, який виділив фактори національної культури, що визначають, на думку вченого, способи структурування і управління організаціями, і це безпосередньо впливає на організаційну поведінку. Проте питання взаємопроникнення різних типів організаційних культур на спільних підприємствах і формування на основі цього домінуючого типу організаційної поведінки досліджено недостатньо.

Мета статті. Дослідження стану та визначення факторів, які впливають на інкорпорацію архетипів організаційної поведінки при формуванні організаційної культури у спільних підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Термін “організаційна поведінка” з'явився на початку 60-х років ХХ ст. внаслідок об'єднання наукових дисциплін, що займаються обґрунтуванням поведінки окремих людей особисто та в групах, а також організацій у зовнішньому середовищі [3]. Організаційна поведінка – це поведінка працівників, об'єднаних у певних управлінських процесах, що мають свої цикли, ритми, темпи, структурні відносини, організаційні рамки і культуру. Зазначені процеси, з одного боку, спрямовуються зусиллями керівників різних рангів, залежать від їх культури управління, а з іншого – реалізуються в поведінці безпосередніх працівників організації [5, с. 130]. Отже, організаційна поведінка є комплексною прикладною наукою про поведінку суб'єктів організації – людей, груп, колективу в цілому, а також організацій як системи у зовнішньому середовищі; предметом її дослідження є закономірності поведінки людей в організаціях та організацій у зовнішньому середовищі і соціальні, економічні, психологічні фактори, що визначають цю поведінку.

Для формування та розвитку адекватної стратегічним цілям підприємства організаційної поведінки потрібно відбирати – інформувати – стимулювати – керувати. Тобто відбирати працівників з мотивацією, ціннісним ставленням до праці, нормами поведінки, близькими до організаційної культури підприємства; інформувати про те, що є цінним для підприємства; стимулювати те, що є цінністю, заохочувати поведінку, яка є нормою, зразком або стандартом для працівників; щоденно управляти організаційною культурою [1, с. 22–27]. Це дає змогу формувати ті типи організаційної поведінки, які відповідатимуть уявленню вищого менеджменту про ставлення людей до праці, які забезпечуватимуть ефективну організаційну взаємодію.

Проблема коригування та управління організаційною поведінкою особливо гостро проявляється на спільних підприємствах. Спільні підприємства (СП) виступають одночасно як форма використання іноземного капіталу і різновид організування та здійснення конкретної господарської діяльності, де відбувається безпосереднє зіткнення інтересів учасників, що належать до різних культур (мають різну ментальність і часто – різні пріоритети організаційної поведінки). Принципова відмінність СП від інших форм міжнародного співробітництва полягає у тому, що взаємодія партнерів знаходить відображення у єдиній правовій формі. Отже, менталітет і спільні підприємства – мета дослідження цієї статті.

Кажучи про менталітет людини, ми маємо на увазі загальний спосіб сприйняття нею світу, її можливість відчувати і мислити таким чином, як це характерно для сучасної епохи і тієї території, де вона мешкає. Треба відзначити, що проблему менталітету і його вплив на процес праці почали досліджувати досить недавно – наприкінці 20 сторіччя. Це викликано змінами в ідеології і світосприйнятті. В Україні на ідеї оновлення трудового менталітету економісти стали звертати увагу у зв'язку з демократизацією суспільного життя та ринкової трансформації економіки.

Використання ментальних особливостей є могутнім важелем спонукання людини до високоефективної праці, оскільки менталітет значною мірою визначає структуру потреб і мотивів працівника. Однак тривалий період економічної кризи негативно позначився на трудовому менталітеті українців. В Україні спостерігається деформація трудових цінностей, масове погіршення якості трудового потенціалу, що відбивають дані статистики та наукових досліджень, починаючи з показників здоров'я, працездатності і до професійно-якісних характеристик сучасного працівника, його здатності до продуктивної праці [1, с. 22–27].

Сучасне підприємство в значній мірі виступає як культура – у буквальному і термінологічному розумінні слова. Фірмовий стиль, імідж, організаційна культура, дух корпорації з метафор дуже швидко перетворилися на конкретні технологічні вимоги. Розвиток організаційної культури, складовою якої є організаційної поведінка, відіграє основну роль у встановленні системи ефективних комунікацій та тим самим значно скорочує обсяг і витрати обмінюваної інформації, надає інформації загальну схему її інтерпретації, яка йде від зовнішнього середовища. Тому в сучасних організаціях так важливо розвивати такі елементи організаційної культури, які прискорюють інформаційний обмін, роблять процес прийняття рішень прозорим і зрозумілим для інтерпретації членами трудового колективу.

Більша кількість провідних зарубіжних фахівців із менеджменту схильні розглядати сучасний менеджмент переважно як «культурологічний» [4–6]. Тому під час удосконалення моделі вітчизняного менеджменту та його впливу на становлення і коригування адекватної умовам господарювання організаційної поведінки слід враховувати не тільки особливості господарювання, ментальні настанови українського суспільства та сприйняття керівниками та провідними спеціалістами майбутнього стану складових організаційної культури, а також основні тенденції розвитку світового менеджменту.

Проблема формування адекватної сучасним канонам спільної людської діяльності організаційної поведінки на спільних підприємствах проявляється насамперед у необхідності узгодити усталені види різних її архетипів, що відповідають різній ментальності учасників СП. Її розв'язання є достатньо складним і тривалим процесом, що перш за все пов'язано з уже існуючими у свідомості працівника стереотипами поведінки в колективі, які неможливо змінити протягом короткого часу. Розвиток організаційної культури, а отже і організаційної поведінки, пов'язаний з певними труднощами, перешкодами та опозицією з боку персоналу підприємства. При зміні організаційної культури підприємства потрібно враховувати не тільки стан зовнішнього середовища та особливості бізнесу, але й внутрішнє середовище та ментальність українського суспільства.

Невдачі західних топ-менеджерів щодо впровадження на СП тих складових організаційної культури, які б змінювали на краще організаційну поведінку вітчизняних працівників можна пов'язати з неврахуванням ментальних особливостей українського народу. Ця проблема загострюється ще й такими чинниками:

- нерозуміння багатьма менеджерами сутності та ролі організаційної культури та відсутності у них дієвого інструментарію її побудови;
- глобалізаційні процеси в бізнесі, що зумовлюють необхідність пошуку нових методів управління, пов'язаних з питанням національної та культурної ідентичності та неповторності;
- неврахування менеджерами іноземних підприємств, що функціонують в Україні, національно - культурних особливостей працівників.

Вагому роль відіграє фактор призначення іноземними власниками на керівні посади своїх менеджерів, котрі не завжди розуміють український менталітет, а в результаті – і мотиви поведінки співробітників. І хоча на сьогодні все більше проявляється позитивна тенденція у формуванні структури топ-менеджменту СП (рекрутингові агенції, що підбирають на посади менеджерів вищого управлінського рівня для іноземних компаній, зазначають, що американці, італійці та французи все частіше обирають українців з огляду на те, що вони обходяться роботодавцям-іноземцям набагато дешевше) [4], все ж вони обов'язково проходять навчання у штаб-квартирах материнських компаній. Тут їх спонукують до опанування новими методами управління, які ґрунтуються на зовсім іншій філософії ведення бізнесу.

Провідниками такої філософії (яка ґрунтується на зовсім іншому духовному підґрунті), вони повинні стати, повернувшись в Україну. Проте зазвичай існують значні труднощі із культивуванням вищими менеджерами нового типу організаційної поведінки у СП – індивідуальне протиставляється колективному. Інкорпорація різних архетипів організаційної поведінки у СП майже завжди є конфліктною і цьому є об'єктивне пояснення. Воно ґрунтується на значних відмінностях в основних складових національної культури.

Для розуміння цих відмінностей (а значить – і для розробки способів узгодження організаційної поведінки) голландським ученим Г. Хофштеде і французьким консультантом з управління Д. Боллінже було застосовано інтегральний підхід в дослідженні національного фактора в організації. Досліди Хофштеде ґрунтувались на аналізі більше як 116 тис. анкет, що містили відповіді працівників великої мультинаціональної корпорації, які збирались двічі – в 1968 і 1972 роках. Г. Хофштеде на основі даних згрупував і виділив п'ять характеристик – факторів національної культури, які визначають способи структурування і управління організаціями [4, с.7-10]:

- 1) дистанція влади;
- 2) індивідуалізм;
- 3) мужність;
- 4) прагнення уникнення невизначеності;
- 5) довгостроковість орієнтацій.

Перший фактор – дистанція влади – це ступінь допустимої представниками даної країни нерівності між людьми.

Другий фактор (“індивідуалізм – колективізм”) характеризує ступінь, з яким люди цієї країни діють здебільшого як індивіди або ж як члени команди, клану, роду, сім'ї, організації.

Третя характеристика – “мужність – жіночність” – відображає ставлення людей цієї культури до цінностей, які асоціюються майже в усіх культурах з роллю чоловіка: “наполегливість” і “самовпевненість”, “успіх і конкуренція”. Інший полюс цієї змінної – жіночі цінності – типу теплих особистих відносин, турботи про слабких і солідарності, підтримки, комфорту і домашнього затишку.

“Прагнення уникнути невизначеності” визначає міру, з якою представники певної нації надають перевагу структурованим та чітко визначеним ситуаціям.

П'ятий чинник характеризується довгостроковою або короткостроковою орієнтацією в поведінці членів суспільства.

Інтерпретація науковцями цих чинників стосовно порівняльної ментальності українців та західноєвропейців дала підстави їх зробити такі висновки [6].

«Дистанція до влади». Значення цього фактора для європейських країн та США є нижчими від середнього, причому для німців – найменше. Це свідчить про те, що для цих країн участь працівників у прийнятті рішень є доволі високою. Така взаємодія працівників з керівництвом зумовлює схильність до демократичного стилю керівництва. Величина цього чинника характеризує українську культуру як культуру з великою концентрацією влади і високим ступенем нерівності. При цьому влада у суспільстві розподілена нерівномірно – більша її частина належить невеликій кількості людей.

«Індивідуалізм-колективізм». Дуже високе значення цього показника властиве жителям США, трохи менше – голландцям та німцям. Отже, такі співробітники схильні працювати самостійно та брати на себе повну відповідальність щодо поставлених завдань та прийняття рішень. Натомість для українців величина цього чинника є в 3,8 рази меншою за середній показник, що демонструє прагнення українців надавати більше значення колективним трудовим цінностям, ніж індивідуальним. Отже, українці проявляють готовність працювати в колективі, прихильність до командної праці, а також – низьке бажання працювати індивідуально, безініціативність та невідання брати на себе відповідальність.

«Мужність-жіночність». Значення цього критерію для представників Німеччини, США та України є вище від середнього, на відміну від Нідерландів, представники якої більшою мірою проявляють схильність до солідарності, побудови теплої комфортної атмосфери в колективі. Визначена для України величина цього показника є дещо вищою, ніж середній рівень, і свідчить про двоїстість українського характеру. Для українських працівників важливі дохід, успіх в конкурентній боротьбі рівною мірою як і дружельюбна атмосфера, стабільність становища, солідарність..

Показник «Уникнення невизначеності» для голландців та американців є трохи нижчий за середнє значення, за результатами анкетування Хофштеде. А для німців це значення вище від середнього на одиницю. Отже, певна невизначеність для американців та голландців вносить інтригу та зумовлює зацікавленість. Для німців дуже важливі структуровані та чіткі завдання, дисципліна та дотримання стандартів та процедур. Числове значення індексу «Уникнення невизначеності» говорить про високий ступінь стурбованості українців своїм майбутнім, тривоги і залежності від зовнішніх чинників. Істотно вплинула на український національний менталітет і багатовікова відсутність власної держави.

Отже, існують істотні відмінності між представниками досліджуваних націй. Тому іноземним інвесторам варто проаналізувати та врахувати ментальні особливості своїх співробітників, зокрема й українських, якщо вони (інвестори) прагнуть ефективно функціонувати в Україні. Український менталітет ґрунтується на таких архетипах (праобразах, ідеях):

• Матір – Земля, що знайшов прояв у таких властивостях, як адаптація і прив'язаність до землі, працьовитість;

• Воля – вільна, творча праця, індивідуалізм;

• Віра – вірність національним святиням, традиціям, висока відповідальність.

Отже, толерантність та креативність, притаманні українцям, створюють сприятливий ґрунт для інновацій, а також сприяють творчості і в мультинаціональному колективі за умови формування атмосфери, що ґрунтується на взаєморозумінні, взаємодопомозі, тобто міжкультурного сприйняття – позитивного прагнення примирити, зрозуміти і оцінити культурні відмінності, сприяючи належній і ефективній поведінці в процесі міжкультурної комунікації.

Архетипи поведінки людей у колективі засновані на національній культурі й практично не підлягають зміні. Домогтися їх змін можна тільки одним способом – заміною носіїв національної культури. Як один із прикладів тут можна навести той, що саме із цієї причини транснаціональні компанії, виходячи на нові національні ринки, надсилають для управління компанією експатів. І тільки через кілька років на вищій управлінській рівень призначають місцевих менеджерів.

Висновки. Проведені дослідження дають підстави для таких висновків:

1. Результативність спільної роботи людей залежить від дотримання ними встановлених в організації правил і норм організаційної поведінки, що в свою чергу залежить від рівня вмотивованості працівників.

2. Потреби та інтереси, що впливають на рівень вмотивованості, є неоднаковими у різних людей. На структуру потреб і мотивів, а значить – на поведінку працівника в організації – значний вплив справляє його ментальність, національний архетип.

3. Для узгодження мотивацій членів організації вищому менеджменту необхідно формувати у ній організаційну культуру, яка повинна включати ті норми поведінки, які, з одного боку, відповідатимуть загальнолюдським цінностям, а з іншого – допомагатимуть реалізації стратегії конкурентоспроможності;

4. У спільних підприємствах відбувається зіткнення різних архетипів організаційної поведінки і їх інкорпорація у процесі формування та розвитку організаційної культури повинна відбуватися шляхом взаємопроникнення з безперечною підтримкою менеджментом тих елементів, які змінюють організаційну поведінку у бік підвищення ініціативності, відповідальності працівників, роблячи підприємство гнучким, здатним своєчасно та адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища.

5. Українські працівники за своїми ментальними ознаками є досить толерантними і гостинними по відношенню до представників інших національностей, тому легко взаємодіють та співпрацюють з іноземцями, схильні налагоджувати приязні стосунки у мультинаціональному колективі, а також є гнучкими та адаптивними за своєю природою. Проте сприйняття ними таких західних цінностей, як невисокий рівень дистанціювання від влади (а значить – долучення до участі в управлінні), зниження рівня межі терплячості (що даватиме змогу активніше відстоювати свої права у трудових суперечках із роботодавцем), підвищення ініціативності тощо, створюватиме умови для набагато кращої організаційної взаємодії. В свою чергу, це сприятиме кращому сприйняттю так званих «м'яких» технологій і методів управління, які формують цілеорієнтовану організаційну поведінку. Тому питання міжкультурних взаємовідносин у мультинаціональних колективах залишаються актуальними і можуть стати предметом наступних досліджень.

Література

1. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – К. : Шторм, 2003. – 22–27 с.
2. Болин К. Локальний путь глобального менеджмента / К. Болин // &Стратегии. – 2009. – № 9. – С. 6–10
3. Вегера С.А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії / С.А. Вегера // Актуальні проблеми економіки, 2004. – №2. – С. 4–8.
4. Занковський А.Н. Организационная культура. Организационная психология / Занковський А.Н. – М. : Флинта – 2003. –С. 7–10
5. Палеха Ю.І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культура / Ю.І. Палеха. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджм. і бізнесу, 2000. – 211 с.
6. Панченко А. Украина в системе культурных координат бизнеса / А. Панченко, И. Тихомирова / Менеджмент и менеджер. – 2002. – № 8. – С. 15–19.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА УМОВИ МІЖНАРОДНОЇ СЕГМЕНТАЦІЇ

У статті визначено сутність міжнародної сегментації, її підходи та етапи проведення для ефективного функціонування на міжнародних ринках.

In the article it was certainly essence of international segmentation, its approaches and stages of leadthrough for the effective functioning on international markets.

Ключові слова: міжнародна сегментація ринку, сегмент міжнародного ринку, перспективність сегмента, критерії сегмента, доступність сегмента.

Актуальність теми. Зростаюча інтеграція світової економіки, що відбувається завдяки інтенсивному обміну товарами і послугами, інтернаціоналізації ринку капіталу, сприяє збільшенню міжнародної кооперації виробництва і тим самим росту прямих зарубіжних інвестицій, все більше примушує навіть середні підприємства розширювати поля їх діяльності на зарубіжні ринки.

На даному етапі розвитку, у період пострадянської трансформації, питання про вихід на зовнішні ринки для українських підприємств став найбільш актуальним. Для деяких з них експортні операції, через неплатоспроможність вітчизняного попиту, мають вирішальне значення. Особливо виразно це показують приклади промислових гігантів, що переборюють наслідки трансформаційного шоку повільніше і складніше.

Аналіз публікацій. Вагомий науковий внесок у вивченні сегментації міжнародного маркетингу зробили такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Багієва, Б. Берман, С. Джейн, Дж-П. Дженнет, С. Дуглас С, Дж.М. Еванс, Г. Елбаум, Дж. Йогансон, Ф. Катеора, В. Кііган, Ф. Котлер, Н. Моїсєєва, С. Нікіфірова, Х. Хеннесей та ін.

Теоретичні основи і проблематику міжнародного маркетингу досліджували українські вчені, серед яких Е.М. Азарян, С.В. Борзенков, Г.П. Гоголь, О.Л. Каніщенко, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.П. Луцій, В.Л. Пілюшенко, Т.І. Прітиченко, В.Д. Рогожин, С.В. Смерічевський, Т.М. Циганкова, Т.І. Чаюн, П.А. Черномаз. У своїх працях українські маркетологи висвітлюють різні аспекти теорії та практики використання міжнародного маркетингу на торговельних підприємствах.

Мета написання статті полягає у розумінні сутності, доцільності та умов ефективності міжнародної сегментації світового ринку.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивна необхідність сегментації обумовлена існуванням різноманітних потреб споживачів одного й того самого товару.

Специфічною формою сегментації ринку є пошук власної ринкової ніші – вузького сегмента ринку з чітко обмеженою кількістю споживачів та асортименту товару. Суттєвою ознакою ринкової ніші є цілковита відсутність конкуренції або її мінімальний рівень.

Сегмент міжнародного ринку – група споживачів з однаковими очікуваннями та вимогами стосовно товарів, незважаючи на культурні та національні відмінності.

Міжнародна сегментація ринку – процес ідентифікації специфічних сегментів потенційних споживачів у вигляді групи країн або груп індивідуальних покупців з однаковими характеристиками, що з великою вірогідністю продемонструють схожу поведінку під час купівлі.

У процесі сегментації є певна послідовність дій, яка передбачає такі стадії [1]:

- вибір критерію сегментації;
- виділення груп споживачів за однією або кількома ознаками;
- визначення розміру сегмента і його ринкового потенціалу;
- прогноз можливої частки ринку;
- дослідження балансу «можливості фірми – вимоги сегмента»;
- оцінка ефективності сегмента й остаточний вибір сегмента.

Більшість виробників та торговельних посередників на світовому ринку орієнтуються на певні групи споживачів (сегменти світового ринку), тобто дотримуються сегментаційної стратегії маркетингу в протилежність стратегії масового маркетингу (без виділення сегментів). При цьому фірми ставлять перед собою певні цілі та контролюють умови ефективності сегментації (рис. 1) [2].

Можливість моніторингу параметрів сегмента (як умова ефективної сегментації) – це наявність інформаційної бази для оцінки розміру, динаміки та інших показників і характеристик сегмента в майбутньому.

Прибутковість (як умова ефективної сегментації) передбачає, що сегмент має бути достатньо великим для забезпечення нормальних прибутків фірми.

Доступність сегмента – можливість здійснення маркетингового впливу на сегмент, яка вимагає наявності відповідних каналів розподілення продукції та можливості організації ефективного процесу маркетингової комунікації.

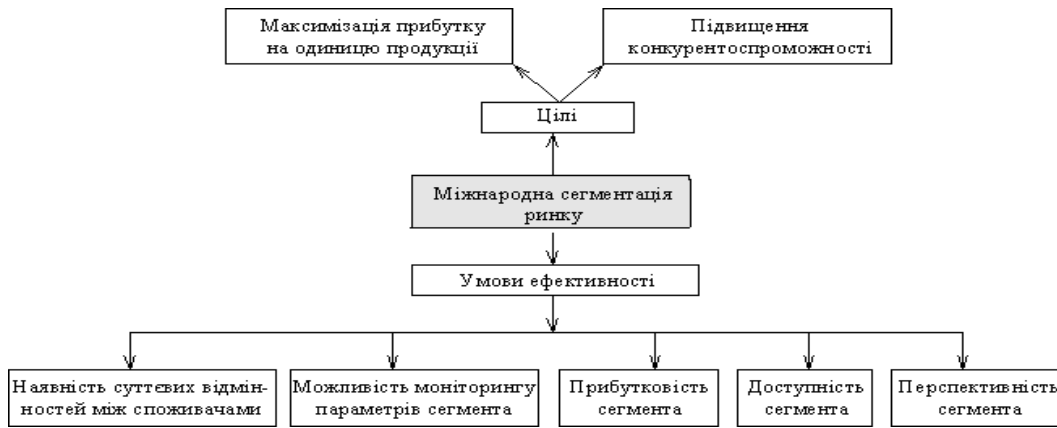


Рис. 1. Цілі та умови ефективної міжнародної сегментації ринку

Перспективність сегмента – сприятливий прогноз розвитку параметрів сегмента, отриманий за результатами маркетингового дослідження.

Існують різні підходи до міжнародної сегментації [3]:

1. Ідентифікація груп країн з попитом на схожі товари. Полягає у виділенні груп однорідних країн. Головним недоліком є те, що даний підхід враховує характеристики країн, а не покупців. Перевагами є простота і традиційність.

2. Ідентифікація сегментів, існуючих в усіх або багатьох країнах. Даний підхід полягає у виділенні універсальних сегментів. Дозволяє зекономити на масштабах та підтримує стабільність іміджу. Недоліком підходу є невеликий розмір сегмента в кожній країні та великі витрати на вихід на ринок.

3. Вихід з одним і тим же товаром на різні сегменти в різних країнах. Передбачає виокремлення у кожній країні різних сегментів, потреби яких відрізняються від країни до країни. Головною перевагою є швидка адаптація до місцевих умов. Щодо недоліків, то даний підхід може погіршити стабільність іміджу фірми.

Точних правил та визначених методик сегментації світового ринку не існує. Кожна фірма залежно від специфічних особливостей товару та інших обставин обирає власні критерії сегментації та механізми моніторингу параметрів сегмента.

Сукупність критеріїв сегментації світового ринку складається з чотирьох основних груп (рис. 2) [1]:

- 1) географічні,
- 2) економічні,
- 3) політико-правові,
- 4) персоніфіковані.

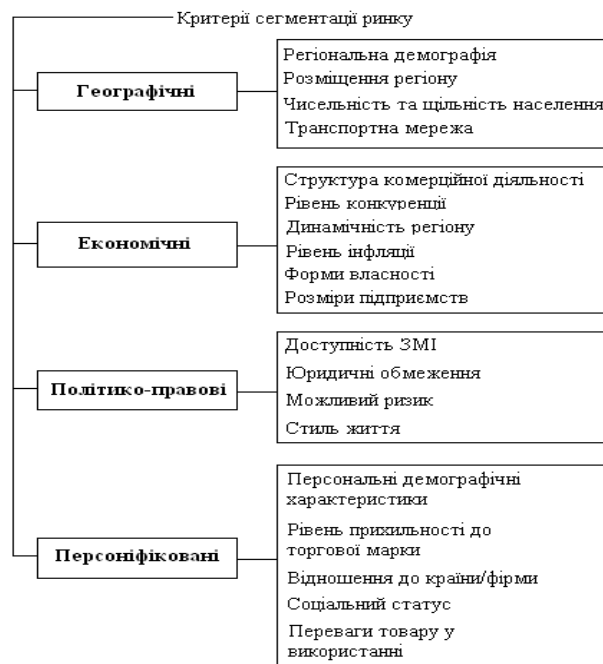


Рис. 2. Критерії сегментації світового ринку

З методологічного погляду фундаментальних відмінностей між сегментацією ринків товарів виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання не існує, хоча критерії, що застосовуються, мають різну змістову навантаженість. Найпоширенішими критеріями сегментації ринку виробничих товарів є приналежність підприємства до певного сектора економіки, форма власності, розмір підприємства, рівень спеціалізації.

Сегментуючи ринки товарів виробничо-технічного призначення, зазвичай, використовують такі ознаки[3]:

- географічні,
- виробничо-економічні (належать до певної галузі, рівень техніко-технологічного розвитку фірм споживачів тощо),
- організаційно-економічні (форма власності, розмір фірми, умови оплати, організація гарантійного обслуговування, специфіка закупівель тощо),
- психографічні (новаторство чи консерватизм, схильність до рахунків тощо).

Фірми класифікують споживачів своїх товарів/послуг за багатьма ознаками, але для розробників маркетингової стратегії цінність мають лише ті критерії, що пов'язані з поведінкою споживачів та самі по собі достатньо обґрунтовані.

У міжнародній маркетинговій діяльності прийнято виокремлювати макро- та мікросегменти. Під макросегментами світового ринку розуміють певні сукупності країн з однаковими характеристиками згідно з критеріями сегментації. Мікросегментами в міжнародному маркетингу вважаються групи споживачів (осіб, фірм, організацій тощо) на цільовому зарубіжному ринку, які демонструють різну поведінку (вимоги споживачів, мотиви, переваги тощо) по відношенню до товарів/послуг фірми.

Одним із поширених методів міжнародної макросегментації є кластерний, сутність якого полягає у класифікації країн за трьома важливими для маркетингової діяльності критеріями[2]:

- ринковий потенціал країни;
- власні конкурентні переваги на ринку даної країни;
- ризик міжнародної діяльності (політичний, валютний, трансфертний тощо)

Висновки. Одним з перших стратегічних рішень, що приймається, повинно стати визначення ринку, на якому буде вестися конкурентна боротьба. Цей вибір свого базового ринку припускає розбиття ринку на частини, що складаються зі споживачів зі схожими потребами та поведінковими чи мотиваційними характеристиками, що створюють сприятливі маркетингові можливості. Можна надати перевагу звертанням до всього ринку чи сфокусуватися на одному чи декількох специфічних сегментах у межах свого базового ринку. Таке розбиття базового ринку звичайно виконується в два етапи. Задача першого етапу, що має назву макросегментація полягає в ідентифікації "ринків товару", в той час як на другому етапі, що має назву мікросегментація, ставиться ціль виявити всередині кожного раніше ідентифікованого ринку "сегменти" споживачів.

Література

1. Наукова бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osvita-plaza.in.ua/index/shpargalki_mizhnarodnij_marketing/0-1742
2. Библиотека научной и студенческой информации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=460315>
3. Наукова бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,9999999/catid,129/id,3758/

Надійшла 06.05.2012; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Досліджено сучасний стан розвитку світового та вітчизняного ринку сої, розкрито основні причини, що стимулюють розвиток соєвого ринку в Україні. Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування ринку сої та продуктів її переробки.

The modern state of world and domestic market for soybeans, the basic reason that stimulate the development of soybean market in Ukraine. Suggestions for improving the functioning of the market soybeans and processed products.

Ключові слова: формування соєвого підкомплексу, ринок сої, державна політика, рентабельність.

Вступ. Глобалізація економіки гостро ставить питання про розвиток окремих галузей сільського господарства, які здатні забезпечити світову продовольчу безпеку [1]. За оцінками спеціалістів до 2025 року населення планети збільшиться до 8 млрд., а від так може виникнути глобальна продовольча проблема за умови майже вичерпаних земельних, кліматичних, гідрологічних і матеріально-технічних ресурсів. Зростання народонаселення на земній кулі обумовлює невідкладну необхідність забезпечення їх продуктами харчування рослинного і тваринного походження. Для удосконалення якості білкового харчування за рахунок продуктів тваринництва необхідна організація повноцінної кормової бази, збагачення раціонів протеїном, клітковиною, вітамінами та мікроелементами. У всьому світі першість в цьому відводиться безумовно сої, яка є однією з основних культур світового землеробства і культивується на мільйонах і десятках мільйонів гектарів у світі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження виробництва соєвих бобів на світовому і вітчизняному ринках, в контексті вирішення питання доцільності розвитку виробництва соєвого харчового білка, збільшення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, зростання прибутковості аграрних підприємств та відновленні родючості ґрунтів.

Огляд останніх досліджень і публікацій. На зазначеному напрямі дослідження працюють такі українські вчені, як А.О. Бабич (дослідження розвитку земельних, продовольчих і кормових ресурсів, рослинного білку, сої і т.д.), а також В.Ф. Петриченко, В.І. Заверюхін, В.М. Писаренко, А.І. Свеженцов, М.Ф. Кулик, М.Ф. Засуха, С.О. Семенов, А.А. Поліщук [2, 3]. Ринок сої та економічну ефективність виробництва культури досліджували Беляєв О.В., Калінчик М.В., Заболотний О.Г. та інші [4, 5]. Позитивно оцінюючи результати досліджень провідних вчених, слід відзначити, що враховуючи динамічний розвиток ринку соєвих бобів та продуктів їх переробки, а відповідно, наявність істотного потенціалу для подальшого нарощування, як виробництва даних товарів, так і обсягів торгівлі ними, виникає необхідність в комплексній оперативній оцінці стану ринку, прогнозах його розвитку.

Особлива увага до білка сої обумовлено наступними факторами:

- доступність сировини;
- унікальний хімічний склад насіння сої, що забезпечує рентабельність промислової переробки;
- висока біологічна, харчова й агроекологічна цінність культури і гарні функціональні властивості соєвих білкових продуктів;
- великий історичний досвід використання продуктів переробки сої в харчуванні [6].

Головним компонентом сої, заради якого вона і вирощується, є білок, другим за значимістю – олія. Якщо порівнювати вміст білка у сої й інших культурах, то можна стверджувати, що жодна рослина у світі не може зрівнятися із соєю за цим показником [7]. Виробництво висококонцентрованих соєвих білків (ізолятів і концентратів) зосереджено на заводах декількох фірм у США, Західній Європі, Японії й Ізраїлі. В останні роки власне виробництво концентратів і ізолятів соєвих білків активно розвивається в Індії, Китаї.

Як видно з табл. 1, якщо в 2001 р. вироблено сої 184,7 млн. тонн, то в 2010 р. – 258,3 млн. тонн, або в 1,4 рази більше. За прогнозами учених світу, до 2015 року споживання рослинних білків і, в першу чергу, соєвих збільшиться до 1,7 рази, або 440 млн. тонн. В таблиці відображені найбільші виробники сої у світі. В загальній кількості виробництва сої в США становить 35,07 %, Бразилії 27,1 %, Аргентина 19,1 %, Китай 5,9 %, Індія 3,7 %, Росії майже 0,5 %, України зросла до 0,64 % від світового виробництва.

Сполучені Штати є найбільшим виробником сої, однак, домінування на ринку стрімко знижується. Якщо в 1980 році США виробляли 60 відсотків соєвих бобів в світі, то в 2010 році цей показник знизився до 35%. Зниження ролі країни як експортера пояснюються посиленням конкуренції на внутрішньому ринку з кукурудзою, виробництво біодизеля, і опір на деяких ринках з використанням генетично модифікованих сортів культури.

Бразилія виробляє майже чверть сої в світі і в 2003 році стала найбільшим експортером цієї продукції, подвоїв свої виробництво з 2000 до 2010 року. Також значними темпами росте виробництво в Аргентині, Індії. Хотілось би зазначити про значимість сої як однієї з найважливіших олійних культур не тільки у світі, а й у Росії, де виробництво соєвих бобів зростає значними темпами. У 2010 році виробництво сої в Росії виросло в 1,5 рази в порівнянні з 2006 р. і склало 1,2 млн тонн. При цьому, виробництво шротів в

РФ тісно корелює з обсягами пропозиції олійних в країні. Але, незважаючи на збільшення валового збору сої, російські переробні підприємства поки не в змозі компенсувати в повному обсязі потреби основних споживачів соєвого шроту / макухи. У зв'язку з цим частину попиту покривалася імпортною продукцією. Виробництво соєвого шроту в 2010 р. склало 1,771 тис. тонн при споживанні шроту – 2,221 тис. тонн у 2010 р. Зокрема, важливо визначити, що майже 50% соєвих бобів для переробки імпортується, імпорт бобів стабільно росте і у 2010 р. склав 1,115 млн. тонн, а імпорт соєвого шроту знизився до 420 тис. тонн в 2010 р.

Таблиця 1

Країна	Виробництво сої в світі, млн тонн				
	Роки				
	2001	2004	2007	2009	2010
США	78,7	77,2	70,4	91,4	90,6
Бразилія	43,5	60,0	61,0	56,96	70,0
Аргентина	30,0	39,0	47,0	30,99	49,5
Китай	15,4	17,5	14,3	14,5	15,2
Індія	5,4	7,0	9,3	10,2	9,6
Парагвай	3,55	5,0	7,0	3,9	7,5
Канада	1,4	2,9	2,7	3,5	4,3
Україна	0,12	0,36	0,72	1,04	1,67
Росія	0,35	0,56	0,65	0,94	1,2
Інші країни	6,28	7,88	6,73	8,67	7,73
Всього	184,7	217,4	219,8	222,1	258,3

Про зростання споживання сої свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Світові показники виробництва, експорту та імпорту соєвих бобів, млн тонн (за даними державного департаменту сільського господарства США (USDA))			
Рік	Виробництво	Експорт	Імпорт
2003	190,1	62,0	54,2
2007	219,9	74,7	78,8
2010	258,3	98,2	93,1

Аналіз світової практики використання соєвих бобів показує, що існують кілька основних напрямків їхнього застосування, а саме: виробництво рослинного масла; кормів; продуктів харчування як із самих бобів, так і з використанням продуктів їхньої переробки як інгредієнти для виробництва харчової продукції.

Соєа збагачує ґрунт азотом, тому є відмінним попередником для пшениці кукурудзи, ячменю та багато інших сільськогосподарських культур. У Сполучених Штатах, це звичайно означало посадку сої та кукурудзи в два роки поперемінно. Так, згідно з даними академіка НААНУ Бабица А.О., за рахунок введення сої в сівозміну США щорічно отримує 40% приросту економічної ефективності сільського господарства[3].

У державах колишнього СРСР сої споживають значно менше, ніж у більшості закордонних країн. Учасники ринку, прогнозуючи істотний ріст у цьому сегменті, вважають соєвий бізнес потенційно прибутковим і перспективним. У країнах СНД історично сформована перевага соняшника, обумовлена більше високим, чим в інших олійних культурах, відсотком змісту масла. Однак у зв'язку із занепадом тваринництва росте інтерес до рослинних, а по змісту протеїну соєа найбільш краща культура. Соєа - одна з найважливіших складових у підйомі тваринництва будь-якої країни. Застосування соєвих продуктів розширюється досить швидко й харчовою промисловістю. Серед великих споживачів цих продуктів - м'ясокомбінати, молочні заводи, харчові комбінати, кондитерські фабрики.

Ясно одне, що в країнах, де культивується соєа, забезпечено динамічний розвиток сільського господарства. І це зрозуміло. За рахунок введення сої в сівозміну підвищується родючість землі, використання продуктів переробки сої в кормовиробництві забезпечує ефективність тваринництва, у харчовій промисловості – вирішення проблеми харчового білка, в медицині – виробництво медпрепаратів та поліпшення здоров'я людей, продукти переробки використовуються на технічні цілі, в т. ч. на виробництво біопалива.

Показники рівня виробництва сої в світі та її значення у вирішенні економічних і соціальних питань свідчить про те, що загальногосподарське значення сої щороку зростає. Тому Україна не може залишатися

осторонь цього процесу, і збільшення виробництва сої актуально. Починаючи з 2004 року, фахівцями асоціації разом з фахівцями департаменту ринків рослинництва Міністерства аграрної політики і продовольства України, науковцями Національної академії аграрних наук, спеціалістами господарств була проведена певна робота по забезпеченню значного зростання виробництва сої.

Були розроблені і затверджені Міністерством аграрної політики і продовольства та Національною академією аграрних наук галузеві програми "Соєв України 2004, 2005–2010, 2008–2015", основним завданням яких є забезпечення збільшення площ з 189 тис. га в 2003 р., до 1 млн га в 2010 р., у м. Глобине був створений ТОВ "Науково-дослідний інститут сої", який взяв участь спільно з Українською асоціацією виробників і переробників сої, науково-дослідними інститутами НААН (Інститутом кормів, Інститутами землеробства), компанією "АМАКО" у розробці і подальшій передачі на семінарах виробникам сої в кількості 3000 комплектів:

- технології виробництва сої на зрошуваних землях України;
- рекомендацій щодо розробки технологічного процесу виробництва сої на богарних землях;
- технології виробництва сої в Україну по no-till технології з використанням іноземної техніки;
- технологічного процесу обробки сої ультраранніх і ранньостиглих сортів з міжряддями 15 см при використанні нових технічних засобів.

Також щорічно в регіонах, районах, господарствах проводились семінари, навчання, майстер-класи, науково-практичні наради, "Дні поля" з демонстрацією дослідних посівів, насіння, добрив, засобів захисту рослин, устаткування для проведення сільгоспробит і переробки сої. Крім того, асоціацією на базі Інституту кормів НААНУ в січні-лютому 2010 р. була проведена повномасштабна навчання у формі всеукраїнського майстер-класу для викладачів-консультантів з наступним навчанням цими викладачами фахівців в районах згідно з графіками, затвердженими керівництвом областей. Проведена робота сприяла динаміці постійного зростання посівних площ під соєю та її виробництва.

Таблиця 3

Виробництво сої в Україні за 2003–2011 рр. (всі категорії господарств)

Роки	Площа збирання, тис. га	Врожайність ц/га	Валовий збір, тис. тонн
2003	189,6	12,2	231,9
2004	256,0	14,2	363,3
2005	427,1	14,3	611,5
2006	714,8	12,4	889,6
2007	582,4	12,4	722,0
2008	547,7	15,4	813,0
2009	622,3	16,8	1042,5
2010	1038,0	16,1	1671,0

Як видно з табл. 3, Україні відбувається динамічне постійне зростання посівних площ під соєю та збільшення її виробництва. Якщо в 2003 р. (рік створення асоціації) було засіяно 189,6 тис. га та отримано 231,9 тис. га при врожаї 12,2 ц / га, то в 2010 р. відповідно було засіяно 1,038 млн. га і отримано 1,67 млн. тонн сої при врожаї 16,1 ц/га, тобто посівні площі збільшилися в 10,4 рази, валовий збір – в 7,2 рази. Україна вперше подолала мільйонний рубіж по валовому збору сої в 2009 р. – 1,04 млн. тонн і вийшла на перше місце серед країн Європи та СНД. У 2010 р. вийшла на 8 місце серед 75 країн світу, що займаються вирощуванням сої.

Завдяки розширенню посівних та збиральних площ, а також впровадженню сучасних технологій вирощування сої стабільно зростає і її врожайність – у 1,3 рази. Тим не менш, хотілося б відзначити, що не завжди високий рівень агровиробництва є визначальним чинником у прагненні досягти високих показників. Погодні умови завжди впливали і будуть продовжувати впливати на врожайність і якісні показники соєвих бобів. Незважаючи на підвищення рівня агровиробництва, врожаї сої, як і раніше продовжують більшою мірою залежати від погодних умов. Як, видно в табл. 3, природа також внесла свої корективи - нетипово-спекотна для українського клімату літня погода призвела до зниження середнього показника врожайності з 16,8 ц / га в 2009/10 МР до 16 ц / га в 2010/11 МР. Несприятливі погодні умови також відбилися і на якісних показниках соєвих бобів. Зокрема, учасники ринку відзначають велику кількість пропозицій олійної з низьким вмістом протеїну. Неналежа якість зерна сої зменшує економічну мотивацію для вітчизняних переробних підприємств та знижує її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

З даних табл. 4 видно, якщо в 2003 р. експорт соєвих бобів склав 42,4 тис. тонн на суму 10,2 млн. дол США, то в 2010 р. – 449,45 тис. тонн на суму 174 млн дол. США. За 10 місяців 2011 року Україна експортувала на зовнішні ринки 759 тис. тонн соєвих бобів, на загальну суму у 332 тис. американських доларів, при середній ціні – 438 \$/ тонну (Держкомстат). Україна зайняла стійку позицію в переліку країн-експортерів. Якщо аналізувати за країнам експортерами української олійної, то основним ринком збуту є Італія, на частку якої припадає 190,3 тис тонн (25%) експорту, при середній ціні у 432 \$/т, Туреччина – 55,07 тис. т – 7,3%, середня ціна продажу – 436 \$/т, Греція – 17,2 тис. т (2,5%), за ціною – 423 \$/т.

Динаміка експорту та імпорту сої в Україні

Показник	Експорт			Імпорт		
	2003	2006	2010	2003	2006	2010
Кіл-ть, тис. тонн	42,44	270,74	449,45	0,65	1,50	0,85
Вартість, тис. Дол. США	10240	62300	174231	390	728	1508

Коло виробників цієї культури постійно розширюється. Сьогодні в нього входять 5800 господарств, тоді як в 2003 р. було 2300. У їх розпорядженні сучасні технології, понад 109 сортів сої, проти 53 сортів у 2003 р. Потреба в насінні забезпечують 162 спеціалізованих господарства, 17 оригінаторів сортів. Збільшуються також виробничі потужності по переробці сої, які в даний час складають 2 млн тонн проти 160 тис. тонн у 2003 р.

Також, завдяки збільшенню посівних площ сої та інших зернобобових культур, покращаються якісні показники наших ґрунтів, які сьогодні, на жаль, знаходяться в критичному стані і виснажені до краю. Різне збільшення посівних площ ріпаку та соняшнику призвело до того, що ми вже вичерпали їх природну родючість і без внесення у великих обсягах мінеральних добрив вже не можна отримувати високі врожаї. Коштів же на їх закупівлю у наших фермерів не вистає, і тут їм на допомогу приходять зернобобові, які за вегетацію «зв'язують» 100-120 кілограм азоту, що рівносильно використанню 300–350 кілограм селітри.

Висновки. Отже, ринок сої розвивається надзвичайно динамічно. Такий істотний ріст обумовлений зростаючим глобальним попитом багату на білок їжу та рослинну олію, що виник внаслідок збільшення населення на планеті. Враховуючи світові тенденції розвитку соєвого ринку, можна зробити висновок, що обсяги його і надалі зростатимуть з синхронним поширенням географії як виробництва, так і торгівлі. Соєва є економічно вигідною культурою, яка не вимагає внесення азотних добрив, пестицидів, не наносить збиток навколишньому середовищу і сприяє її збереженню, користується стійким попитом на світовому ринку. Для багатьох країн Західної Європи соєва є найважливішим високобілковим і олійним ресурсом. Європейський ринок зацікавлений у постачанні не трансгенної сої, тому Україна могла б бути найбільшим експортером природної сої в Європу, але для цього вітчизняна соєва повинна бути відповідної якості. Вирощуючи генетично не модифіковану та екологічно чисту соєву, Україна забезпечить конкурентні переваги на світовому ринку. Зараз дуже важливо не залишитися осторонь від тенденцій ринку з переходу до органічного землеробства, перейти до використання сортів і технологій, які будуть затребувані завтра.

Література

1. Рудь В.П. Значення овочевого ринку в продовольчій безпеці України / В.П. Рудь // Зб. наук. праць Уманського держ. аграр. Ун-ту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1568#>
2. Бабич А.О. Нові сорти сої і перспективи виробництва її в Україні / А.О. Бабич // Пропозиція. – 2007. – № 4. – С. 46–49.
3. Бабич А. Соєвий пояс і розміщення виробництва сортів сої в Україні / А. Бабич, А. Бабич-Побережна // Пропозиція. – 2010. – № 4. – С. 52–56.
4. Беляєв О.В. Ринок сої та продукції її переробки в Україні / О.В. Беляєв // Зб. наук. праць Луганського держ. аграр. ун-ту ; за ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск : Вид-во «Елтон», 2002. – № 14 (26). – 446 с.
5. Заболотний О.Г. Проблеми підвищення ефективності виробництва сої і технології її переробки : [монографія] / О.Г. Заболотний. – Вінниця : Книга-Вега, 2006. – 168 с.
6. Ринок сої Росії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infokluch.com.ua/ua/news/168.html>
7. Побережна А.А. Економічні проблеми світового виробництва рослинного білка для задоволення потреб зростаючого народонаселення / А.А. Побережна // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 115–117.
8. Бойко О.О. Тенденції та перспективи ринку сої / О.О. Бойко // Зб. наук. праць Уманського держ. аграр. Ун-ту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1564>
9. Присяжнюк М.В. Аграрний сектор економіки (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2011. – 1008 с.
10. Димов О.М. Стан і тенденції виробництва сої в ринкових умовах / О.М. Димов // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 97–102.
11. Жуйков Г.Е. Перспективи виробництва сої на півдні України / Г.Е. Жуйков, О.М. Димов // Зрошуване землеробство : Міжвід. темат. наук. зб. – Херсон : Айлант, 2005. – Вип. 43. – С. 52–57.

Надійшла 07.05.2012; рецензент: д. е. н. Канінський П. К.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ У СФЕРІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

В статті узагальнено існуючу систему соціальних стандартів у сфері надання соціальних послуг, зокрема, визначено правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів та розглянуто проекти соціальних стандартів у сфері соціальних послуг. Визначено принципи якості надання соціальних послуг. Запропоновано основні завдання та напрями стандартизації соціальних послуг.

Existent system of social standards in the sphere of social services is generalized in the article. In particular, legal principles of forming and application of state social standards and norms are outlined and the projects of social standards in the sphere of social services are considered. Principles of quality of providing of social services are outlined. Basic tasks and directions of social services standardization are offered.

Ключові слова: соціальні стандарти, соціальні нормативи, соціальний захист, соціальні послуги.

Вступ. Останніми роками в Україні відмічається тенденція щодо зростання частки осіб, які потребують соціального захисту. Сучасний соціальний захист – це не лише показники кількості наданих послуг, забезпечення гарантованих соціальних виплат та допомог, вимогою часу стає підвищення рівня безпеки життя, здоров'я громадян в процесі соціального обслуговування, надання якісних соціальних послуг. Для повноцінного їх забезпечення важливою умовою є наявність стандартів та їх дотримання.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема стандартизації у сфері соціальних послуг є надзвичайно актуальною та періодично піднімається у дослідженнях фахівців соціальної сфери. Особливо слід відзначити доробки О.Л. Іванової, Л.Л. Сідельник [1], якими було запропоновано технологію розроблення стандартів якості соціальних послуг. Ю.В. Горемікіна в своїх роботах звертає увагу на підвищення ефективності соціальних послуг [2; 3]. Проблеми надання соціальних послуг сім'ям, що опинились в складних життєвих обставинах вивчають О.М. Волгіна, Н.М. Комарова, Н.М. Шкуратова [4; 5], Н.В. Кабаченко приділяє особливу увагу людям похилого віку [6]. Пропозиції стандартів надання соціальних послуг дітям, що потребують особливої уваги суспільства належать таким вченим як Л.П. Дума, Т.М. Луценко, В.Є. Крижанівський, Г.В. Кукуруза, О.О. Савченко, Ю.М. Швалб [1; 4] тощо.

Незважаючи на неодноразові спроби розробки окремих видів стандартів надання соціальних послуг, не існує узагальненої системи державних соціальних стандартів в сфері соціальних послуг та не визначено основні напрями їх стандартизації, що і визначає мету даної статті.

Основний розділ. На протигагу розвинутих країнам світу стандартизація соціальних послуг в Україні знаходиться в процесі становлення. На законодавчому рівні існують умови для реалізації положень державних соціальних стандартів. Зокрема, правові відносини в цій сфері регулюються Законами України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «Про прожитковий мінімум», «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам», «Про соціальні послуги» та іншими нормативно-правовими актами.

Законодавством України визначено правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Зазначається, що державні соціальні стандарти – це встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їхній комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій. Соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. Метою встановлення державних соціальних стандартів і нормативів є визначення механізму реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, визначених Конституцією України, пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації, визначення та обґрунтування розмірів видатків на соціальний захист і забезпечення населення та утримання соціальної сфери [7].

На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімальних розмірів заробітної плати та пенсії за віком, інших видів соціальних виплат і допомог.

Державні соціальні нормативи у сфері соціального обслуговування встановлюються для визначення переліку соціальних послуг, які можуть надаватися громадянам похилого віку, особам з особливими потребами, дітям-сиротам, дітям, позбавленим батьківського піклування, безпритульним, самотнім громадянам, іншим соціально вразливим категоріям.

Для якісного обслуговування самотніх громадян похилого віку та інвалідів в будинках-інтернатах, дитячих будинках-інтернатах, психоневрологічних інтернатах, територіальних центрах соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян, інших закладах, що діють у складі управлінь праці та соціального захисту населення, встановлені норми харчування і забезпечення

медикаментами, норми терміну використання одягу та взуття, користування твердим інвентарем та норми миючих та обробляючих засобів.

Для соціального захисту та якісного обслуговування безпритульних дітей у притулках для неповнолітніх, службах у справах неповнолітніх встановлені норми харчування, одягу, білизни, взуття та предметів особистісної гігієни, користування м'яким інвентарем і обладнанням, миючих і обробляючих засобів.

Крім того, розроблено стандарти надання соціальних послуг соціальними робітниками [8], серед яких виділяються: психологічні, соціально-педагогічні, соціально-медичні, соціально-економічні, юридичні, інформаційні послуги.

Також закріплені штатні нормативи керівних і педагогічних працівників, медичного та обслуговуючого персоналу притулків для неповнолітніх, служби у справах неповнолітніх, дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; норми забезпечення предметами гардероба та текстильної білизни, предметами першої необхідності дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, вихованців дитячих будинків і шкіл-інтернатів; типові нормативи харчування у соціальному центрі матері та дитини; нормативи харчування у центрі соціально-психологічної реабілітації дітей та молоді з функціональними обмеженнями; типові нормативи оснащення центру соціально-психологічної допомоги та харчування осіб, які перебувають у ньому; нормативи надання медичної допомоги дорослому та дитячому населенню тощо [9-15].

З метою охоплення соціальними послугами осіб з інвалідністю та соціальної підтримки їх сімей шляхом надання соціально-психологічних та консультаційних послуг затверджено зміни до Державного класифікатора «Класифікатор професій», якими внесені нові професії та спеціальності, пов'язані з професійною, медичною, фізичною та соціальною реабілітацією інвалідів. Затверджено нормативи чисельності окремих працівників, які займаються медичною, професійною та соціальною реабілітацією осіб з обмеженими фізичними можливостями, розроблено нормативи чисельності та Положення про структурні підрозділи та посадові інструкції для персоналу Всеукраїнського центру професійної реабілітації інвалідів.

Для забезпечення стабільності та підвищення якості надання соціальних послуг з профілактики, а також для координації діяльності суб'єктів різних форм власності щодо надання соціальних послуг у цій сфері розроблено стандарти якості соціальних послуг з профілактики серед осіб з високим ризиком інфікування ВІЛ статевим шляхом, стандарт мінімального пакету соціальних послуг з догляду і підтримки для людей, які живуть з ВІЛ/СНІДом, стандарти соціальних послуг з догляду і підтримки для людей, які живуть з ВІЛ/СНІД.

Водночас в 2010 р. було затверджено стандарти надання соціальних послуг представникам груп ризику [16]: стандарт надання соціальних послуг з догляду та підтримки для людей, які живуть з ВІЛ/СНІДом; стандарт надання соціальних послуг з профілактики ВІЛ-інфекції серед осіб з високим ризиком інфікування ВІЛ статевим шляхом; стандарт надання соціальних послуг хворим на поєднані захворювання туберкульоз та ВІЛ-інфекцію; стандарт надання соціальних послуг хворим з потрійним діагнозом (ВІЛ-інфекція, туберкульоз, залежність від наркотичних речовин); стандарт надання соціальних послуг особам, які отримують замісну підтримувальну терапію агоністами опіоїдів.

Незважаючи на існування мінімальних соціальних стандартів в Україні, діюча система державних соціальних стандартів не є цілісною і якісною та не забезпечує дотримання міжнародних норм в галузі застосування соціальних стандартів. Для врегулювання розбіжностей неодноразово пропонувалось встановити порядок розроблення та затвердження державних стандартів якості соціальних послуг, зокрема, про це також йшлося при затвердженні плану дій з реалізації Концепції реформування системи соціальних послуг на період до 2012 року [17], де передбачалося розробити такий порядок протягом 2008-2009 рр., але й до нині поставлене завдання не було виконано.

Окрім того, було запропоновано низку проектів соціальних стандартів у сфері соціальних послуг. Так, фахівцями Українського фонду соціальних інвестицій було запропоновано проекти стандартів щодо [4-6]:

- соціальної адаптації випускників інтернатних закладів для дітей сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування;
- соціальних послуг дітям, які зазнали насильства в сім'ї;
- соціальних послуг сім'ям, які опинились у складних життєвих обставинах;
- функціонування прийомних сімей та дитячих будинків сімейного типу;
- кризового втручання для сімей з дітьми, які перебувають у складних життєвих обставинах;
- раннього втручання для дітей віком від 0 до 6 років з порушеннями розвитку та сімей, що їх виховують;
- послуг, які надаються у ході інклюзивного навчання дітей з особливими потребами;
- паліативного догляду та догляду у хоспісах;
- бездомних дорослих;
- тимчасового проживання та догляду, що надаються бездомним дорослим;
- ресоціалізації осіб, які повернулися з місць позбавлення волі.

Для апробації деякі з цих проектів було затверджено Наказом Державної соціальної служби для сім'ї, дітей та молоді від 27.08.07 р. № 45, але вони так і не дістали подальшого розвитку та донині не

застосовуються на практиці.

Як вже зазначалося, діючі на сьогодні соціальні стандарти не відповідають якості міжнародних стандартів, так як в нашій країні під стандартами переважно розуміються кількісні показники і практично не приділяється увага якості надання соціальних послуг. Тому першочерговим завданням є саме запровадження стандартів якості соціальних послуг, які мають визначати:

- доступність послуг;
- відповідність послуг потребам отримувача;
- індивідуальний підхід;
- забезпечення прав отримувача;
- конфіденційність;
- забезпечення вибору;
- дотримання етичних норм тощо.

Основна відмінність таких стандартів від існуючих в Україні – орієнтація на послугу, а не на заклад, опис якісних характеристик послуг, змісту та процесу їх надання, що забезпечує досягнення результату щодо покращення якості життя отримувача. Стандарти мають бути універсальні для соціальних послуг, незалежно від місця надання та форми власності надавача.

Опис якості соціальних послуг, відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», має зазначатися у Державному класифікаторі соціальних стандартів та нормативів. Проте в згаданому класифікаторі відсутні показники якості більшості соціальних послуг, зокрема в сфері соціального обслуговування, медичної допомоги, соціальної роботи з дітьми та молоддю тощо.

Крім того, соціальні послуги, що нині надаються населенню, здійснюються різними інституціями: Міністерством соціальної політики України, Міністерством охорони здоров'я України, Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України. Та й відсутність у чинному законодавстві єдиних підходів до визначення самого поняття «стандарт якості соціальних послуг», як і вимог до їх надання, спричиняє неоднозначне трактування, різні підходи до формулювання та визначення показників.

Висновок. Враховуючи, що на сьогодні практично девальвовані категорії соціальних мінімумів, які розроблялися ще в середині 1990-х років, і відтоді підходи до їх розрахунків не змінювалися, соціальні стандарти покликані забезпечити системний підхід до вирішення соціальних проблем суспільства. Зокрема, удосконалення системи соціальних стандартів у сфері надання соціальних послуг дасть змогу обґрунтовано визначати розміри витрат бюджетів усіх рівнів та соціальних фондів на соціальний захист і соціальне забезпечення населення, а також утримання соціальної сфери, передбачати встановлення основних критеріїв якості послуг.

Вибір соціальних нормативів і норм та їхня правова регламентація в якості державних соціальних стандартів має орієнтуватися насамперед на компетенцію органів управління і місцевого самоврядування. При цьому обрані для встановлення стандартів показники, що характеризують набір послуг, повинні дозволяти розраховувати фінансові нормативи для формування бюджетів відповідно до бюджетної класифікації.

Відповідальність за надання соціальних послуг, насамперед, має нести держава. Водночас до цієї галузі необхідно залучати також недержавний сектор. Тому дуже важливо мати чітке уявлення про надавачів соціальних послуг, їх проблеми та потреби.

Встановлення державних соціальних стандартів в сфері соціальних послуг в Україні має бути спрямоване на вирішення наступних завдань: удосконалення механізму реалізації основних конституційних прав громадян; задоволення найважливіших потреб користувачів соціальних послуг, покращання якості їхнього життя; адресність, індивідуальний підхід, доступність та ефективність соціальних послуг; концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках соціальної політики.

Література

1. Стандарти соціальних послуг. Збірка проектів документів / За ред. Л.Л. Сідельнік– К. : ТОВ «ЛДЛ», 2007 – 232 с.
2. Горемикіна Ю.В. Соціальне замовлення в контексті підвищення ефективності соціальних послуг / Ю.В. Горемикіна // Матеріали круглого столу 26 березня 2010 р. ; відп. ред. В.І. Тарасов. – Сімферополь : ВіТроПринг, 2010. – 92 с. – С. 23–27.
3. Горемыкіна Ю.В. Оценка эффективности социальных услуг – потенциальная инновационная в области предоставления социальных услуг и социальной работы Украины и Российской Федерации / Ю.В. Горемыкіна // Психолого-социальная работа в современном обществе: проблемы и решения: материалы международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург. – СПб. : СПбГИПСР, 2010. – 604 с.
4. Інноваційні моделі соціальних послуг. Проекти Українського фонду соціальних інвестицій / За редакцією Н.В. Кабаченко – К. : ЗАТ «ВІПОЛ», 2006. – 320 с.
5. Інноваційні моделі соціальних послуг. Проекти Українського фонду соціальних інвестицій. Том 2 / За редакцією Н.М. Шкуратової. – К., 2007. – 159 с.

6. Інноваційні моделі соціальних послуг. Проекти Українського фонду соціальних інвестицій. [Авт. кол. Бондарчук Л.В., Дума Л.П., Кабаченко Н.В. та ін. ; за редакцією Шкуратової Н.М.]. – К. : ТОВ «ЛДЛ», 2007. – Т. 3 – 320 с.

7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-ІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>

8. http://www.dcssm.gov.ua/ua_standards.phtml

9. Про затвердження типових штатних нормативів керівних і педагогічних працівників, медичного та обслуговуючого персоналу притулків для неповнолітніх служби у справах неповнолітніх : Наказ Міністерства України у справах сім'ї та молоді від 16.02.1998 р. № 47/7;

10. Про затвердження норм матеріального та нормативів фінансового забезпечення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, а також вихованців шкіл-інтернатів : Наказ Міністерства освіти і науки України від 17.11.2003 р. № 763;

11. Про затвердження Типових нормативів оснащення центру соціально-психологічної допомоги та харчування осіб, які перебувають у ньому : Наказ Міністерства України у справах сім'ї, дітей та молоді від 15.09.2004 р. № 408;

12. Про затвердження Типових нормативів оснащення центру для ВІЛ-інфікованих дітей та молоді та харчування осіб, які перебувають у ньому : Накази Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту від 20.12.2006 р. № 4273;

13. Про затвердження Типових штатних нормативів дитячих закладів оздоровлення та відпочинку від 16.04.2009 р. № 1254;

14. Про затвердження Типових нормативів харчування у соціальному центрі матері та дитини від 13.01.2009 р. № 25;

15. Про затвердження нормативів харчування у центрі соціально-психологічної реабілітації дітей та молоді з функціональними обмеженнями від 19.08.2009 р. № 2948.

16. Про затвердження стандартів надання соціальних послуг представникам груп ризику : Наказ Міністерством України у справах сім'ї, молоді та спорту, Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства охорони здоров'я від 13.09.2010 № 3123/275/770 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0903-10>

17. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.07.2008 р. № 1052-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1052-2008-%D1%80>

Надійшла 07.05.2012; рецензент: д. е. н. Макарова О. В.

УДК 330.101

О. М. ШЕВЧЕНКО, Т. І. ХАРЧЕНКО

Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ МОНОПОЛІЇ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена дослідженню еволюції теорій монополії та аналізу особливостей функціонування монополій в Україні.

The article deals with investigates the evolution of theories of monopoly and analysis of the functioning of the monopolies in Ukraine

Ключові слова: монополія, конкуренція, досконала конкуренція, недосконала конкуренція, олігополія, природна монополія.

Вступ

Упродовж ХХ ст. процес монополізації набув значних масштабів і монополійні утворення стали основою господарського життя у більшості розвинених країнах світу. Українська економіка також відрізняється високим рівнем монополізму. Протягом багатьох років, вчені-економісти ведуть гострі дискусії з приводу того, чи є шкода від стрімкого рівня зростання монополізації. Тому, перш ніж підтримувати певну точку зору, необхідно дослідити еволюцію теорій монополій та здійснити аналіз розвитку монополії на сучасному етапі.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій

Теоретичні та прикладні аспекти сутності і походження багатогранної категорії «монополія» присвячені праці таких зарубіжних науковців: Дж. Гелбрейта, Е. Дугласа, Дж. М. Кларка, А. Курно, П. Ендрюса, Д. Маркхема, Ф. Найта, Р. Піндайка, М. Портера, Д. Росса, Дж. Робінсона, Д. Рубінфельда, П. Самуельсона, Д. Хаймана, Ф. Хайека, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера та ін. В Україні проблематика існування монополії в економічній системі досліджується такими визнаними фахівцями, як В. Базилевич, З. Борисенко, Л. Дідівська, А. Ігнатюк, Б. Кваснюк, О. Костусєв, В. Лагутін, О. Петренко, Г. Филюк та ін.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних дослідників у галузі теорії та методології монополій, слід зауважити, що дана проблема стає все більш актуальною в умовах сучасної

глобалізації господарської сфери та конкуренції, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання

Метою даної статті є дослідження еволюції теорій монополії та проведення аналізу особливостей функціонування монополій в Україні.

Результати дослідження

Розуміння сутності монополії змінювалось із розвитком економіки та економічної теорії. Так, Аристотель характеризував монополію як «мистецтво наживати майно», зазначаючи сприяння цьому процесу у випадку захоплення будь-якої монополії [1, с. 397]. Англійський філософ Томас Гоббс описує монополії, створені ще феодальною державою для зарубіжної торгівлі. Він їх називає корпораціями, «метою яких є збільшення прибутків шляхом монопольного права купівлі і продажу як вдома, так і за кордоном» [2, с. 180].

Томас Ман, Дейвід Юм – видатні вчені, які зробили величезний внесок у подальший розвиток формування поглядів щодо теорій монополії серед меркантилістів. Згідно теорії меркантилістів конкуренція є шкідливою, тому потрібно їй запобігати. В основу ідеології меркантилізму закладений принцип: державна влада повинна забезпечувати монополії привілеї для вітчизняних підприємців як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. На практиці економічна політика держав, яка базувалась на поглядах меркантилістів, призвела до встановлення державної монополії на зовнішню торгівлю [3, с. 63]. Таким чином, політика меркантилізму зводилась до підтримки експансії торговельного капіталу, зокрема заохочення створення монопольних торговельних компаній.

Фізіократи порівняно з меркантилістами зробили величезний крок вперед у розвиток економічної науки. Так, один з представників даного напрямку, Ф. Кене висловив низку цікавих неординарних думок, визнаючи, що торгівля є «безплідним заняттям», він водночас застерігав від помилкового враження, нібито завдяки загальній конкуренції вона стала шкідливою – «адже іноземні купці вивозять та отримують на своїй батьківщині ту винагороду, яку ми сплачуємо їм за надані нам послуги; таким чином, цією винагородою ми збагачуємо інші нації». Ф. Кене твердив, що необхідна тільки «абсолютна свобода торгівлі» як умова її розширення, усунення монополії та скорочення торговельних витрат [4, с. 68]. Отже, фізіократи виступали як прихильники невтручання держави в економічне життя країни, противники всякого роду монополій, захищаючи свободу підприємницької діяльності в умовах капіталістичної конкуренції.

Особливе місце в розвитку даної проблеми належить А. Сміту – класику політичної економії. Неодмінною умовою дії економічних законів, за А. Смітом, є вільна конкуренція. Він вважав, що тільки вона в змозі позбавити учасників ринку влади над ціною, і чим більше продавців, тим менш імовірний монополізм, тому що «монополісти, підтримуючи постійну нестачу продуктів на ринку і ніколи не задовольняючи повністю дійсний попит, продають свій товар набагато дорожче від дійсної ціни і підвищують свої доходи...» [4, с. 77]. Отже, основна небезпека монополії – можливість призначати ціни на свою продукцію вище природного рівня (рівня вільної конкуренції), що у свою чергу зменшує добробут споживачів та перешкоджає розвитку економіки.

Погляди А. Сміта поділяв Д. Рікардо. Він критикував монополії, тарифи, мито та інші накладені державою обмеження, вірячи, що ринок найсправедливіший і найефективніший суддя. Таким чином, класиками економічної теорії монополія розглядалась, здебільшого, в контексті протиставлення її вільній конкуренції.

Основи сучасної теорії монополії були створені А.О. Курно в праці «Математичні основи теорії багатства». Саме А. Курно побудував першу в історії науки модель максимізації прибутку монополістом. Вчений зосередився на проблемі вибору ціни підприємством, що має монопольну владу. Згідно Курно фірма, що може впливати на ціну, досягає рівноваги в умовах, коли граничний додатковий виторг дорівнює граничним додатковим витратам. А.О. Курно можна вважати не лише фундатором теорії чистої монополії, але і сучасної теорії олігополії [5, с. 376]. Незважаючи на ряд обмежень, дана теорія і сьогодні широко використовується для посилення механізму взаємодії фірм на ринку з високим ступенем монопольної влади.

Основи цілісної теорії монополії закладалися у процесі формування монопольних структур. А. Пігу був одним із перших неокласиків, котрий піддав сумніву досконалість ринкового механізму та вільної конкуренції. Він показав, що існують вагомні та стійкі причини, які порушують дію ринкового механізму і зумовлюють необхідність державного втручання. Основними з них є неминучість виникнення монополій.

В кінці XIX – на початку XX століття серед економістів переважають неокласичні погляди, згідно яких ринкова приватна економіка є саморегульованою. Теорії неокласиків продовжили погляди Адама Сміта щодо існування досконалої конкуренції між багатьма дрібними підприємцями. Вклад неокласиків полягав в дослідженні динаміки результатів і витрат в процесі економічної діяльності на основі використання додаткових (граничних) величин, що дозволило застосовувати математичні розрахунки. В руслі неокласичного підходу трактуються і питання сутності монополії. Згідно неокласиків монополія розглядалась абстрактно, як повна протилежність досконалій конкуренції.

А. Маршалл підсумував усі теоретичні досягнення попередників, але, на відміну від них, розглядав відхилення від чистої конкуренції скоріше як виняток. Хоча в А. Маршалла монополія не займала вирішального місця, в цілому вчений виходив із обов'язкового співіснування в економіці монополії і

конкуренції. Він виокремлював, з одного боку, негативні для суспільства наслідки діяльності монополістичних структур, даючи водночас ідеалізоване уявлення про позитивну роль монополістів для суспільства у зв'язку з їх турботою про розвиток виробництва та задоволення інтересів споживачів [6]. Така інтерпретація двоєдиної характеристики монополії А. Маршалла відіграла помітну роль у поглядах на це явище багатьох учених західної економічної думки. Намагаючись зберігати об'єктивність, відомі економісти виділяли і розвивали у своїх дослідженнях як негативні, так і позитивні сторони діяльності монополістичних підприємств.

Дж. Б. Кларк також зробив помітний внесок у розвиток неокласичної теорії, у тому числі теорії монополії. В своїх працях, зокрема «Проблема монополії» (1901 р.) і «Сутність економічної теорії» (1907 р.), Дж. Кларк аналізував роль монополій в економічному житті промислово розвинених країн, до яких поряд з виробничими монополіями включав профспілки. Виробничі монополії Дж. Кларк вважав носіями науково-технічного прогресу, а характеристику монополії як засобу грабежу та стримування прогресивних змін у техніці і технології, фактично відносив до профспілок [7, с. 30].

Незважаючи на доведення Маршалла, італієць П. Сраффа вважав монополізацію всезагальним явищем, яке потребує теоретичного відображення. У статті «Закони утворення доходів за умов конкуренції» (1926 р.) він зазначав, що виникнення монополій пов'язане зі зростанням масштабів виробництва, перевагами великих фірм, тому поведінку фірми на ринку треба описувати в категоріях монополії, а не конкуренції [5, с. 378].

Аналіз економічного розвитку країн світу на початку ХХ століття свідчить, що внутрішня трансформація економіки в цей період супроводжувалась якісними змінами в організаційній структурі бізнесу, посиленням концентрації та централізації капіталу і зростанням ролі монополістичних утворень. Відповідно трансформувались і погляди на монополію.

Суттєвий вклад в розвиток теорії монополії внесли Е. Чемберлен та Джоан В. Робінсон, сформувавши теорію недосконалої конкуренції. Роботи цих економістів, опубліковані під час Великої депресії (1933 р.), що засвідчила крах механізму конкурентного саморегулювання. Обидва економісти розробляли практично ту саму проблему, щоправда, трохи з різних позицій, але дійшли близьких за змістом і значенням висновків.

Внесок американського економіста Е. Чемберліна полягає в тому, що він був першим, хто ввів поняття монополістичної конкуренції. Відповідно до погляду Чемберліна, більшість економічних ситуацій являють собою явища, що включають і конкуренцію, і монополію.

Джоан В. Робінсон, досліджувала ті ж проблеми: зрушення в механізмі ринкової конкуренції, проблему монополізації ринку, механізм монополістичного ціноутворення [8, с. 56]. Виходячи з цього, Дж. Робінсон формулює теорію недосконалої конкуренції, згідно з якою монополія впливає лише на ринкове співвідношення попиту і пропозиції, створює можливість впливу на ціни з метою регулювання рівноваги, але не в силі зупинити дію ринкових механізмів. Е. Чемберлін формулює теорію монополістичної конкуренції, стверджуючи, що внаслідок розвитку монополій відбувається диференціація продуктів та ринків, тому цінова конкуренція отримує нові стимули.

Основна різниця у підходах науковців полягає в тому, що Робінсон у своїй праці розглядає монополію (або олігополію) підприємства (фірми), а Чемберлін приділяє головну увагу монополії продукту (товару). Теорії Чемберліна і Робінсон повністю зорієнтовані на доведення того, що виникнення монополії не скасовує істотних принципів організації ринкової економіки, а тільки видозмінює їх. Видатний економіст П. Самуельсон концепцію монополістичної конкуренції назвав революцією в економічній теорії: «Положення теорії монополістичної конкуренції розвиває кордони, прокреслені раннім маржиналізмом між монополією і конкуренцією, підриваючи таким чином, основи теорії добробуту, але при цьому не виходять за рамки основних концепцій неокласиків» [5, с. 380].

Поряд із традиційними теоріями конкуренції за умов монополії виникають і інші, які розглядають монополістичну конкуренцію як явище неринкового порядку. Їх автори вважають, що монополізація виробництва сприяє динамічному розвитку суспільства, оскільки виникає конкуренція нового типу, яка пронирає у всі сфери суспільного життя. Такою є наприклад теорія ефективної конкуренції Й. Шумпетера. Згідно цієї теорії монополія може впливати на науково-технічний прогрес і економічне зростання. Це відбувається завдяки тому, що саме бажання не втратити монополію стимулює підприємця впроваджувати потенційно прибуткові інновації, не побоюючись копіювання з боку конкурентів.

Серед позитивних моментів монополії Й. Шумпетер відзначив такі: монополію прибуток може служити «ефективним способом нагромадження коштів для фінансування додаткових інвестицій»; у розпорядженні монополіста можуть перебувати засоби виробництва, недоступні або важкодоступні для його конкурентів; монополія може мати на порядок більш стійке фінансове становище, ніж її конкуренти й аутсайтери; у монополії більше коштів для фінансування технічного прогресу, що йде на користь усій економіці, а не тільки певної галузі. Таким чином, учений відмовляється від рамок неокласичної порівняльної статистики, від умовної моделі досконалої конкуренції, що веде до рівноваги і знищує прибуток, на користь динамічного підходу.

Подальший розвиток теорій монополістичної конкуренції здійснив американський економіст Дж. К.

Гелбрейт, відомий як автор теорії «врівноважуючої сили», яку він виклав у праці «Американський капіталізм: концепція врівноважуючої сили» (1952 р.). Вихідним пунктом теорії Гелбрейта є твердження про втрату ринковою економікою здатності до саморегулювання внаслідок концентрації економічної могутності в руках незначної кількості великих корпорацій. Функцію досконалої конкуренції за цих умов починає виконувати «врівноважуюча сила» двох монополій – продавців і покупців. На думку вченого, держава не може обмежувати діяльність таких монополій, адже це вже не чиста монополія, а олігополія. Саме олігополія й стає «врівноважуючою силою» сучасної ринкової економіки [9, с. 604].

Сучасне трактування конкуренції за умов монополізації виробництва ввібрало всі попередні досягнення таких теоретиків, як Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, а також інституціональну за своєю суттю теорію врівноважуючих сил Дж. Гелбрейта.

Аналіз розвитку монополій в Україні свідчить, що їх панування має свої особливості. У світі монополізм є лише у виробничій сфері, а в Україні – майже в усіх. Причиною цього стала командно-адміністративна система колишнього СРСР, наслідки якої спостерігаються і сьогодні. На сучасному етапі в Україні конкуренція часто відсутня. По-перше, деякі товари та послуги (енергоносії, окремі види зв'язку, транспорту) виробляються в умовах природних монополій. По-друге, якщо товар і виробляє кілька фірм, то досить часто між ними існує змова і утворюються картелі. По-третє, монополіями є господарські об'єднання, наприклад гігантські корпорації харчової промисловості, які скуповують основну частину сільськогосподарської продукції, а також великі промислові об'єднання базових галузей промисловості [10, с. 63]. У нашій країні, як і у будь-якій іншій, функціонують природні монополії, які виконують значиму соціальну функцію, надаючи як господарюючим суб'єктам, так і всьому населенню країни найважливіші види послуг: опалювання, освітлення, газопостачання, водопостачання та ін. При цьому, такі послуги за своєю природою надаються кожному, хто їх потребує, тарифи на них для населення формуються, виходячи з платоспроможного попиту і, як правило, не покривають фактичних витрат на їх надання.

Як свідчить практика функціонуванні розвинутих країн світу, успіх економічних перетворень у чималому ступені залежить від зваженої, вивіреної системи регулювання державою монопольних процесів і конкурентних відносин. В Україні головним органом, який регулює діяльність суб'єктів монополій, є Антимонопольний комітет України (АМКУ), покликаний здійснювати контроль за дотриманням відповідних законів. За даними Антимонопольного комітету, рівень монополізації в Україні, у 2010 р. виріс в 29 галузях, зменшення цього рівня спостерігалось тільки у 14 галузях. Частка «чистої монополії» збільшилася у всіх секторах економіки з 14,2% до 17,2%, ринків з ознаками домінування – з 36,6% до 64,5% [11]. Забезпечення захисту конкуренції на товарних ринках України від антиконкурентних дій державних органів традиційно залишається одним із пріоритетних напрямів діяльності Антимонопольного комітету України. Вважаємо, що головними серед них є наступні :

1. Контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, захист прав та інтересів підприємців і споживачів на соціально важливих ринках (паливних та продовольчих ресурсів, лікарських засобів, фінансових, транспортних та телекомунікаційних послуг).

2. Вдосконалення механізмів виявлення та припинення антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, насамперед під час проведення державних закупівель.

3. Встановлення разом з асоціаціями та об'єднаннями професійних учасників ринку правил щодо недопущення дій у вигляді недобросовісної конкуренції шляхом поширення неправдивої інформації.

Висновок

Вивчення та аналіз теорій монополії та їх розвиток в сучасних умовах дає можливість зробити наступні висновки:

– виникнення, функціонування та розвиток монополій є об'єктивним економічним процесом, що супроводжується як позитивними так і негативними наслідками для економіки та соціальних явищ в масштабах окремої країни та в глобальному просторі;

– в Україні, як свідчать дослідження, спостерігається зростання рівня монополізації, що потребує ефективного державного регулювання та підвищення ролі Антимонопольного комітету.

Література

1. Аристотель. Сочинения. – М., 1983. – Т.4. – 830 с.
2. Гоббс Т. Сочинения. – Гоббс Т. – М., 1991. – Т.2. – 731 с.
3. Історія економіки та економічної думки : [навч. посібник] / Д.П. Богиня, Н.М. Краус, О.М. Шевченко та ін. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 428 с.
4. Історія економічних учень : [навчальний посібник] / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2005.– 583 с.
5. Історія економічних учень : [підручник] / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін. ; за ред. Л.Я.Корнійчук, Н.О.Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. –564 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / Маршалл А. – М. : Прогрес, 1993.
7. Clark J.M. Toward a Concert of Workable Competition // American Economic Review. – 1944. – vol. 30.

8. Лагутін В. Шкода від монополій і користь від конкуренції: чи все так просто? / В. Лагутін // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 55–61.
9. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. – К. : Знання, 2008. – 647 с.
10. Петренко О. Про ціноутворення в умовах монопольного ринку / О. Петренко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 62–67.
11. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.amc.gov.ua
12. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополій: теоретичний і практичний аспект / Г. Филюк // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 30–41.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Шевченко А. Ф.

УДК65.012.34:339.9

І. Б. АНТОНЮК

Буковинський університет, м. Чернівці

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СТВОРЕННЯ МЕРЕЖІ МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ

В сучасних умовах посилення міжнародної кооперації та інтеграції в сфері виробництва все більшої ваги набуває врахування міжнародного логістичного чинника. Для ефективної інтеграції України в міжнародні логістичні мережі назріла потреба в створенні за участю держави дворівневої системи міжнародних логістично-транспортних розподільчих центрів. В статті розглянутий досвід розвинутих країн світу щодо створення міжнародних логістичних центрів, який можна запровадити для розвитку сприятливого логістичного середовища.

Under modern conditions of international cooperation and integration in the production area consideration of international logistics factor gains importance. Ukraine's effective integration into international logistics network promotes the need of creation of two-level international logistics-transport distribution centres with state assistance. Experience of the world highly developed countries as to the creation of international logistics centres for development of favourable logistics environment is considered in the article.

Ключові слова: транспортно-логістичні центри, логістичне середовище, міжнародні логістичні центри, логістичний хаб.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах посилення міжнародної кооперації та інтеграції в сфері виробництва все більшої ваги набуває врахування міжнародного логістичного чинника. Все більша кількість виробництва чи торгівлі пов'язана з включенням у міжнародні логістичні мережі. Це може відбуватися за рахунок організації виробництва (торгівлі) за рахунок імпорту сировини (товарів). Інша ситуація – товар, вироблений на території країни, поставляється на міжнародні ринки. Можлива комбінована ситуація, коли виробництво організовується на імпортованій сировині, а продукція поставляється в інші країни. У всіх трьох випадках на конкурентоздатність виробництва впливає собівартість доставленої до кінцевого споживача продукції. На останню неабиякий вплив здійснює оптимізація потоків постачання чи реалізації в міжнародному масштабі. Тобто логістичний чинник має обов'язково враховуватися при організації виробництва інакше його конкурентоздатність на світових ринках буде знижена.

Глобалізація надає додаткові можливості логістичної оптимізації розміщення виробництва. Кордони окремих країн стають все більш відкритими. Тому з'явилася можливість розміщувати виробництва в країнах з дешевшою робочою силою і меншими ставками податків. Розвиток міжнародної торгівлі відкрив доступ до дешевших ресурсів – сировини, комплектуючих, що дозволяє оптимізувати матеріальні та фінансові потоки виробників у логістичному сенсі.

Метою даної статті є аналіз та узагальнення світового досвіду, щодо створення міжнародних логістично-розподільчих центрів в контексті інтеграції України в глобальне логістичне середовище.

Проблематика інтеграції України в глобальне логістичне середовище та створення міжнародних розподільчих центрів були висвітлені в роботах таких дослідників, як Д. Уотерс [8], Н. Киреева [6], Д. Журавлева [2], А. Кальченко [5] та інших, проблематика створення міжнародних розподільчо-логістичних центрів та інтеграції України в глобальне логістичне середовище все-таки лишається малодослідженою. Тому в роботі здійснено спробу систематизувати досвід країн які досягли відчутних успіхів у створенні логістичного середовища та міжнародних логістичних центрів.

Виклад основного матеріалу. Процес пошуку раціонального розміщення міжнародного транспортно-логістичного розподільчого центру можна представити у вигляді алгоритму (рис.1).

Найперше необхідно визначитися з загальною стратегією розвитку МТРЛЦ. У відповідному Законі України [3] та розпорядженні Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 року № 659-р "Про схвалення плану заходів щодо виконання у 2002–2005 рр. "Комплексної програми утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 рр." [7], як один з головних напрямів підвищення ефективності та якості транспортного обслуговування в міжнародному сполученні є перехід на логістичні технології організації

управління матеріальними потоками в процесі доставки товару споживачеві. Такі логістичні технології в повному масштабі можуть забезпечити міжнародні транспортно-логістичні розподільчі центри.

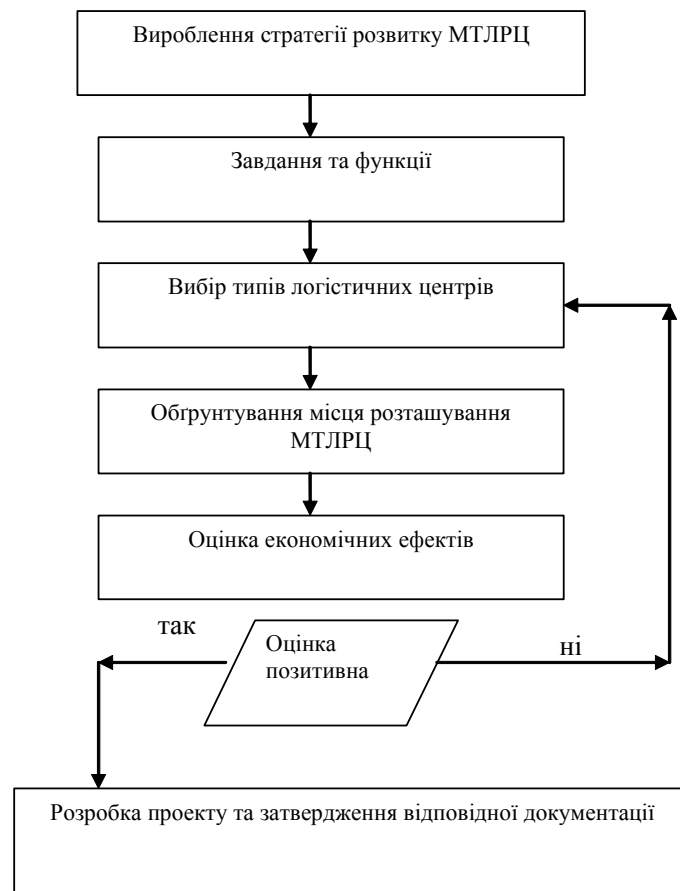


Рис. 1. Структурна схема пошуку раціонального розміщення міжнародного транспортно-логістичного розподільчого центру

В умовах обмеженості ресурсів державна стратегія розвитку міжнародних транспортно-логістичних центрів, на нашу думку повинна включати державну підтримку на етапі створення та початку роботи і перехід на функціонування за рахунок ринкових чинників в майбутньому. В узагальненому вигляді така стратегія повинна виключати два етапи.

1. Створення кількох крупних МТМЛТРХ на стратегічних напрямках інтеграції в глобальну логістичну систему: південь (морський порт – зв'язки з усіма регіональними логістичними системами світу через інші порти), Захід – інтеграція з Європейською регіональною логістичною системою, Схід – інтеграція з логістичною мережею РФ і через неї з логістичною мережею Китаю.

2. Створення локальних логістичних центрів, які були б операторами матеріальних потоків у основних центрах виробництва та споживання в Україні

Логістичний хаб в такій системі відіграє інтеграторну та розподільчу функцію (рис. 2).

З однієї сторони він інтегрує матеріальні потоки від локальних логістичних центрів, транзитних коридорів і через відповідну транспортну інфраструктуру обмінюється уже інтегрованими матеріальними потоками з іншими логістичними хабами. З другої, отримуючи інтегрований матеріальний потік від іншого логістичного хаба, він розподіляє його по локальним логістичним центрам, які формують обмін матеріальними потоками з кінцевими споживачами (підприємствами, організаціями та ін.).

Логістичні хаби відіграють, таким чином роль порталів, через які здійснюється обмін інтегрованими матеріальними потоками в сучасній глобальній логістичній мережі.

Потребу створення системи МЛТРХ на території України зумовлюють такі обставини:

– географічна спряженість з міжнародними транспортними магістралями, наявність розвиненої та диверсифікованої транспортної мережі;

– вигідне економіко-географічне положення ряду регіонів;

– наявність необхідної базисної інфраструктури (транспортної, складської і зв'язку).

Як основні завдання МЛТРХ в Україні доцільно визначити

1) забезпечення ефективної інтеграції українського логістичного середовища в глобальну логістичну мережу. МЛТРХ повинні стати своєрідними «порталами», що забезпечуватимуть зв'язок між національним логістичним середовищем.

2) друге їх завдання – забезпечити високий ефективність матеріалопотоків всередині країни, з тим щоб сприяти розвитку виробництва, спрямованого як на внутрішній ринок, так і (особливо) на експорт. Міжнародні транспортно-логістичні центри повинні стати основними операторами експортно-імпортних і транзитних матеріальних потоків вантажів. До того ж вони, на основі загального інформаційного простору будуть забезпечити ефективне комплексне логістичне обслуговування процесу доставки та обробки вантажів, а також митно-брокерських і супутніх послуг.

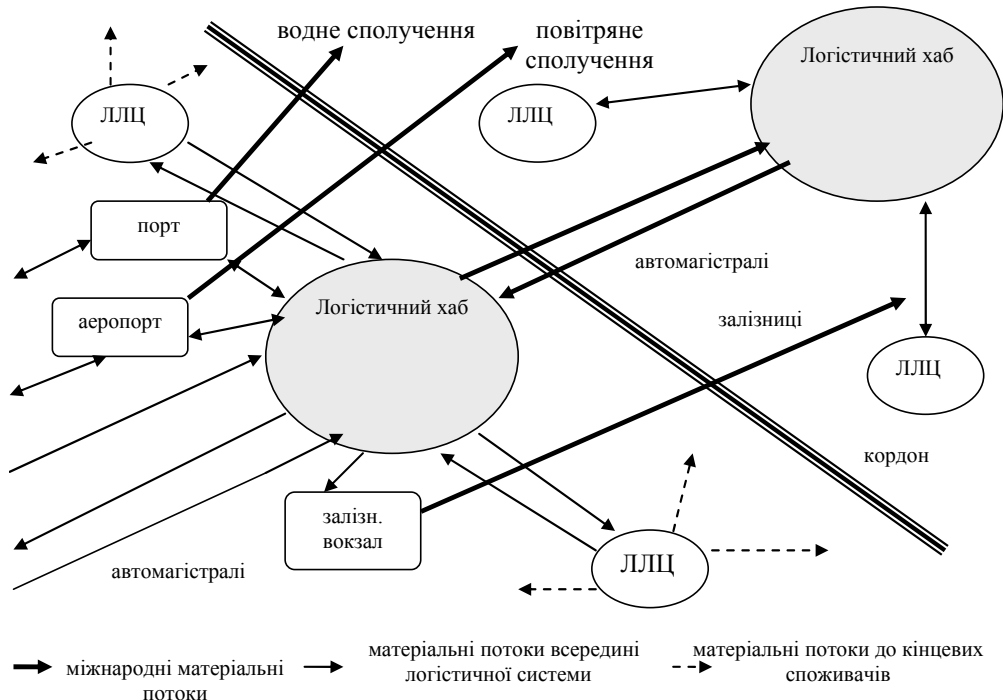


Рис. 2. Дворівнева структура логістичної системи

Ефект від функціонування МЛТРХ виражається в скороченні часу доставки товару, яке досягається за рахунок участі МЛТРХ в обслуговуванні матеріального потоку. При функціонуванні МЛТРХ скорочується сумарна місткість складів, зменшується тривалість зберігання вантажу при його накопиченні на транспортні партії безпосередньо у виробників продукції [13].

Глобальні логістичні центри сприяють економії дефіцитних національних ресурсів: матеріальних, сировинних, енергетичних, фінансових, трудових. Їх відмінною особливістю є цільова спрямованість на якнайповніше задоволення сукупного попиту споживачів, причому вони є необхідними елементами розширеного відтворення [10].

МЛТРХ в світовій практиці виконують функції взаємодії між видами транспорту та організації матеріального розподілу в економічному регіоні [11]. Вони є базовою основою управління матеріальними потоками, забезпечують взаємозв'язок з відправниками, споживачами, перевізниками, експедиторами, забезпечують своєчасні взаєморозрахунки через банки.

На думку фахівців, функціонування таких центрів дозволяє скоротити час доставки вантажів на 20 %, зменшити сумарні витрати на транспортування вантажів і скоротити складські запаси на 30 %, зменшити середнє навантаження на обробку товарно-транспортних документів на 50 % [12].

Виходячи з зазначеного, на першому етапі в Україні потрібно створити мережу міжнародних логістично-розподільчих центрів різного призначення. На початковому етапі бачиться доцільним створення двох міжнародних розподільчих центрів-хабів які б спеціалізувалися на транзиті вантажів у м. Чоп та м. Одеси, при цьому МЛТРХ в Одеському регіоні повинен додатково ще виконувати функцію вільної торгової зони. З часом можна збільшити кількість МЛТРХ першого рівня. Обрані два регіони на нашу думку відповідають пріоритетним напрямом інтеграції української логістичної системи в глобальні логістичні мережі і потребують найменше затрат.

Так, Закарпатська область займає важливе геополітичне розташування. Даний регіон відіграє ключову роль в забезпеченні євразійських транспортно-торговельних зв'язків. Область межує з чотирма країнами – Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Польщею. На її території розташований один з найбільших прикордонних транспортних комплексів, у складі 6-ти міжнародних і 4-х міждержавних залізничних і автомобільних переходів, міжнародного аеропорту [2]. Додатково потрібно зазначити, що область має можливості і для розвитку річкового транспорту. Тому Закарпаття об'єктивно має статус природного транзитного моста між Європою та Азією. Можливий потенційний обсяг перевезень через

Закарпатську область оцінюється в 52 млн тонн експортно-імпортних і транзитних вантажів у рік, що в двічі перевищує обсяг перевезень станом на 2011 рік [7].

Отже, наявність та перспективи подальшої розбудови прикордонної транспортної інфраструктури Закарпатської створює об'єктивні передумови для створення міжнародного транспортно-логістичного розподільчого центру м. Чоп на базі ефективно діючих підприємств та провідних підприємств країн-операторів вантажних потоків в складі Чопсько-Захоньського транспортного вузла.

Пропускна здатність даного переходу складає до 500 вантажних автомашин щодоби. Чопський залізничний вузол спроможний пропускати 130 потягів за добу з перевантаженням їх вантажів. Загальний об'єм перевантаження вантажів, котрі транспортуються через цей вузол становить в середньому 60 тис. тонн на місяць, а потенційна можливість існуючих потужностей Чопського транспортного вузла складає біля 140 тис. тонн вантажів на місяць [5, с.253]. Однак, ці об'єми можливо залучити тільки при докорінних змінах у підходах до логістичних процесів та створенні сучасного міжнародного транспортно-логістичного розподільчого центру по забезпеченню інтермодальних перевезень на даному напрямку. Створений МЛТРХ буде забезпечувати транспортування, обробку, зберігання, сортування вантажів, формування їх партій, надання митно-брокерських та транспортно-експедиторських послуг при мультимодальному перевезенні зовнішньоторговельних та транзитних вантажів, банківські, консигнаційна торговельна діяльність, технічне обслуговування автотранспорту, обслуговування техперсоналу і водіїв автотранспорту та інші супутні види послуг.

Отже, логічно вважати, що в м.Чоп є всі передумови для створення на території України Міжнародного транспортно-логістичного розподільчого центру з функціями оператора потоків експортно-імпортних і транзитних вантажів. Додатково такий логістичний хаб буде надавати комплексні послуги по перевантаженню, сортуванню, пакетуванню, збереженню, консигнації й інше. Утворений МЛТРХ буде сприяти активізації товарообмінних операцій між країнами ЄС і СНД на напрямку МТК-5 за рахунок економічно виправданої тарифної політики, розширення спектру основних та супутніх послуг, збільшення номенклатури вантажів (перевезення та обробки спеціальних та небезпечних вантажів), мінімізацією строків обробки вантажів (з можливістю перевалки небезпечних вантажів), впровадження передових технологій обробки інформації складських та оперативних робіт і, що особливо важливо, за рахунок підвищення якості виконання робіт з вантажами.

МЛТРХ повинен базувати свою роботу на таких основних принципах [2]:

- максимізація пропозиції транспортних і супутніх послуг на основі договірних відносин з кожним учасником логістичного ланцюга (формування банку даних логістичних ланцюгів);
- комплексність транспортного обслуговування на основі єдиного договору на комплексне обслуговування і єдине замовлення на всі послуги, формування завдань для учасників логістичного ланцюга на підставі замовлення користувача транспортних послуг, централізований контроль виконання замовлення;
- максимальна стандартизація та уніфікація перевізних й інших документів, необхідних для виконання перевезення, що застосовуються учасниками логістичних ланцюгів, з метою забезпечення можливості створення єдиного інформаційного простору;
- формування єдиної маркетингової стратегії і тактики учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг, спільне проведення дослідження ринків і маркетингових заходів, що забезпечують просування всіх учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг і формування попиту на комплексні транспортні послуги;
- розподіл структурних підрозділів МЛТРХ за географічною ознакою з метою максимального охоплення ринку транспортних послуг, виконання оперативного управління роботою логістичних ланцюгів у місцях формування вантажопотоків та їх перетину;
- забезпечення співробітництва з українськими і міжнародними організаціями, що займаються питаннями транспортної логістики;
- дотримання світових стандартів і міжнародних договорів, угод, конвенцій;
- якомога повніша інтеграція з міжнародними логістичними центрами і забезпечення інформаційного обміну з ними;
- постійне підвищення ефективності транспортних послуг через зниження частки невиправданого графіка ;
- максимальна стандартизація інформаційної взаємодії МТЛХ з учасниками логістичних ланцюгів.

Логістичний хаб реалізує свої задачі через партнерів-учасників логістичного ланцюга. Партнерами МЛТРХ можуть бути транспортні організації, митні органи, термінали, страхові компанії, банки та інші підприємства транспортних і супутніх послуг.

Організація роботи МЛТРХ здійснюється на основі планування і раціональної доставки (перевезення) вантажів (товарів) від місць їх виробництва і до місць споживання шляхом розрахунку та реалізації оптимальних транспортних логістичних ланцюгів. Необхідною умовою створення та функціонування логістичного хабу є організація інформаційної підтримки, котра повинна повністю забезпечити взаємодію клієнтів та партнерів ЛХ, а також розрахунок оптимального маршруту перевезень та контроль графіка доставки, ведення розрахунків з усіма учасниками перевезення та виконання інших

встановлених функцій МЛТРХ. Тому необхідно встановити в логістичному хабі устаткування телекомунікаційного сервера, що має регулярний зв'язок з аналогічними серверами транспортних підприємств країн, які беруть участь у міжнародних перевезеннях вантажів. При цьому транспортна інформаційна служба на території кожної з країн зможе надавати послуги стосовно маркетингових і інформаційних досліджень, а абонентські пункти зацікавлених організацій і фірм можна буде прямо підключати до комунікаційного сервера логістичного центру управління транспортно-експедиційним процесом.

Враховуючи те, що ринкові відносини пред'являють до транспорту високі вимоги до прискорення доставки вантажу при мінімізації витрат на транспортування, підвищення якості і надійності перевезень і, в цілому до зменшення транспортної складової в собівартості продукції, одним із новітніх напрямків підвищення ефективності і конкурентноздатності транспортного комплексу є застосування нових інформаційних технологій шляхом використання інформаційної системи організації вантажоперевезень аукціонним способом, що може бути інтегрована з торговельними, транспортними інформаційними системами, фраховими біржами і, яка здатна спростити і мінімізувати витрати на час і матеріальні ресурси на виконання й організацію всього комплексу робіт.

Важливою функцією діяльності логістичних транспортних центрів (ЛТЦ) є контроль виконання транспортних логістичних ланцюгів, який здійснюється на основі даних, наданих партнерами, що забезпечують надання транспортних послуг, по ходу і завершенню виконання етапів (ланок) транспортно-логістичного ланцюга.

Логістичний хаб повинен мати достатньо велику термінально-складську площу (не менше 140 га), залізничну колію 1435 мм та 1520 мм, зручні внутрішні автошляхи, відкриті та закриті складські площадки, бетонні контейнерні площадки, платформи для розвантаження трейлерів типу ROLA, відкриті та закриті рампи для перевантаження залізничних вантажів. В складі логістичного хабу має бути власний локомотив та система управління рухом потягів на терміналі. Термінал також повинен бути обладнаний вагоноперекидачем з системою стрічкових конвеєрів, перевантажувальними козловими кранами, сортувальною та пересівною установкою, подрібнювальною машиною, автомобільними і залізничними вагами на коліях обох типів (1435 мм/1520 мм). Має бути на термінальному комплексі сучасне обладнання для перевантаження силових вантажів та металургійної продукції (автонавантажувачі, екскаватори, крани тощо), вантажів на піддонах, в біг-бегах, мішках, а також наливних хімічних продуктів, що перевозяться в цистернах, в тому числі, що потребують підігріву.

На території також повинна бути ремонтна зона перевантажувальної техніки та обладнання, що забезпечуватиме нормальні умови праці обслуговуючого персоналу взимку та в несприятливих погодних умовах. Для організації додаткових складських приміщень та ремонтної зони можливе використання збірних металевих модульних конструкцій. Офісні приміщення для управлінського апарату також можна розмістити у аналогічних збірних модульних конструкціях. Режим роботи логістичного хабу повинен бути встановлений цілодобовий у режимі проведення обробки вантажів та оформлення супровідних товаро-транспортних та митних документів.

Ефективність роботи МЛТХ багато в чому залежить від оперативності виконання митних операцій [1, с. 72]. Якщо митні операції виконуватимуться неоперативно то логістичні оператори та отримувачі вантажів будуть зазнають відчутних втрат за рахунок затримки матеріальних потоків. Для зниження негативного впливу цього фактору необхідно мати на території логістичного центру цілодобово працюючий пост митного оформлення та контролю з наданням йому статусу максимального сприяння по виконанню митних операцій. Найбільш доцільним буде встановлення на території МЛТРХ спеціального митного режиму зони митного контролю в пункті пропуску із синхронізацією його з режимом "порто-франко", що діє на території порту м. Трієста ще з 1719 р., що є початком 5-го (Критського) коридору. Поряд з цим, необхідно активно розробляти та впроваджувати разом з митницею сучасні технології митного оформлення та контролю, котрі вже працюють на існуючому ринку. Зокрема це такі, як принцип спрощеного митного оформлення, електронна очистка вантажів, митна розрахункова електронна картка, і тому подібне.

Важливо підкреслити, що робота логістичного хабу повинна забезпечувати можливість комбінованих перевезень: залізничним, автомобільним та, в перспективі – водним транспортом. Це дозволить забезпечити комбіновані перевезення автомобільним / залізничним транспортом експортно-імпорتنих та транзитних вантажів, що прямують із країн Центральної і Південної Європи у країни СНД та Азії та у зворотному напрямку.

Активне застосування переваг комбінованого автомобільного / залізничного транспорту надає ряд переваг для раціональної організації вантажопотоків та використання рухомого складу, формування наскрізних конкурентоспроможних ставок на послуги та забезпечення логістичної схеми перевезень "від дверей до дверей" за оптимальними маршрутами. Це також дозволить створити вихідну базу для організації логістичної мережі, комплекс сервісного обслуговування зовнішньо-торгівельних і транзитних вантажів, що в умовах функціонування МЛТЦ забезпечить високий рівень транспортно-логістичного сервісу, дозволить залучити додаткові вантажопотоки, збільшити валютні та бюджетні надходження.

В перспективі до міжнародного логістичного хабу доцільно включити проект спорудження

річкового порту на р. Тиса в районі м. Чоп (кордон України, Угорської Республіки та Словацької Республіки) з потужністю переробки 1 млн. тонн вантажів. Для будівництва доцільним є залучення коштів українських та іноземних інвесторів, технічної допомоги структурних фондів ЄС у розмірі 20 млн. дол. США [4]. Організація перевезень можлива лише за умови відкриття річки Тиса для міжнародного судноплавства, для чого необхідне укладення країнами басейну р. Тиса (Україна, Угорська Республіка, Словацька Республіка, Союзна Республіка Югославія) Конвенції про режим судноплавства по річці Тиса.

Відкриття водного сполучення України з країнами басейну р. Дунай через територію Угорської республіки та Союдної Республіки Югославія матиме вагомий наслідок на міжнародному, національному та регіональному рівнях, а саме, у міжнародному плані [4]:

- розташування порту, котрий стане початковою (та кінцевою) точкою водотранспортної мережі р. Тиса, забезпечить прямий доступ до більш короткого і, відповідно, більш дешевого, у порівнянні з маршрутом через альтернативні порти, транспортного шляху із країн СНД на ринки Центральної та Південної Європи та у зворотному напрямку;

- зважаючи на вступ західних сусідів України до Європейського Союзу і наближення ЄС до кордонів України, спільне використання водотранспортної мережі річки Тиса сприятиме інтеграції України у європейську транспортну систему, в якості транзитної держави дозволить стати невід'ємною ланкою між країнами Європи та країн СНД.

Створення ефективної інтермодальної системи шляхом спорудження річкового порту на р. Тиса в районі м. Чоп за рахунок конкурентноспроможних тарифів і додаткових обсягів транзитних вантажів через Україну забезпечить обсяг виробництва у сумі 34,7 млн дол. на рік, до того ж бюджетні надходження для території області складатимуть 1,3 млн дол. на рік [7].

Другим пілотним проектом, з якого, на нашу думку доцільно розпочати розбудову міжнародних логістично-транспортних розподільчих хабів, може стати створення потужного логістичного хабу поблизу торгового порту Одеса. Відзначимо, що в зазначеному регіоні реалізується проект створення логістичного центру «Сухой порт», введення якого в експлуатацію планується здійснювати поетапно до 2015 року. Вважаємо, що цей проект доцільно було б розширити до МЛТРХ, зокрема за рахунок створення на його території спеціалізованої зовнішньоторговельної зони.

Вузькоспеціалізована зовнішньоторговельна зона, як правило, розташовується по сусідству з морським портом або аеропортом, біля місця виробництва, але при цьому необхідно забезпечити митний контроль. Перевага таких зон існує як для великих виробників, що використовують зарубіжні комплектуючі вироби, так і крупних торгових операторів полягає в тому, що вони завжди мають під рукою свої запаси, на які вони платять податки тільки тоді, коли вони їм дійсно знадобляться. Метою створення такої зовнішньоторговельної зони є залучення іноземних інвестицій і сприяння ним, активізація за участю іноземних інвесторів підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвиток інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Організація транспортного обслуговування, як одного з найбільш важливих різновидів зовнішньоекономічної діяльності, також має велике значення. При цьому одним зі способів розвитку зовнішньоекономічної діяльності держав є створення зон, для яких визначальною є діяльність транспортно-складського комплексу як накопичувально-розподільної зони при зовнішньоекономічних операціях.

Висновки. Для ефективної інтеграції України в міжнародні логістичні мережі назріла потреба в створенні за участю держави дворівневої системи міжнародних логістично-транспортних розподільчих центрів. На верхньому рівні системою доцільним є утворення кількох потужних логістично-транспортних розподільчих хабів на основних напрямках спряження з міжнародними логістичними мережами: Захід, Схід та Південь. На нижчому рівні існує потреба в утворенні регіональними логістичних центрів в регіонах концентрації виробництва. Така система міжнародних логістичних центрів дозволить знано підвищити використання Україною транзитного потенціалу та буде сприяти розвитку експортоорієнтованого виробництва на території України. В якості пілотних проектів запропоновано та обґрунтовано доцільність створення міжнародного логістично-транспортного розподільчого хабу в Чопі на західному напрямку та логістичного хабу з функціями зовнішньоекономічної торговельної зони поблизу м. Одеса – південний напрям.

Таким чином Україні доцільно врахувати, що створення міжнародних логістичних центрів та інтеграції в глобальне логістичне середовище стане могутнім чинником розвитку національного виробництва, як за рахунок внутрішніх джерел так і іноземних інвестицій, підвищить міжнародну конкурентоспроможність окремих виробників та економіки в цілому, дозволить зайняти більш вигідне місце в міжнародному розподілі праці.

Література

1. Гармаш О.М. Механізм формування міжнародного транспортно-логістичного центру : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Гармаш Олег Миколайович ; Нац. авіац. ун-т. - К., 2009. – 224 с.

2. Журавлев Д.А. Формирование логистической системы сбыта предприятия при выходе на международные рынки / Д.А. Журавлев, В.М. Макаров // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2011. – № 132. – С. 251–255.

3 Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 роках : Закон України ; від 07.02.2002 № 3022-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3022-14>. 53

4. Иванов Д.А. Виртуальные предприятия и логистические цепи: комплексный подход к организации и оперативному управлению в новых формах производственной кооперации / Иванов Д.А. – СПб. : Изд. СПбГУЭФ. – 2003. – 86 с.

5. Кальченко А.Г. Логістика / Кальченко А.Г. – К. : КНБУ, 2000. – 148 с.

6. Киреева Н.С. Оптимизация внутренних процессов компании в цепи поставок товаров как первый этап проектного управления в логистической цепи / Н.С. Киреева // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – № 1. – С. 102–105.

7. Корольчук Л.В. Активізація транскордонного співробітництва регіонів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.05 [Електронний ресурс] / Л.В. Корольчук ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2008. – 21 с.

8. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>

9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Уотерс Д. – [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.

10. Business and logistics hub integration to facilitate global supply chain linkage [C. V. Trappey, A. J. C. Trappey G. Y. P. Lin. C. S. Liu. W. T. Lee] // Journal of Engineering Manufacture . – 2007 – vol. 221№. 7 – P. 1221-1233.

11. CEP II Distance and other geography variables [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.html> 168

12. Exports and imports of merchandise and services, annual, 1980–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>

13. Krishnamurthy K. Strategic Out-Tasking: Creating “Win-Win” Outsourcing Partnerships [Електронний ресурс] / K. Krishnamurthy, D. Jegen, B. Brownell // White papers. Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG) – 2007. – 18 p. Режим доступу : http://www.ciscorouters.biz/web/about/ac79/docs/wp/Win_Win_Short_REV3_1003.pdf 183

Надійшла 01.05.2012; рецензент: д. е. н. Михайловська О.В.

УДК 658.5.621

Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ОПТИМІЗАЦІЯ РЯДУ МОДИФІКАЦІЙ ВАГОНІВ-ХОПЕРІВ ДЛЯ ЗЕРНА І ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Запропоновано методику вирішення одномірної задачі обґрунтування оптимального параметричного ряду і підходи до уточнення результатів в ускладнених умовах, що пов'язані з уніфікацією виробів. Розглянуто складові з розрахунку витрат на розробку, випробування і постановку в серію та собівартість виробництва нової продукції, а також значення оптимального ряду модифікацій хоперів-дозаторів для зерна і зернових культур.

The method of solving one-dimensional problem of optimal parametric study and a number of approaches to refine the results under difficult conditions related to the unification of products. The components of the calculation of the cost of developing, testing and staging in a series of cost and production of new products and the importance of optimal number of modifications hopper-feeders for grain and cereal crops.

Ключові слова: параметричний ряд, оптимізація, внутрішньо сімейна уніфікація, хопер-дозатор, зерно, зернові культури.

Вступ. Вступ України у світову систему сільськогосподарської торгівлі визначає актуальність вивчення досвіду логістичних аспектів транспортування в межах цієї структури, де вітчизняне зерно здатне скласти конкурентну перевагу. Процес глобалізації аграрного ринку стимулюється постійно зростаючим ринком збуту, порівняною дешевизною факторів виробництва, зниженням експортних витрат і поступово залучає все більшу кількість країн у світову систему торгівлі зерном. В державний реєстр сортів, які придатні для вирощування в Україні, в 2010 р. внесено 175 сортів пшениці м'якої озимої, в тому числі 139 вітчизняних (80%) [1]. Це одна із не багатьох культур, яка витримує конкуренцію із закордонними сортами. За рахунок великих посівних площ валові збори зерна в країні вище внутрішнього споживання тому є можливість виходити на світовий ринок. Експортувати вигідно зерно з високими показниками: «білку повинно бути не менше 13,5–14%, сила борошна – 350–400 о.а., якість клейковини – 75 од. ІДК» [1, с. 50]. На вітчизняному ринку елеваторного обладнання впроваджуються у виробництво нові високотехнологічні види норій, транспортерів, сепараторів і зерносушильного устаткування. Обсяги вантажних перевезень

зерна по залізницях продовжують рости. Укрзалізниця зіткнулася з проблемою дефіциту вантажних вагонів, особливо хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, унаслідок чого не завжди може виконати заявки, які надходять від користувачів. В умовах виходу вітчизняних зернотрейдерів на світовий ринок додаткові кошти планується спрямувати на закупівлю нового рухомого складу під вантажні перевезення зерна. Найважливішим параметром конструкторської уніфікації виступає скорочення номенклатури нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, що мають однакове або схоже експлуатаційне призначення. Реалізація уніфікації в першу чергу здійснюється створенням привабливіших чисел параметричних рядів (гами) виробів [2]. Кожний ряд – це сукупність виробів, що аналогічні за своєю кінематикою, робочим процесом, але різних за габаритами, потужністю або іншими експлуатаційними параметрами (вантажопід'ємність, об'єм кузова, кількість люків завантажувальних, розвантажувальних тощо). Завдяки внутрішньо сімейній уніфікації в межах параметричного ряду вдається на основі принципів агрегування створювати необхідну кількість моделей за рахунок невеликого числа типорозмірів складальних одиниць [3, 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із досвіду підготовки створення і освоєння нової продукції відома функція розподілу продуктивності вантажних вагонів. Функцію розподілу можна отримати шляхом статистичної обробки конструкторської, технологічної, виробничої документації, що пов'язана із забезпеченням економічної ефективності вагону. Виникає питання стосовно створення одного типу нового хопер-дозатора для зерна і зернових культур, який може забезпечити продуктивність для любых умов його експлуатації. Можна створити декілька модифікацій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур з різною продуктивністю. Так, модифікація нової машини з меншою продуктивністю, як правило, більш проста і дешевша і у виробництві, і у експлуатації [3]. За більшої кількості модифікацій досягається зменшення витрат на виконання перевезень, так як в залежності від потрібної продуктивності вибирається відповідний тип вагона. Разом з тим зростають витрати на розробку, випробування і поставку на конвеєр модифікацій нового хопер-дозатора для зерна і зернових культур. Зважаючи на наведені аргументи існує оптимальне число модифікацій люкових на піввагонів, автогрейдерів, вантажних автомобілів, хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, пасажирських купейних вагонів тощо і оптимальна продуктивність кожного із них, за яких мінімізуються сумарні витрати. Таким чином, необхідно визначити оптимальну кількість модифікацій нових машин, в нашому випадку хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, і відповідні значення їх аргументів, за яких сумарні витрати мінімізуються. Дослідженням проблеми конкурентоспроможності інновацій займається велика кількість українських учених, зокрема, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, В. Семиноженко, Л. Безчасний та інші. Аналіз робіт учених показує, що проблема підвищення конкурентоспроможності за оптимальної кількості модифікацій нових виробів стоїть перед українськими підприємствами дуже гостро [5, 6].

Постановка завдання. Основною метою виступає винайдення можливості оптимізації параметричного ряду нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур в умовах глобалізації аграрного ринку та загострення конкуренції на ринку залізничного рухомого складу.

Результати досліджень. Наведемо методику вирішення одномірної задачі з вибору однієї змінної M , що мінімізує сумарні витрати, має аналітичний вираз, і найбільш прийнятна для використання на промислових підприємствах, що створюють і освоюють нову продукцію.

В практиці роботи підприємств вартість виробництва нового виробу (C_o) пропорційна аргументу (x):

$$C_o = a \cdot x. \quad (1)$$

Таким чином, формулюється функція вартості розробки, випробувань і постановки на виробництво нової модифікації хопер-дозатора для зерна і зернових культур $C_p(x)$, вартості виробництва однієї модифікації від цього аргументу $C_e(x)$ і вартості експлуатації в одиницю часу $C_s(x)$.

З такими залежностями часто приходиться зустрічатися на практиці,

$$F(x) = 0 \text{ при } x \leq x_o. \quad (2)$$

Диференційна функція $b(x-x_o)$ потреби в аргументі постійна в деякому діапазоні аргументу і дорівнює, як відомо із спеціальної літератури [7], нулю за його межами:

$$C_p(x) = c \cdot x, \quad (3)$$

тобто вартість розробки (C_p) машини пропорційна величині аргументу [8].

Вирішення задачі полягає в наступному: задаємося числом модифікацій, вибираємо звичайними методами оптимальні значення аргументу для даного випадку і підраховуємо витрати. Процедура повторюється для різного числа модифікацій. На завершальному етапі обґрунтовується оптимальне число модифікацій.

Для конкретного типу нової машини значення аргументу повинно бути x_N . Сумарні витрати (S) в цьому випадку розраховуються за відомою із спеціальної літератури [9] формулою

$$S = b \cdot (x_N - x_o) \cdot a x_N + c \cdot x_N. \quad (4)$$

Таке рівняння записується в безрозмірному вигляді:

$$\tilde{S} = \frac{S}{abx_N^2} = 1 - \tilde{x} + k \quad (5)$$

де

$$k = \frac{c}{abx_N}, \quad (6)$$

$$\tilde{x} = \frac{x_o}{x_N}. \quad (7)$$

У подальшому величину \tilde{x}_o будемо позначати x_o .

Якщо мають місце дві модифікації, то аргумент машини першої модифікації визначається за умов мінімізації сумарних затрат. Для другої модифікації конкретного типу нової машини він дорівнює \tilde{x}_N . В цьому випадку сумарні затрати:

$$S = x_1 \cdot (x_1 - x_o) + (1 - x_1) + kx_1 + k. \quad (8)$$

У формулі (8) через x_o і x_1 позначені відношення цих величин до x_N . Першу похідну від S прирівнюємо до нуля. Після вирішення отриманого рівняння визначимо, що:

$$x_1 = \frac{1 + x_o - k}{2}. \quad (9)$$

Витрати для цього випадку обраховуються за формулою:

$$\tilde{S}_o = \frac{3k + kx_o - k^2}{2} + \frac{3 - 2x_o - x_o^2 + k}{4}. \quad (10)$$

Перший член рівняння (10) показує витрати на розробку, випробування і поставку на виробництво (S_p), а другий – витрати на виробництво (\tilde{S}_b).

Таким же чином задача вирішується і в тих випадках, коли число модифікацій дорівнює трьом і більше. Наведемо відомі із літератури результати [9] стосовно визначення витрат на розробку та на виробництво типів пристроїв, що показані в табл. 1.

За своїм характером задачі вибору оптимального ряду відносяться до відомих рішень розподілу [7,8], але відрізняються від них наявністю нефіксованих значень аргументу. Обґрунтовані аргументи N типів x_1, x_2, \dots, x_N застосовуються в діапазоні від x_{k-1} до x_k в k -й модифікації нової машини (хопер-дозатора). Значення аргументів при розробці методики віднесені до x_N . Доцільно простежити, як змінюються відносні витрати на виробництво модифікації в найпростішому випадку, тобто коли $x_o = 0$; $k = 0$.

На рис. 1 показано тенденцію зміни затрат на розробку та витрат на виробництво в залежності від числа модифікацій нової машини (хопер-дозатора).

Витрати віднесені на виробництво зменшуються при збільшенні числа модифікацій за відповідною залежністю, що наведена на рис. 1. Відносні затрати на розробку і постановку на виробництво S_p/k при $x_o=0$ і невеликих k лінійно зростають зі збільшенням N . Слід відмітити, що при значних величинах k ця залежність може суттєво відрізнитися від лінійної.

ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (КВБЗ) – один із найкрупніших виробників транспортних засобів, розробив і випускає хопер-дозатор для зерна і зернових культур моделі 19-7016, випробовує і ставить на потік його модифікації. Перед колективом товариства стоїть задача за високої ефективності, найкращих експлуатаційних характеристик, в поєднанні з надійністю конструкції і якістю виготовлення, ідеально сприяти вирішенню проблем, що виникають при здійсненні перевезень зерна з використанням хопер-дозаторів. Для задоволення зростаючих потреб споживачів виробники пропонують

модифікації хопер-дозатора для зерна і зернових культур.

Обробка статистичних даних показала, що питома місткість хопер-дозаторів для зерна і зернових культур рівномірно розподіляється від 0,650 до 0,820 т/м3. Необхідно вибрати для умов роботи товариства оптимальний ряд місткості хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, якщо їх загальна кількість до випуску планується в 1 тис. штук. Вартість виробництва хопер-дозатора для зерна і зернових культур моделі 19-7016 складає $C_0 = 7950$ тис. грн. Для інших модифікацій нової машини (виробу) вартість пропорційна місткості хопер-дозатора для зерна і зернових культур.

Таблиця 1

Підсумкові формули визначення оптимального значення аргументу для відповідного числа модифікацій

Число типів, N	Затрати на розробку, S_p	Затрати на виробництво, S_b	Оптимальні значення аргументів
1	k	$1 - x_o$	1
2	$\frac{3+x_o-k}{2}k$	$\frac{3-2x_o-x_o^2+k^2}{4}$	$\frac{1+x_o-k}{2}$, 1
3	$\frac{6+3x_o-6k}{3}k$	$\frac{6-3x_o-3x_o^2+9k^2}{9}$	$\frac{1+2x_o-3k}{3}$, $\frac{2+x_o-3k}{3}$, 1
4	$\frac{10+6x_o-20k}{4}k$	$\frac{10-4x_o-6x_o^2+40k^2}{16}$	$\frac{1+3x_o-6k}{4}$, $\frac{2+2x_o-8k}{4}$, $\frac{3+x_o-6k}{4}$, 1
5	$\frac{15+10x_o-50k}{5}k$	$\frac{15-5x_o-10x_o^2+125k^2}{25}$	$\frac{1+4x_o-10k}{5}$, $\frac{2+3x_o-15k}{5}$, $\frac{3+2x_o-15k}{5}$, $\frac{4+x_o-10k}{5}$, 1

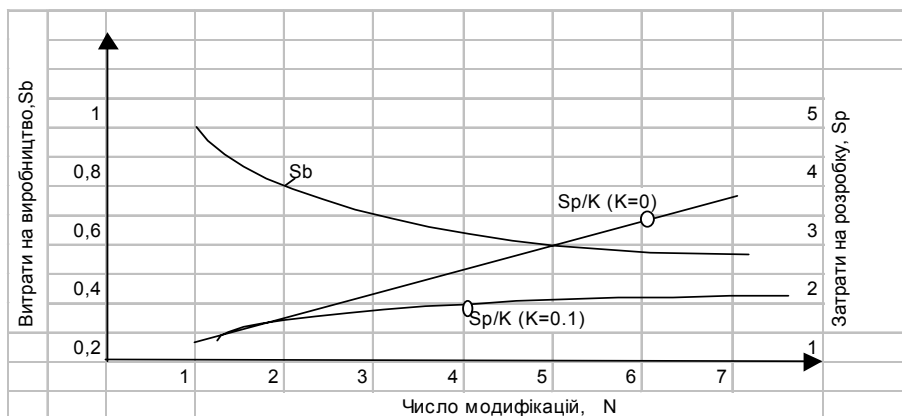


Рис. 1. Тенденція динаміки затрат при зміні числа модифікацій нової машини (хопер-дозатора)

Витрати на розробку, випробування і постановку на виробництво нової моделі хопер-дозатора для зерна і зернових культур з питомою місткістю 0,820 т/м³ C_p дорівнює 80 000 тис. грн.

Величина пропорційності виробництва модифікації хопер-дозатора для зерна і зернових культур складає $a=7950$ тис. грн./80 м³ = 99,375 грн./м³.

Постійна величина відповідного аргументу в діапазоні питомої місткості

$$b = \frac{1000 \text{хопер-доз.}}{108 - 80} = 35,75 \text{хопер-доз./м}^3.$$

Відносна величина затрат на розробку хопер-дозаторів для зерна і зернових культур в товаристві «КВБЗ»

$$c = \frac{80000 \text{тис.грн}}{108} = 740,7 \text{грн/м}^3.$$

Згідно формул (6) та (7) розрахуємо

$$k = \frac{740,7}{99,375 \cdot 35,7 \cdot 108} = 0,0019; \quad x_0 = \frac{80}{108} = 0,7407.$$

У відповідності з формулами, що наведені в табл. 1, виконали розрахунки витрат на розробку, випробування і постановку на виробництво та собівартість хопер-дозатора для зерна і зернових культур, значення оптимального ряду модифікацій нової машини. Результати розрахунку наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунків визначення оптимальних значень аргументу для відповідного числа модифікацій хопер-дозатора для зерна і зернових культур

Число типів, N	Відносні затрати на розробку, S_p	Відносні витрати на виробництво, S_b	Сумарні відносні витрати, $S = S_p + S_b$	Оптимальні приведені значення аргументів
1	0,0019	0,7407	0,7426	1,0000
2	0,0036	0,2425	0,2461	0,8694 1,0000
3	0,0052	0,2388	0,2440	0,8252 0,9120 1,0000
4	0,0068	0,2341	0,2409	0,8027 0,8666 0,9323 1,0000
5	0,0088	0,2324	0,2412	0,7888 0,8387 0,8905 0,9443 1,0000

Із табл. 2 видно, що оптимальним є ряд із чотирьох хопер-дозаторів для зерна і зернових культур. При цьому сумарні відносні затрати на розробку та витрати на виробництво сімейства хопер-дозаторів для зерна і зернових культур складають $S = S_p + S_b = 0,2409$, що є мінімальними значеннями для наведеного числа N .

Відмітимо, що відповідно з екстремумом без великих втрат може бути прийнято ряд із чотирьох модифікацій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур з питомою місткістю 0,650, 0,710, 0,765 та 0,820 т / м³. В умовах загострення конкуренції на ринку хопер-дозаторів для зерна і зернових культур можуть з'явитися додаткові міркування стосовно розширення числа типів нових машин провідним виробником рухомих засобів в Україні. Таким чином, вибір оптимального ряду може на 15% скоротити витрати для умов роботи ВАТ «КВБЗ».

За нашою участю методика доопрацьована в частині врахування потенційних витрат на експлуатацію модифікацій нових хопер-дозаторів у споживачів. Вартість експлуатації хопер-дозаторів для зерна і зернових культур в одиницю часу визначили врахуванням затрат на поточні і капітальні ремонти, на забезпечення обслуговуючим персоналом. Розрахували відношення витрат на експлуатацію ($B_{екс}$) за рік до вартості хопер-дозатора для зерна і зернових культур (B_o) моделі 19-7016 (з об'ємом кузова 108 м^3):

$$K_{екс} = \frac{B_{екс}}{B_o} = \frac{B_{рем} \cdot K_{рем} \cdot \varphi(t) + B_{пр} \cdot k_{пр}}{B_o}, \quad (11)$$

де $B_{рем}$, $B_{пр}$ – вартість ремонту і середня заробітна плата обслуговуючого персоналу; $k_{рем}$, $k_{пр}$ – кількісні показники потреб в числі ремонтів і обслуговуючому персоналу; $\varphi(t)$ – функція, що показує збільшення витрат на експлуатацію в міру зносу хопер-дозаторів для зерна і зернових культур.

Обробка фактичних даних витрат з експлуатації хопер-дозаторів для зерна і зернових культур на залізницях України показала, що функція добре апроксимується залежністю експоненціального виду:

$$\varphi(t) = \exp(\mu \cdot t) - 1, \quad (12)$$

де μ – величина розрахованого коефіцієнту.

Задача вибору оптимального ряду в широко відомій математичній постановці [7,8] зводиться до вирішеної нами для конкретних умов роботи товариства, але замість k слід підставляти k' , що визначається за обґрунтованою спеціалістами [9] формулою з врахуванням часу (T) експлуатації:

$$k' = \frac{C}{b(a + K_{екс} \cdot T)X_N}. \quad (13)$$

Метод вирішення задачі в ускладненій постановці не має принципової різниці, коли визначені оптимальні ряди модифікацій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур. В ході обробки даних експлуатації склали рівняння для витрат від x_0 до $x_{\phi 1}$; від $x_{\phi 1}$ до $x_{\phi 2}$ тощо, де $x_{\phi 1}$, $x_{\phi 2}$, .. – фіксовані значення аргументів. Обрахували оптимальні значення проміжних значень аргументів при 1,2 і тому подібне за раціональний час експлуатації хопер-дозатора для зерна і зернових культур.

Так, при $N = 1$ отримали:

$$S_N = abx_N^3 + q_1, \quad (14)$$

де $q_1 = C_p(x)$. При $N = 2$ отримали:

$$S_N = ab[3x_N x_1^2 - x_1^3 + x_N^3 - 2x_N^2 x_1] + 2q_1. \quad (15)$$

Таким чином фіксували N за відомим методом [9], розраховували оптимальний ряд при фіксованому N і визначали S_{NO} . Послідовно збільшували N і знаходили таку його величину, за якої S_{NO} має мінімальне значення. Розрахунки виконали тільки для $N = 3$ та $N = 4$, тобто для оптимальних рядів модифікацій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, підсумкові результати яких наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Визначення оптимального параметричного ряду хопер-дозаторів для зерна і зернових культур

Число типів, N	Сумарні затрати, S_N	Оптимальні значення аргументів віднесені до x_N	Оптимальне значення питомої місткості (з округленням), $\text{т}/\text{м}^3$
3	$0,4512abx_N^3 + 3q_1$	0,8232	0,675
		0,9146	0,710
		1,0000	0,820
4	$0,4276abx_N^3 + 4q_1$	0,7927	0,650
		0,8658	0,710
		0,9329	0,765
		1,0000	0,820

Створення оптимального ряду по питомій місткості від $0,650$ до $0,820 \text{ т} / \text{м}^3$ нових конструкцій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, що повинні мати високі техніко-економічні характеристики, складна комплексна задача, яка успішно вирішується (табл. 4).

Технічні характеристика хопер-дозаторів для зерна і зернових культур виробництва «КВБЗ»

Характеристика	Модель хопер – дозатора			
	19-1716	19-765Е	19-7017-03	19-7017-04
Вантажопід'ємність, т	70,2	58	71	71
Об'єм кузова, м ³	108	80	91	87
Питома місткість, т/м ³	0,650	0,725	0,780	0,820
Маса вагону, т	23,8	22,0	23,0	23,0
База вагону, мм	10500	9000	9500	9500
Число люків:				
завантажувальних	4/5	4	4	4
розвантажувальних	3	6	3	4

Вагони-хопери призначені для перевезення по всій мережі залізниць України, країн СНД та Балтії колії 1520 мм зернових культур та інших сипких вантажів, що потребують захисту від атмосферних опадів, із завантаженням через верхні люки і гравітаційним розвантаженням через нижні люки в міжрейковий простір на спеціальних розвантажувальних пристроях. Вагони будуються з різними типами розвантажувальних пристроїв (шиберним і важільним). Гальма – автоматичні пневматичні з розділним гальмуванням візків, ручний стоян очний.

Для розв'язання задачі створення нових конструкцій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур в умовах роботи ВАТ «КВБЗ» доцільно забезпечити максимально можливу технологічність виробу. Технологічно можна вважати конструкцію хопер-дозатора для зерна і зернових культур, освоєння і випуск якого в заданих обсягах виробництва буде здійснюватися з мінімальними виробничими витратами і з коротким виробничим циклом. Виробнича технологічність конструкцій оптимального ряду характеризується показниками матеріаломісткості, трудомісткості, собівартості та виробничим циклом. Показники технологічності справляють вирішальний вплив на створення оптимального ряду модифікацій хопер-дозаторів для зерна і зернових культур.

Висновки. Сучасний хопер-дозатор для зерна і зернових культур – унікальний ретельно продуманий виріб, а враховуючи конкуренцію перевезенням з боку інших видів транспорту колектив підприємства повинен продовжувати роботи над удосконаленням конструкцій вагонів в напрямках збільшення швидкості руху та підвищення економічності. Таким чином, товариству доцільно систематично впроваджувати заходи щодо вдосконалення проектування, випробування і виробництва хопер-дозаторів для зерна і зернових культур. Впровадження внутрішньо сімейної уніфікації у межах параметричного ряду дозволить майже на 15% знизити собівартість освоєння та випуску модифікацій нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур.

Досвід застосування різних моделей прийняття рішень при проектуванні нових виробів свідчить, що більшість складних рішень є результатом організаційного діалогу, тобто численних обмінів думками, зустрічей, переговорів, з'ясування позицій тощо, в ході якого управлінське рішення уявляється як деякий консенсус досить складного комунікативного процесу. В таких умовах єдиним засобом, на базі якого може бути реалізована автоматизована процедура прийняття оптимально узгодженого рішення стосовно випуску модифікацій нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур, є включення ЕОМ в комунікативні відношення усередині колективу проектувальників в процес прийняття рішень. Сучасна інформаційна технологія виявляється в створенні локальної мережі ЕОМ, в межах якої група взаємодіючих користувачів (навіть конкуруючих) спільно виробляє прийнятне компромісне рішення. При цьому використовуються як формальні методи і процедури, так і неформальні правила прийняття рішень, що ґрунтуються на знаннях експертів або директивних вказівках окремих осіб при проектуванні, наприклад хопер-дозаторів. Локальна мережа персональних ЕОМ – найбільш доцільна форма організації комплексу технічних засобів для побудови системи управління випуском модифікацій нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур. Об'єднання в локальну мережу одно типових персональних ЕОМ виступає найбільш дешевим способом їх взаємодії. При цьому утворюється повноцінна швидкісна магістраль передачі даних, що забезпечує користувачів гнучкими засобами організації обчислювального процесу при проектуванні нових виробів. Завдячуючи швидкодії локальних мереж доступ до загальних ресурсів пам'яті здійснюється так, ніби підключення локальне, а ефективність їх використання підвищується за рахунок зменшення вартості та покращення умов організації зберігання даних стосовно випуску модифікацій нових хопер-дозаторів для зерна і зернових культур.

Література

1. Бурденюк-Тарасевич Л. Пшеница: глубина генетического потенциала / Л.Бурденюк-Тарасевич //

Зерно. – 2010. – № 4(48). – С. 49–51.

2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; [пер. с англ. Е.А. Ананькина]. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 631 с.

3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. –М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 1120 с.

4. Ипатов М.И. Организационные и экономические основы технической подготовки производства / М.И. Ипатов, А.В. Проскуряков.– М. : Машиностроение, 1992. – 600 с.

5. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Гесць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.

6. Безчасний Л.К. Інноваційна складова економічного розвитку : [монографія] / Безчасний Л.К. – К. : Інститут економіки НАН України, 2000. – 394 с.

7. Колемаев В.А. Математическая экономика : [учебник для вузов] / Колемаев В.А. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 240 с.

Надійшла 08.05.2012; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 519.866+331.101.3

О. М. ЛЯШЕНКО

Тернопільський національний економічний університет

БАЗОВІ КОМПОНЕНТИ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ

У даній статті проаналізовано мету, завдання та основні елементи системи управління мотивацією персоналу, що дозволило визначити базові компоненти його моделі та обґрунтувати необхідність застосування апаратів штучного інтелекту для моделювання цього процесу.

The given article analyses the goal, objectives and main elements of the system of personnel motivation, allowing to define the basic components of the model and substantiate the necessity for application of artificial intelligence to simulate the process.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, система мотивації персоналу, математичне моделювання.

Вступ

Зміни, що відбуваються у вітчизняній економіці у наш час, спричиняють необхідність пошуку нових рішень у сфері управління організаціями. Сьогодні залишається без сумніву той факт, що основною конкурентною перевагою будь-якого господарюючого суб'єкта є персонал. За сучасних глобалізаційних тенденцій можливості використання найновіших досягнень науково-технічного прогресу підприємствами значно зростають, але здатність кваліфіковано їх використовувати, як і раніше, є прерогативою людини.

У період нестабільності зовнішнього середовища саме висококваліфікований персонал визначає можливість організаційного розвитку та отримання конкурентних переваг. За таких умов великого значення набувають гнучкі системи управління мотивацією персоналу, орієнтовані на реалізацію завдань управлінського та економічного характерів. Однак, варто зазначити, що функціонування даної системи характеризується динамічністю, високим ступенем невизначеності та складністю прогнозування. З огляду на це, доцільним є застосування математичних апаратів штучного інтелекту, зокрема нейронних мереж для моделювання процесу управління мотивацією персоналу, оскільки за їх допомогою стають можливими обґрунтування та ідентифікація найбільш значимих чинників змінного характеру, що впливають на процес управління.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження основних складових системи управління мотивацією персоналу та обґрунтування можливості забезпечення ефективного функціонування даної системи засобами математичного моделювання.

Результати дослідження

Система управління – це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.

Система управління мотивацією працівників постійно розвивається й удосконалюється. На кожному етапі розвитку суспільства вона повинна впроваджуватися згідно з вимогами розвитку продуктивних сил, вносячи корективи в окремі її елементи.

Опис будь-якої системи доцільно здійснювати з трьох основних позицій: функціональної (цілі та завдання системи), морфологічної (будова системи) та інформаційної (організаційні зв'язки системи та її інформаційні потоки). Фактично такий опис можна назвати моделюванням, оскільки модель будь-якого об'єкту містить опис його функцій, складових елементів та їх взаємозв'язку.

Можна виділити такі основні цілі системи управління мотивацією персоналу:

Підвищення ефективності праці працівників.

Формування в колективі атмосфери, що сприяє розвитку організації.

Підвищення рівня лояльності працівників.

Утримання кваліфікованих фахівців та залучення нових.

Завданнями управління мотивацією персоналу є:

- підтримання потрібної продуктивності праці працівників;

- підвищення продуктивності праці;

- забезпечення бажаної для організації нормативної поведінки працівників, тобто відповідності таким нормам: професійно-функціональним, нормативним вимогам управлінської чи виконавчої діяльності, нормам міжфункціональних взаємозв'язків, загальним вимогам дисципліни та корпоративної культури, вимогам норм стосунків із клієнтами тощо.

Для того, щоб виокремити базові елементи системи управління мотивацією працівників, необхідно спочатку розглянути основні поняття, такі як мотивація та стимулювання.

Стимулювання – це процес впливу на людину за допомогою значимого для неї зовнішнього чинника (об'єкта, умов, ситуації і т.п.), що спонукає людину до певних дій.

Мотивація (як процес) – процес емоційно-чуттєвого співставлення образу своєї потреби з образом зовнішнього предмета. Або мотивація (як механізм) – це внутрішній психічний механізм людини, яка забезпечує впізнання предмета, що відповідає потребі, і спрямовує поведінку на присвоєння цього предмету. Тому не зовсім коректно говорити про мотивацію персоналу з боку керівництва організації, оскільки воно може здійснювати лише управління мотивацією працівників.

За допомогою наведених понять можна виділити три типи кадрової політики в управлінні зацікавленістю персоналу в своїй праці:

Застосування системи стимулюючих впливів на персонал організації. У цьому випадку система мотивації базується на використанні різних стимулів (як правило, матеріальних) для підвищення зацікавленості працівників організації в продуктивній праці. Наприклад, даний підхід пропонував Ф. Тейлор, який полягав у забезпеченні зв'язку між результатами праці та заробітної плати для зацікавленості працівників у високих результатах своєї праці.

Застосування системи мотиваційного управління персоналом організації. У даному типі кадрової політики передбачається вплив на внутрішню мотивацію працівників з метою зміни структури ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідної структури мотивів і розвиток на базі цього трудового потенціалу персоналу.

Поєднання комплексу стимулюючих впливів і мотиваційного управління персоналом.

Останній підхід можна вважати найбільш оптимальним. Як правило, така політика реалізується добре розвиненими організаціями, в яких вже сформована ціннісна корпоративна культура, що підтримується справедливим механізмом розподілу матеріальних благ організації.

Отже, система мотивації праці – це оптимальне поєднання комплексу стимулюючих впливів та управління внутрішньою мотивацією персоналу.

Ці дві базові складові у свою чергу складаються з комплексу елементів (методів мотивації). Комбінація цих елементів унікальна для кожної організації і визначає її специфіку.

Для спрощення задачі побудови ефективної системи управління мотивації персоналу доцільно застосовувати метод математичного моделювання, оскільки він дозволяє виявити особливості функціонування такої системи і на базі цього передбачити майбутню її поведінку при зміні будь-яких параметрів.

Така математична модель має містити:

опис множини можливих станів системи управління мотивацією персоналу;

опис закону, згідно з яким така система переходить з одного стану до іншого.

Найважливішою передумовою побудови моделі процесу управління мотивацією персоналу в сучасній організації є пошук оптимального співвідношення між витратами на систему мотивації працівників та ефективністю їх праці, тобто управління мотивацією повинне з мінімальними витратами забезпечувати максимальну продуктивність праці та лояльність працівників. Це спричинює появу певних обмежень у цільовій функції максимізації продуктивності таких, як розмір організації, фінансові можливості тощо. Крім того, необхідно враховувати, що цілі організації мають змінний характер, отже, за умов тривалого періоду виникає необхідність коригувати модель. Цільова функція моделі процесу управління мотивацією персоналу повинна бути тотожна цільовій функції організації.

Отже, така математична модель, на думку автор набуває такого вигляду:

$$\begin{aligned} \text{СУМ} &= f(\text{ПП}) \rightarrow \max, \\ g_i(x_1, \dots, x_n) &\leq b_j, \end{aligned}$$

де СУМ – цільова функція оптимізації системи управління мотивацією, яка узгоджується із цілями самої організації, і виявляється в максимізації продуктивності праці персоналу; g_j – обмеження на таку цільову функцію, що зумовлюють потребу в j -му виді ресурсу для виготовлення x_1, \dots, x_n – кількості продукції i -го

виду, зокрема: $g_1(x_1, \dots, x_n)$ – обмеження щодо виготовлення x_i -ї кількості продукції i -го виду згідно з розміром підприємства; $g_2(x_1, \dots, x_n)$ – обмеження на наявність фінансових коштів; $g_3(x_1, \dots, x_n)$ – обмеження щодо рівня кваліфікації персоналу, який має бути здатним забезпечити вироблення (x_1, \dots, x_n) – кількості продукції i -го виду; $g_4(x_1, \dots, x_n)$ – потреба у відповідній фондоозброєності підприємства та ін.; b_j – наявність j -го виду ресурсу для виготовлення x_1, \dots, x_n – кількості продукції i -го виду.

Оскільки підприємству необхідно забезпечити максимізацію ПП при використанні лише виділених ресурсів – b_j , то математична модель такої задачі полягає у пошуку таких $x_1, \dots, x_n > 0$, за яких: $f(\text{ПП}) \rightarrow \max$.

Така модель системи управління мотивацією персоналу на етапі формалізації повинна володіти такими властивостями:

— незалежність результатів моделювання такої системи від специфіки функціонування самого суб'єкта господарської діяльності;

— змістовність, тобто здатність моделі відображати всі характеристики і властивості системи управління мотивацією;

— динамічність, тобто можливість конструктивної адаптації моделі до умов швидко змінюваних зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства.

Цільова направленість організації визначає і цільові настанови системи управління мотивацією персоналу, що представляється симбіозом таких компонент:

$$Ц_{\text{заг}} = f(Ц_{\text{СУМ}}) = f(\text{Вм}, \text{Ст}, \text{Кв}),$$

де $Ц_{\text{заг}}$ – цілі організації;

$Ц_{\text{СУМ}}$ – цілі системи управління мотивацією;

Вм – підсистема внутрішньої мотивації;

Ст – підсистема стимулювання;

Кв – кваліфікація персоналу.

Визначення оптимального співвідношення елементів системи управління мотивацією є складним завданням, вирішення якого потребує застосування сучасних інформаційних технологій, серед яких найбільш продуктивним, на думку автора, є саме технології штучного інтелекту. Застосування такого математичного інструментарію на конкретному суб'єкті господарювання потребує на їх комп'ютерну реалізацію. Це дозволяє досліджувати різноманітні мотиваційні процеси незалежно від їх фізичної природи та сукупності шуканих величин та їх характеру.

Висновки

Побудова системи управління мотивацією персоналу передбачає розроблення такої математичної моделі, що є цільовою функцією оптимізації процесу мотивації. Вона виявляється у максимізації продуктивності праці персоналу за умови відповідності потреби та наявності лише виділених на це на підприємстві різного роду ресурсів. Це дозволяє найбільш повно і достовірно відобразити процес функціонування такої системи. Побудова моделі базується на перетворенні економічної інформації кількісного і якісного характеру (кваліфікація персоналу, розміри підприємства, галузь та ін.) на аналітичну, що потребує розроблення та використання математичних методів штучного інтелекту, зокрема нейромережових технологій, які уможливають як різнохарактерність величин, що визначають такий процес, так і їх комплексність, кількість і пропонують механізм прийняття рішення, що наслідкує причинно-наслідкові зв'язки між чинниками впливу, які притаманні людині-експерту у цій галузі.

Література

1. Новаковская О. А. Управление человеческими ресурсами в неустойчивых деловых организациях : [уч. пособ.] / О. А. Новаковская. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2007. – 536 с.
2. Одегов Ю. Г. Мотивация персонала : учеб. пособ. / [Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, С. Н. Апенько, А. И. Мерко]. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2010. – 640 с.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом / А. Я. Кибанов, В. А. Дятлов, В. Т. Пихало. – М. : Приор, 1998. – 214 с.
4. Крушельницька О. В. Управление персоналом : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : «Кондор», 2003. – 296 с.
5. Степанов В. И. Экономико-математическое моделирование / В. И. Степанов. – М. : Академия, 2009. – 112 с.
6. Хачатрян Н. К. Математическое моделирование / Н. К. Хачатрян. – М. : Экзамен, 2008. – 158 с.

Надійшла 08.05.2012; статтю представляє д. е. н. Ляшенко О. М.

Підп. до друку 25.05.2012. Ум. друк. арк. 24,53. Обл.-вид. арк. 14,05
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 788

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
