

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2014, № 3, Том 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2014, Issue 3, Part 3

Хмельницький 2014

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6

(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2014, № 3, Т. 3 (212)

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

Включено до наукометричної бази

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650
Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

Головний редактор **Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, 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.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор 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

Альохін О.Б., д.е.н.; Асаул А.М., д.е.н. (Російська Федерація); Благун І.С., д.е.н.; Бондаренко М.І., к.е.н.; Ведерніков М.Д., д.е.н.; Вишковська Зофія, д.е.н. (Польща); Геєць В.М., д.е.н.; Григорук П.М., д.е.н.; Дудко В.М., д.е.н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д.е.н.; Йохна М.А., к.т.н.; Ковальчук С.В., д.е.н.; Кругляк Б.С., д.е.н.; Кулинич О.І., д.е.н.; Лук'янова В.В., д.е.н.; Любохинець Л.С., к.е.н.; Мікула Н.А., д.е.н.; Микитенко В.В., д.е.н.; Нижник В.М., д.е.н.; Орлов О.О., д.е.н.; Стадник В.В., д.е.н.; Тельнов А.С., д.е.н.; Ткаченко І.С., д.е.н.; Троціковські Тадеуш, к.е.н. (Польща); Тюріна Н.М., к.е.н.; Савіна Г.Г., д.е.н.; Семикіна М.В., д.е.н.; Скоробогата Л.В., к.е.н.; Федотов О.В., д.е.н. (Російська Федерація); Філіппова С.В., д.е.н.; Хрущ Н.А., д.е.н.; Церуйова Тетяна, д.е.н. (Словакія); Чорна Л.О., д.е.н.

Відповідальний за випуск: д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Гончар О. І.

Технічний редактор: Яремчук В. С.

Редактор-коректор: Чопенко О. В.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 29.05.2014 р.

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет**
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"

☎ (03822) 2-51-08

e-mail: **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)

© Хмельницький національний університет, 2014

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2014

ЗМІСТ

Управління розвитком підприємства

ОРЛОВ О. О., РЯСНЫХ Е. Г. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	7
АЛЁХИН А. Б., БРУТМАН А. Б. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ.....	12
БЕЛЬТЮКОВ Є. А., ТОЛМАЧОВА О. В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	17
ІВАНОВА В. В. МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ПЛАНОВИХ РІШЕНЬ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	21
КОЗАЧЕНКО Г. В., ІЛЛЯШЕНКО О. В. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИЗНАЧЕННЯ, ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА	25
КРАСНОВА В. В., САВЧЕНКО М. В. ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ВТРАТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	29
ЛУК'ЯНОВА В. В. ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ І СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	33
ПОГОРЕЛОВ Ю. С., БУЛКОТ Г. В. ПРИНЦИПИ ТА СКЛАДОВІ КОНТРОЛЮ ЯК ЕЛЕМЕНТУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	39
СИТНИК Л. С., БЕРВЕНОВА Т. М. ОЗДОРОВЛЕННЯ ЗБИТКОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	44
ТКАЧЕНКО А. М., ЗАДНІПРЯННА Т. С. STRATEGIC MANAGEMENT IS THE MAIN FACTOR OF LEGAL ENTITY'S ACTIVITIES.....	51
ФЕДУЛОВА Л. І. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	55
ХАРИЧКОВ С. К., СКРИПНИК Н. А. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВА ПРИЗНАКОВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ РАСПОЗНАВАНИЯ ЕГО УРОВНЯ	60
АНДРЕЄВА Н. М., МАРТИНЮК О. М. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	65
ЖИВКО З. Б., МУЖ П. О., ВОЛЬНИХ А. І. ГРІНМЕЙЛ ЯК ФОРМА КОРПОРАТИВНОГО ШАНТАЖУ.....	69
ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА В. І. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ	73
ГАЙВОРОНСЬКА Т. Г., МАКАРОВСЬКА Т. П. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	79
УМАНЕЦЬ Т. В., НЕДБАЛЮК І. Р. ДІАГНОСТУВАННЯ РІВНЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	82

ГАРАФОНОВА О. І. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ	87
ГОНЧАР О. І, РУДЕНКО Т. В. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	91
ДУНСЬКА А. Р., ЖАЛДАК Г. П. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	95
ЗАЙЦЕВА О. І. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ЗДІБНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ДО САМООРГАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ	100
КОРЧЕВСЬКА Л. О. ФІЛОСОФСЬКО-ІСТОРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	104
КОСТЕЦЬКИЙ Я. І., ПУХАЛЬСЬКА Н. Б. ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	109
КОСЯНЧУК Т. Ф., КУЧМА С. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ	113
МИХАЛЬЧИК С. О., МИХАЛЬЧИК Л. Ю. ДОСВІД ЗБЕРЕЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ КОНВЕРСІЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	117
НАЗАРЧУК Т. В. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
ПОЖУЄВА Т. О. СТРАТЕГІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ	126
ПИЛИПЯК О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	131
МЕЗИНА Л. В. ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПОРТОВ УКРАИНЫ	137
РАДЕЦЬКА О. О., ГОДЛЕВСЬКА М. А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПАТ “ЗАВОД “ТЕМП”	141
РЗАЄВ Г. І. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЙОГО ОЦІНКИ	145
РЗАЄВА Т. Г. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	150
СЕНЬКО О. В. ПРОГРАМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ	156
СОКИРНИК І. В. СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ	160

СТУПЧУК С. М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІЛЬОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	168
ШИПУЛІНА В. О. МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЮ ФІРМИ НА РИНКУ М'ЯСНИХ ПРОДУКТІВ	173
КУКУРУДЗЯК Л. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	177
ГОЛОВАЧ Т. В. ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДІВ І МЕТОДИК ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ	180
ГРАБОВСЬКА І. В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	184
ЛУЖЕЦЬКИЙ А. І. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА” ТА ЙОГО СТРУКТУРА	188
ТАРАНЕНКО О. О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	191
БОЙКО О. С., ГЕЙКО Л. М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	195
БАБАЧЕНКО М. В. ПАРАМЕТРИ И ФАКТОРЫ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ТОРГОВОГО ФЛОТА МИРА	200
ВОЛЬСЬКА О. М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	203
ЖУК Є. О. ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	207
ПЛАКСИНА Е. Н. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ.....	212
СВІРІДОВА С. С., СТОЙЛОВСЬКА О. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	216
БИТИЙ А. В. ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	219
БОДНАРЮК В. А. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ УКРАЇНИ	222
ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	225
ТАДЕУШ ТРОЧИКОВСКИ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	229
ПАЛАПКО Ю., ЗАЙДЕЛЬ МАЛГОЖАТА, ЯНУШ МУШЯЛ METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF WASTE MANAGEMENT	234

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

На основі проведеного аналізу стверджується, що показник “прибуток за новою продукцією” не може бути використаний для оцінки ефективності інноваційних проектів, оскільки він не відображає реального внеску у збільшення прибутку по підприємству. Пропонується з цією метою використовувати за роками життєвого циклу нового продукту приріст маржинального прибутку.

Ключові слова: інновації, прибутковість, прибуток, затрати, постійні витрати, змінні витрати, інноваційні проекти, вибір, обґрунтування, продукція.

O. A. ORLOV, E. G. RIASNYH
Khmel'nitsky National University

SOME PROBLEMS OF ESTIMATES OF INNOVATION PROJECTS

Abstract – On the basis of this analysis we prove that the indicator of “profit on new products” can not be used to evaluate the effectiveness of innovative projects, because it does not reflect the real contribution in increasing profits in the enterprise.

That's why, calculate profit on new products under multiproduct production is practically impossible; make these calculations do not have economic sense, as “profit on new products”, computed by any method does not reflect the contribution of new products in the company's profit. We propose to use the data life cycle of a new product growth of margin profit to achieve this purpose.

Key words: innovation, profitability, profit, costs, expenses, fixed, variable, innovative designs, choice, rationale, products.

Начиная со второй половины XX в., в мире в качестве основной методики распространяется оценка эффективности инвестиционных (и инновационных) проектов основанная на методах дисконтирования (приведение будущих денежных поступлений и оттоков к настоящему времени). В качестве таких стандартных показателей используются: *NPV* (чистая текущая стоимость проекта), *IRR* (внутренняя норма рентабельности проекта) и *P_b* (срок окупаемости проекта). Эти методы доведены до автоматизма и реализованы в виде пакетов программ и даже включены в стандартные компьютерные приложения Excel [1, с. 13].

Многие ученые А. Апчерч, К. Друри, Е. Стоянова, Э. Хелфферт и другие отмечают отдельные недостатки метода дисконтирования связанные с неопределенностью и произвольными оценками, но при этом не видят необходимости отказываться от методики дисконтирования. И только российский ученый Ю. Маленков довольно резко высказывается против использования этой методики. Он считает, что она дезориентирует инвесторов и поэтому большая часть инвестиций вкладывается в рискованные операции на рынках ценных бумаг, а не в реальные сектора экономики. Особенно резко он критикует формирование и использование ставки дисконта. Выбор ее довольно неоднозначный. Это может быть и средние процентные ставки доходов по ценным бумагам и банков, процентная ставка на депозит или кредит, ставки ссудного процента на рынке капиталов и т.д.

“Согласно теоретическим предположениям, – отмечает Ю. Маленков, – она должна ориентировать разработчиков на учет наиболее выгодных альтернативных возможностей размещение капитала и на максимально возможное значение дисконтированного дохода” [1, с. 120]. В своей монографии он приводит расчет *NPV*-проекта “Лизинг” для разных коэффициентов дисконтирования. При ставке 9 % проект дает 2161,38 тыс. дол. убытка, при ставке 8 % убыток сокращается более, чем в четыре раза до 488,2 тыс. дол., а при уменьшении ставки еще – всего на 1 %, компания получает прибыль в 1,2 млн дол. [1, с. 136]. Можно соглашаться или не соглашаться с Ю. Маленковым, но обесценивание денег во времени это объективный процесс. Следует только отметить, что в условиях Украины ставка дисконта вряд ли может быть 5 %, а если взять в качестве ставки дисконта существующие на Украине проценты на банковский кредит, то вряд ли в этих условиях можно ожидать вложение инвестиций в реальный сектор экономики.

Ю. Маленков обращает внимание на то, что *NPV* не изменяется ни в каких денежных единицах, и представляет собой условную оценку, подобно экспертной. Результаты расчетов *NPV* не отражаются в бухгалтерских и в финансовых документах, что связано с сущностью расчета *NPV*.

$$NPV = -I_j + \frac{ND_t + NZ_t}{1 + \alpha_r} + \dots + \frac{ND_t - NZ_t}{(1 + \alpha)^t},$$

где *NPV* – чистая текущая стоимость (чистая текущая доходность или ценность) – интегральный экономический эффект проекта, приведенный (дисконтированный) к настоящему времени за все время проекта;

ND_t – чистый приток денежных средств от реализации проекта в году t ; в ценах начального года; NZ_t – чистый отток денежных средств по проекту в году t , в ценах начального года; α_t – реальный коэффициент дисконтирования, безразмерная величина [1, с. 134].

При этом, по мнению Ю. Маленкова, сумма инвестиций и планируемые притоки и оттоки денежных средств по годам достаточно точны и являются финансовыми показателями. Четвертый показатель, сильно влияющий на величину NPV , – это субъективная и неопределенная величина безразмерного коэффициента дисконта α_t , [1, с. 134].

С определенной оговоркой можно согласиться с мнением Ю. Маленкова, о субъективности и неопределенности коэффициента дисконта, но не относятся ли эти предостережения еще в большей степени к планируемым притокам и оттокам денежных средств по годам жизненного цикла проекта?

Что представляет собой денежный поток? Это разница между выручкой от реализации нового продукта и затратами на его производство, то есть прибыль. Точно также прибыль (средняя годовая прибыль) необходимы и для упрощенных методов расчета эффективности проектов (“срок окупаемости проекта” и метод расчета “учетной нормы прибыли”) [2, с. 439, 3, с. 887]. Чтобы рассчитать прибыль от инновационного проекта необходимо, в первую очередь, спрогнозировать масштабы производства и цены на новую продукцию. Очевидно, масштабы производства, с определенной степенью точности, определить, возможно. А вот цены? Дело в том, что в разработках по методике дисконтирования, вопрос о ценах вообще игнорируется. Очевидно, подразумевается, что они уже заранее кем-то установлены. Между тем именно цены на новый продукт в конечном итоге определяют эффективность проекта. Однако и эта проблема при наличии соответствующих методик в принципе разрешима.

А вот теперь самое сложное – для расчета прибыли по новой продукции на период жизненного цикла продукта следует рассчитать затраты, а точнее полную себестоимость нового продукта. Здесь и возникают трудности, которые вряд ли преодолимы. Дело в том, что для этих расчетов необходимо иметь достаточно достоверную информацию на несколько лет по всей номенклатуре продукции с учетом изменения ее структуры, цен на материалы, затрат на оплату труда и величины постоянных затрат. И после обработки этой информации необходимо распределить постоянные затраты и в итоге рассчитать прибыль по всем видам продукции, в том числе и по новой. Разумеется, что в условиях такой неопределенности получить реальные результаты даже с использованием компьютерных программ невозможно.

Лауреат Нобелевской премии Ф.А. фон Хайек в своей нобелевской лекции отмечал – “... с помощью современных компьютеров достаточно просто подставить собранные данные в соответствующие места теоретических формул и вычислить прогноз. Настоящая же трудность, разрешению которой наука способствует очень мало и которая иногда действительно бывает непреодолимой, состоит в выявлении и фиксации конкретных фактов” [4, с. 222]. В этой статье мы и постараемся выявить и зафиксировать конкретные факты. Суть проблемы не только в том, что невозможно на длительный период рассчитать прибыль по новому продукту, а в том, что вообще в условиях многономенклатурного производства прибыль по новой продукции не отражает ее реальный вклад в эффективность инновационного проекта.

Такая гипотеза ставит под сомнение вообще адекватность расчетов экономической эффективности инновационной продукции методами описанными во множестве монографий и учебников, как отечественных, так и зарубежных авторов. Вполне понятно, что такая наша позиция, требует серьезного обоснования. И здесь нельзя ограничиться только теоретическими аргументами. Как уместно отметил Пол Хейне “Овладение любой концепцией необходимо совмещать с показателями ее практических возможностей” [5, с. 11]. “Простые примеры, – добавляет Пол Хейни, – лучше всего иллюстрируют важнейшие принципы” [5, с. 253].

Все аспекты этой проблемы целесообразно рассмотреть на условном примере, но поскольку различные методы распределения постоянных затрат дают совершенно отличные показатели прибыли и рентабельности по видам продукции, то в исходных данных (см. табл. 1) дана информация, которая представляет использование трех баз распределения: “прямой заработной платы”, “затрат на материалы” и “маржинальной прибыли”. Величина постоянных затрат в примере равна 44 тыс. грн. Эта информация позволяет рассчитать коэффициент распределения постоянных затрат по различным базам: $K_{zn} = 44/51,6 = 0,8571$; $K_m = 44/40,4 = 1,089$ и распределение пропорционально маржинальной прибыли: $K_{\sigma} = 44/80 = 0,55$. Расчет постоянных затрат, затем себестоимости, прибыли и рентабельности с использованием K_{zn} и K_m известны. Предлагаемый метод позволяет рассчитать постоянные затраты по формуле: $ПЗ_i = K_{\sigma} \cdot ПМ_i$, а прибыль – $П_i = Z_n \cdot ПМ_i$, где $ПМ_i$, – маржинальная прибыль по i -му изделию, а Z_n – запас надежности, $Z_n = 1 - K_{\sigma}$.

В таблице 2 представлены результаты расчетов и их анализ. Уже из этой таблицы видно, что при использовании баз распределения “прямая зарплата” и “прямые материалы” распределение постоянных затрат происходит хаотически. Безубыточный оборот в целом по продукции обычно рассчитывают по формуле:

$$B_{об} = ПЗ / K_{МП}$$

где $K_{МП}$ – коэффициент маржинальной прибыли по предприятию: $B_{об} = 44 / 0,465 = 94,6$ тыс. грн, а мы предлагаем этот расчет производить с помощью $K_{б}$. $B_{об} = K_{б} \cdot B = 0,55 \cdot 132 = 94,6$ тыс. грн. Заметим, сумма безубыточных оборотов по изделиям с безубыточным оборотом по предприятию совпадает только при распределении постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли.

Таблица 1

Анализ разных методов распределения постоянных затрат

База распределения	Постоянные затраты на объем продаж, тыс. грн				Себестоимость, тыс. грн				Прибыль, тыс. грн				Рентабельность в долях единицы				Безубыточный оборот, тыс. шт / тыс. грн			
	Наименование изделия																			
	A	B	C	Всего	A	B	C	Всего	A	B	C	Всего	A	B	C	Всего	A	B	C	Всего
Расходы на оплату труда	10,23	25,71	8,23	44,0	42,23	65,71	28,23	136,0	37,77	-5,7	3,77	36,0	0,89	-0,09	0,13	0,265	8,52	25,71	5,49	39,72
Расходы на материалы	21,78	10,89	11,32	44,0	53,78	50,89	31,32	136,0	26,22	9,11	0,68	36,0	0,49	0,18	0,02	0,265	18,15	10,89	7,55	36,59
Маржинальная прибыль	26,4	11,0	6,6	44,0	58,4	51,0	26,6	136,0	21,6	9,0	5,4	36,0	0,37	0,18	0,21	0,265	22,0	11,0	4,4	37,4

Кроме того, структура ассортимента при расчете безубыточных оборотов сохраняется только при распределении постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли. Известно, что сохранение структуры ассортимента является основным ограничением системы CVP (объем – затраты – прибыль). В своих расчетах западные ученые обязательно соблюдают это ограничение. Но чтобы доказать правильность предлагаемой гипотезы необходимо в этом примере предусмотреть, что одно из этих изделий эта новая продукция и по нему происходит изменение объема производства и затем проанализировать, отражает ли прирост прибыли по этому изделию реальный вклад инновационного продукта в прибыль предприятия.

Таблица 2

Исходные данные для анализа разных методов распределения накладных затрат

Изделие	Цена, грн	Переменные затраты на единицу продукции			Переменные затраты на объем продукции, тыс. грн	Количество изделий тыс. шт.	Объем производства тыс. грн	Маржинальная прибыль		Зарплата на объем	Материальные затраты на объем тыс. грн	Коэффициент маржинальной прибыли
		Всего	у т.ч.					на единицу, грн	на объем, тыс. грн			
			Зарплата	Материалы								
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
A	2,0	0,8	0,3	0,5	32,0	40,0	80,0	1,2	48,0	12,0	20,0	0,6
B	3,0	2,0	1,5	0,5	40,0	20,0	60,0	1,0	20,0	30,0	10,0	0,33
C	4,0	2,5	1,2	1,3	20,0	8,0	32,0	1,5	12,0	9,6	10,4	0,375
				Всего	92,0	68,0	172,0	-	80,0	51,6	40,4	0,4653

Допустим, что изделие “А” – это новая продукция и на следующий период количество его планируется увеличить на 20 тыс. ед. В таблице 3 представлены расчеты, где ситуация анализируется с использованием двух методов распределения постоянных затрат. В графах 7 и 10 представлены величины прибыли и прироста прибыли при использовании базы распределения “маржинальной прибыли”, а в графах 8 и 11 соответственно с использованием базы распределения “прямая зарплата”.

Таблица 3

Анализ прироста маржинальной прибыли и прибыли, тыс. грн

Изделие	Количество, тыс. шт.	Объем	Переменные затраты	Маржинальная прибыль	Зарботная плата	Прибыль при распределении по:		Прирост маржинальной прибыли	Прирост прибыли при распределении по:	
						маржинальной прибыли	зарботной плате		маржинальной прибыли	зарботной плате
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A	60	120	48	72	18	41,54	58,25	24,0	19,94	20,48
B	20	60	40	20	30	11,54	-2,92	0,0	2,54	2,79
C	8	32	20	12	9,6	6,92	4,67	0,0	1,52	0,9
		212	108	104	57,6	60,0	60	24,0	24,0	24,00

Для сокращения объема вычисления мы не показали расчеты постоянных затрат, себестоимость и прибыль по видам продукции в зависимости от базы распределения. При распределении постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли рассчитать эти показатели очень просто.

$$K_{\sigma} = 44 / 104 = 0,4231, Z_{\pi} = 1 - 0,4231 = 0,5769.$$

При умножении “запаса надежности” на величину маржинальной прибыли по виду продукции получаем соответствующую прибыль. При распределении постоянных затрат пропорционально “прямой заработной плате” расчеты гораздо сложнее. Здесь сначала необходимо рассчитать K_z – коэффициент распределения постоянных затрат пропорционально “прямой заработной плате” $K_{zП} = 44 / 57,6 = 0,7639$. Умножая K_z на показатели “зарплаты” по видам продукции определяем величину постоянных затрат. Сложив постоянные и переменные затраты рассчитываем себестоимость по видам продукции, а затем и прибыль.

Увеличение производства изделия “А” на 20 тыс. грн привело к приросту маржинальной прибыли и прибыли на 24 тыс. грн: $\Delta M_i = \Delta \Pi_i = \Pi_i \cdot (\pm N_i)$, т.е. $\Delta M_i = \Delta \Pi_i = 20 \cdot 1,2 = 24$ тыс. грн. Однако, прирост прибыли по изделию “А” составил всего 19,94 тыс. грн или 20,45 тыс. грн (при распределении постоянных затрат пропорционально заработной плате). Это объясняется тем, что увеличение производства изделия “А” “потянуло” на себя дополнительную часть постоянных затрат, что привело к приросту прибыли по изделиям “В” и “С”. Уже из этого анализа следует, что показатели прибыли по новому продукту не отражают реальную величину прибыли, приносимую этим изделием и не могут быть использованы для оценки эффективности инновационного продукта.

Еще более наглядно эта ситуация просматривается, если предприятие убыточно. Представим, что в рассматриваемом примере постоянные затраты равны 114,4 тыс. грн, следовательно убыток равен: $\Pi = M - ПЗ, \Pi = 104 - 114,4 = -10,4$ тыс. грн, $K_{\sigma} = 114 / 104 = 1,1$ и $Z_{\pi} = 1 - 1,1 = -0,1$. Прирост маржинальной прибыли равен 24 тыс. грн. Прибыль (убыток) по изделиям: $72 \cdot (-0,1) + 20 \cdot (-0,1) + 12 \cdot (-0,1) = -10,7$ тыс. грн.

Итак, новое изделие “А” имеет убыток 7,2 тыс. грн, хотя дает предприятию прирост маржинальной прибыли (и уменьшения убытка) на 24 тыс. грн. Отсюда следует, что даже при распределении постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли, которая, на наш взгляд, отражает реальную величину прибыли по видам продукции, величина прибыли по новому изделию “А” отражает лишь часть той прибыли, которое новое изделие дает предприятию. С одной стороны, чисто технически в связи с высокой степенью неопределенности нельзя рассчитать прибыль по новой продукции по годам ее жизненного цикла, а с другой нет и смысла ее рассчитывать, так как величина прибыли по новой продукции не отражает ее реальный вклад в прибыль предприятия и по этой причине не может быть использована для оценки эффективности инновационных проектов. Получается тупиковая ситуация. Между тем есть простой выход из нее, а именно, использовать в этих расчетах маржинальную прибыль по новой продукции, которая реально отражает и величину прироста прибыли в целом по предприятию.

Известный специалист по проблемам эффективности инновационных проектов американский ученый Р. Фостер предложил для оценки инноваций S – образную логистическую кривую [6, с. 37]. S-образная кривая отражает процесс зарождения, скачкообразный рост и постепенное достижение зрелости технологического процесса или продукта. То есть очень близка к понятию жизненного цикла продукции, хотя по своему содержанию отличается от него. Кривая жизненного цикла обычно описывает масштабы выпуска продукции на разных его этапах. Кривая же маржинальной прибыли, если наложить ее на этапы жизненного цикла, дает возможность оценить эффективность инновации, поскольку маржинальная прибыль фактически отражает динамику жизненного цикла инновации. Очевидно, что согласовывая интуитивные и формальные методы, менеджеры на разных этапах жизненного цикла инновации смогут прогнозировать цены и объемы производства, величины переменных затрат новой продукции, а значит и построить маржинальную кривую жизненного цикла инновации. Для этих расчетов не нужна информация о всей номенклатуре продукции, а только цены, переменные затраты и масштабы производства новой продукции на период расчета.

С учетом дисконтирования формула может быть представлена в следующем виде:

$$NPV = -1_0 + \frac{ПМ_{ij} \cdot N_{ij}}{1 + \alpha_r} + \dots + \frac{ПМ_{ij} \cdot N_{ij}}{1 + \alpha_r}.$$

Без учета дисконтирования:

$$\mathcal{E}_n = -1_0 + \sum_{i=1}^n ПМ_{ij} \cdot N_{ij},$$

где $ПМ_{ij}$ – маржинальная прибыль по i -му продукту в j -м году. N_{ij} – количество по i -х изделий в j -м году.

Предусмотрим цикл выпуска – восемь лет, начиная с первого года освоения, когда маржинальная прибыль по изделию “А” была отрицательной. Объем инвестиций – 250 тыс. грн.

Маржинальная прибыль по годам выпуска продукции

Год выпуска	Маржинальная прибыль на единицу продукции, грн	Выпуск, тыс. шт.	Маржинальная прибыль на объем выпуска, тыс. грн
1	-0,5	10	-5
2	1,0	20	20
3	1,2	40	48
4	1,3	60	72
5	1,4	70	91
6	1,3	50	65
7	1,2	30	36
8	1,2	20	20
Всего	-	300	347

Произведем расчет эффективности проекта по формуле без учета стоимости денег во времени: $\mathcal{E}_n = -250 + (-5 + 20 + 48 + 72 + 51 + 65 + 36 + 20) = 97$ тыс. грн. Уже на шестой год проект окупается, а за весь период “денежный поток” превышает инвестиции на 97 тыс. грн. Нет проблем рассчитать и NPV , т.е. расчет эффективности с учетом дисконтирования денежных потоков.

Выводы. Для оценки эффективности инновационного проекта (разработка и реализации нового продукта) нет необходимости использовать при расчете денежных потоков показатель “прибыль по новой продукции” по годам ее жизненного цикла по следующим причинам. Во-первых, рассчитать прибыль по новой продукции в условиях многономенклатурного производства практически невозможно, так как в этих расчетах необходима информация по всей номенклатуре предприятия на период жизненного цикла инновации, с учетом изделия, масштабов, цен и затрат. Во-вторых, производить эти расчеты не имеет экономического смысла, так как “прибыль по новой продукции”, рассчитанная любым методом не отражает реальный вклад новой продукции в прибыль предприятия.

Для оценки эффективности инновационного проекта в качестве положительной части денежного потока, сравниваемого с величиной инвестиций, следует использовать маржинальную прибыль по новому продукту по годам его жизненного цикла. Эти величины отражают и вклад прибыли от нового продукта и вполне могут быть рассчитаны сочетая интуитивные и формальные методы расчета.

Литература

1. Маленков Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента / Ю. А. Маленков. – СПб. : Бизнес-пресса, 2002. – 208 с.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч ; пер. с англ., под. ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Хоригрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хоригрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 1008 с.
4. Фридрих Август фон Хайек. Претензии знания. Нобелевская лекция 17.12.1974 г. Мировая экономическая мысль: сквозь призму веков. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов, т. V, кн. I. – М. : Мысль, 2004. – 767 с.
5. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 1993. – 704 с.
6. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1987. – 272 с.

References

1. Malenkov Yu. A. Novyye metody y`nvesty`cy`onnogo menedzhmenta / Yu. A. Malenkov. – SPb. : Y`zd. dom “By`znes pressa”, 2002. – 208 s.
2. Apcherch A. Upravlenchesky`j uchet: pry`ncy`py y` prakty`ka / A. Apcherch ; per. s angl., pod. red. Ya. V. Sokolova, Y`. A. Smy`rnovoj. – M. : “Fy`nansy y` staty`sty`ka” 2002. – 952 s.
3. Xory`gren Ch. Upravlenchesky`j uchet / Ch. Xory`gren, Dzh. Foster, Sh. Datar ; per. s angl. – 10-e y`zd. SPb. : Py`ter, 2008. – 1008 s.
4. Fry`dry`x Avgust fon Xajek. Pretenzy`y` znany`ya. Nobelevskaya lekcy`ya 17.12.1974 g. My`rovaya ekonomy`cheskaya mysl` : skvoz` pry`zmu vekov. Vsemy`rnoe pry`znany`e. Lekcy`y` nobelevsky`x laureatov, tom V, kny`ga pervaya. – M., 2004. – 767 s.
5. Xejne Pol. Ekonomy`chesky`j obraz myshleny`ya / Pol Xejne ; per. s angl. – Y`zdany`e vtroe. – M. : Y`zd-vo “elo” 1993 – 704 s.
6. Foster R. Obnovleny`e proy`zvodstva: atakuyushhy`e vy`y`grivayut / R. Foster ; per. s angl. – M. : Progress, 1987. – 272 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.

А. Б. АЛЁХИН

Одесский национальный политехнический университет

А. Б. БРУТМАН

Запорожский национальный технический университет

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Запропоновано науково-методичний підхід до аналізу тенденцій динаміки економічного потенціалу підприємств, заснований на математико-статистичному та економіко-математичному моделюванні, методах оптимізації та багатомірного статистичного аналізу. На прикладі реально діючого промислового підприємства продемонстровано залежність економічного потенціалу від динаміки стану зовнішнього економічного середовища та спроможність запропонованого відходу щодо виявлення властивостей цієї залежності.

Ключові слова: потенціал підприємства, аналіз динаміки, методи моделювання та багатомірного аналізу.

A. B. ALYOKHIN

Odessa National Polytechnic University

A. B. BRUTMAN

Zaporizhzhya National Technical University

ANALYSIS OF ENTERPRISE'S POTENTIAL TRENDS WITH APPLICATION OF MATHEMATICAL MODELLING AND STATISTICAL METHODS

Abstract – The purpose of a paper is elaboration and approbation of methodological tools of analyses of economic potential development based on statistical arrays, mathematical models and many-dimensional statistical analysis methods. The methodological approach to the analyses of economic potential development trends is proposed based on mathematico-statistical and economic and mathematical modelling of enterprise, methods of optimization as well as multivariate statistical analysis. The capability of such an approach is demonstrated on the example of economic potential development analyses of operating machine-building enterprise. The reliance of the enterprise's economic potential on development of foreign economy environment has been revealed and studied and expediency of taking into account the time factor in evaluation of enterprise's potential has been proved.

Key words: enterprise's potential, analyses of trends, methods of modelling and multivariate analyses.

Постановка проблеми. Економічний потенціал підприємств, як і другие его потенціали, являється функцією многих параметрів, включаючи параметри стану підприємства і зовнішньої економічної середовища. І те, і другие параметри змінюються во времени, вызывая соответствующие изменения потенциалов. Оценки потенциалов предприятий являются инструментом управления развитием предприятий и служат базисом для определения приоритетных направлений такого развития. В рамках теории потенциалов в целом и теории измерения потенциалов в частности проблема изучения закономерностей изменения потенциалов и задача совершенствования методического инструментария анализа динамики потенциалов как одна из важных составляющих этой проблемы являются чрезвычайно актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. К числу первых работ, в которых выдвигается и обосновывается идея измерения потенциалов предприятий на основе анализа их экономико-математических моделей, относятся работы В.А. Диленко [1, 2] и И.Н. Карапейчика [3–5]. Следующим шагом в развитии теории потенциалов стали работы, в которых предложено потенциал рассматривать в виде потенциальной функции [6, 7]. Этот шаг потребовал пересмотра методов измерения потенциалов, представлений о самой задаче измерения, которая в рамках концепции потенциальных функций трансформируется в задачу анализа потенциалов. Первые попытки разработки соответствующих подходов к анализу потенциальных функций, а также смежных признаков предприятий аналогичной природы можно найти в целом ряде публикаций [7–13]. Вместе с тем, несмотря на повышенный интерес ученых к этой проблеме в последние годы, за пределами их внимания все еще остается динамический аспект проблемы, закономерности влияния фактора времени на уровень экономического потенциала, временных свойствах потенциальных функций предприятий.

Формулирование целей статьи. Восполнить отмеченный пробел призвана настоящая статья, целью которой является разработка методического обеспечения анализа динамики экономического потенциала на основе статистических рядов, математических моделей и методов многомерного статистического анализа, а также его апробация на примере реально работающего предприятия.

Изложение основного материала. В основу анализа динамики потенциала предприятий положена техника оценки потенциала предприятий, предложенная И.Н. Карапейчиком [11, 12], частично использованная и развитая авторами настоящего исследования при оценке жизнеспособности и конкурентоспособности предприятий [7–9]. Для изучения тенденций изменения экономического потенциала промышленных предприятий (на примере конкретного предприятия) предлагается следующая схема: построение серии производственных функций и функций затрат на основе динамических рядов показателей деятельности предприятия со сдвигом периода наблюдений по временной оси; построение на основе производственных функций и функций затрат моделей предприятия, соответствующих различным периодам наблюдений; табулирование и анализ потенциальных функций модельных предприятий с применением методов оптимизации (в силу оп-

тимизационной природы моделей предприятия) и многомерного статистического анализа; исследование закономерностей динамики потенциалов (свойств потенциальных функций).

Объектом настоящего исследования послужило ПАО «Азовмаш», руководство которого любезно предоставило данные статистической отчетности предприятия за 1999–2012 гг. Всего было построено и исследовано три одновременные модели, соответствующие периодам наблюдений 1999–2010 гг. (модель M_1), 2000–2011 гг. (модель M_2) и 2001–2012 гг. (модель M_3). Выбор указанных периодов, количество моделей и также некоторых других (упрощающих) допущений и решений, принятых авторами в ходе исследования, был обусловлен целями исследования, среди которых в качестве основной выступала цель апробации предлагаемого научно-методического подхода к анализу динамики потенциалов предприятий, демонстрации его работоспособности и возможностей. При моделировании производственных возможностей предприятия использованы производственные функции вида:

$$Q = A \cdot K^{\alpha_K} \cdot L^{\alpha_L} \cdot R^{\alpha_R}, \quad (1)$$

где Q – объем товарной (реализованной) продукции предприятия; K, R, L – основной капитал, материальные и трудовые ресурсы соответственно, используемые при производстве продукции; $A, \alpha_K, \alpha_L, \alpha_R$ – параметры модели, значения которых оценивались по статистическим рядам, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Параметры производственных функций предприятия

Модель	$\ln A$	α_K	α_R	α_L
M_1	0,273	0,264	0,503	0,284
M_2	0,204	0,829	0,095	0,079
M_3	0,461	0,894	0,049	0,031

Как и можно было ожидать, производственные функции, соответствующие разным временным периодам, несмотря на минимальный шаг временного сдвига (один год), оказались различными. Объяснением этому могут служить тенденции экономического развития экономики Украины в исследуемый период, который характеризовался чередованием периодов стагнации, спада и подъема, и их влиянием на показатели деятельности предприятия.

В качестве основных составляющих расходов предприятия в модели рассмотрены операционные расходы (по основным статьям) и обязательные платежи в бюджеты и фонды. По каждому такому элементу расходов построен комплекс статистических моделей, увязывающий уровень соответствующих расходов с тем или иным показателем деятельности предприятия. Для этого использован подход, апробированный и изложенный в [7] и предусматривающий аппроксимацию различными кривыми статистических данных, характеризующих зависимость уровня тех или иных расходов от различных объемных показателей предприятия (объема выпуска продукции, операционных расходов, основного капитала и проч.), и выбор из них их числа наиболее точных моделей.

Поведение предприятия в зависимости от ключевых факторов внешней экономической среды, по аналогии с моделями, изложенными в [7, 11, 12], задавалось с помощью следующей оптимизационной модели:

$$\max_{K,R,L} \left\{ I_p \cdot Q - \sum_{i=1}^6 I_i \cdot f_i(\text{Arg}_i) \right\}, \quad (2)$$

$$Q \leq Q' \cdot I_Q; \quad f_R \leq R' \cdot I_R; \quad f_L \leq L' \cdot I_L; \quad K \leq K', \quad (3)$$

где $f_i(\text{Arg}_i)$ – функция затрат по статье i (Arg_i – аргумент этой функции); Q', R', L' – спрос на продукцию и рыночное предложение материальных и трудовых ресурсов; I_k – индексы (цен или объемов), отражающих влияние факторов внешней среды на уровень соответствующих показателей деятельности предприятия (здесь и ниже I_p – индекс цен на продукцию; I_Q – индекс рыночного спроса на продукцию; I_R, I_L – индексы рыночного предложения материальных и трудовых ресурсов; I_R, I_L – индексы цен на материальные и трудовые ресурсы; I_S, I_M, I_T – индексы роста уровня отчислений на социальные мероприятия, прочих затрат, обязательных отчислений в бюджеты и фонды).

Табулирование потенциальных функций предприятия выполнено с использованием метода Монте-Карло и предполагало: (а) многократное генерирование случайным образом возможного сочетания значений параметров внешней среды (в настоящем исследовании это достигалось путем варьирования значений индексов $\{I_k\}$ от единичного уровня в пределах $\pm 30\%$); (2) определение равновесия предприятия (решение оптимизационной задачи (1)–(3)) при каждом случайном наборе этих параметров. Применение метода статистических испытаний позволило сформировать статистические выборки оценок экономического потенциала предприятия для каждого периода наблюдений, которые совместно с соответствующими им значениями экзогенных для предприятия параметров представляют графики потенциальной функции, представленные в табличной форме.

Важнейшие статистические свойства потенциальных функций предприятия, заданного моделями M_1, M_2 и M_3 , приведены на рис. 1 и в таблице 2 и свидетельствуют о достаточно хорошо выраженных отличиях потенциальных возможностей (уровня экономического потенциала) предприятия в разные периоды своего развития.

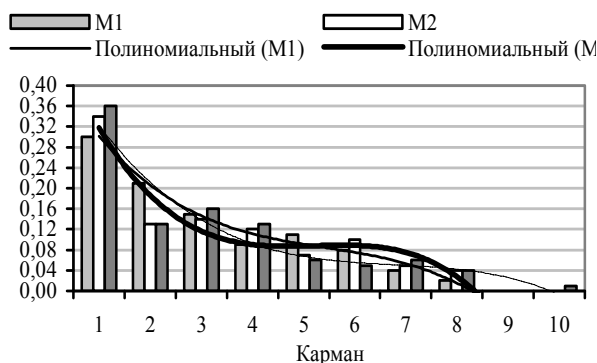


Рис. 1. Распределения частот уровней экономического потенциала предприятия

Таблица 2

Статистические характеристики выборок оценок экономического потенциала

Модель	Среднее значение	Размах	Эксцесс	Асимметричность	Коэффициент вариации
M_1	232383,89	1021571,49	-0,34	0,90	1,23
M_2	269455,97	1139655,62	-0,42	0,83	1,17
M_3	246092,95	1276758,20	0,27	1,08	1,29
$M_Э^*$	max	min	max	min	min

Примечание. *Эталонные” значения (соответствующие пояснения см. ниже).

Поскольку сравнение потенциалов предприятия в рамках концепции потенциальных функций предполагает сравнение графиков этих функций, представленных соответствующими статистическими выборками, то, как это видно уже по статистическим свойствам этих функций, такое сравнение должно основываться на учете нескольких критериев и методах многомерного статистического анализа.

Поскольку экономический потенциал характеризует максимально возможный чистый доход предприятия при всевозможных сочетаниях внешних условий, то, чем выше в среднем уровень потенциала, чем выше уровень минимальной и максимальной величин потенциала, чем ниже вариабельность оценок потенциала в исследованном диапазоне значений параметров внешней среды, тем выше “в среднем” потенциал предприятия. С учетом сказанного становится очевидным, что при сравнении разных потенциальных функций, заданных таблично, можно использовать различные статистические характеристики соответствующих совокупностей наблюдений. Одни потенциальные функции могут превосходить другие функции по одним показателям, но уступать по другим. В то же время для сравнения потенциалов предприятий важны и агрегированные, интегральные сравнительные показатели.

Одним из наиболее обоснованных инструментов свертки совокупности частных показателей в интегральный является многомерное шкалирование [7, 14–17], позволяющие оценивать степень сходства-различия многопараметрических объектов по совокупности признаков.

В настоящем исследовании в качестве “эталона” выбран набор показателей, приведенный в таблице 1 под именем $M_Э$. Совместное шкалирование множества этих показателей (векторов M_1 – M_3 и $M_Э$), результаты которого отражены на рис. 2, позволяют выразить в условных единицах степень сходства графиков потенциальных функций между собой и по отношению к эталону. Как легко видеть, наиболее близкой эталону в пространстве статистических параметров соответствующих выборок является потенциальная функция M_2 . Это значит, что наивысшим (в среднем с точки зрения всей совокупности выбранных признаков) потенциалом обладает модель предприятия, построенная по статистическим данным второго временного периода, а наихудшим среди них – модель предприятия, соответствующая последнему периоду (модель M_3).

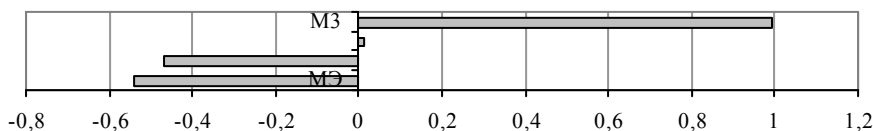


Рис. 2. Финальные координаты выборок в пространстве описательных статистик

Более существенное различие между потенциальными функциями, соответствующими исследованными моделями, позволил выявить регрессионный анализ зависимости оценок экономического потенциала от экзогенных параметров. Как было показано автором работ [11, 12], коэффициенты уравнений линейной регрессии можно интерпретировать как индикаторы силы влияния соответствующих факторов на уровень потенциала предприятия. Факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на величину потенциала, названы автором этих публикаций критическими на том основании, что изменение их значений в худшую сторону приводит к наиболее значимому снижению потенциальных возможностей предприятия (оценок потенциала).

Как видно из данных таблицы 3, различными для исследованных моделей оказались не только значения одноименных факторов, но и сам набор этих факторов.

Таблица 3

Параметры регрессионных зависимостей экономического потенциала от факторов внешней среды

Модель	I_P	I_R	I_S	I_M	I_T	$I_{R'}$
M_1	0,805	-0,553	–	-0,118	-0,090	–
M_2	0,753	-0,628	0,083	-0,107	–	0,062
M_3	0,762	-0,532	–	–	–	–

Такие результаты анализа свойств потенциальных функций моделей предприятия, с учетом преимущественного использования оценок потенциала в качестве инструмента определения приоритетных направлений развития предприятий [18], указывают на то, что решение этого вопроса зависит от тенденций изменения факторов внешней среды, параметров предприятия (в данном случае зависящие от “опорного” периода наблюдений) и должно рассматриваться в динамической постановке.

Выводы. Экономический потенциал характеризует предельные возможности предприятия, которые предопределяются его структурой, зависят от состояния внешней экономической среды и могут быть расширены только в процессе развития предприятия за счет соответствующих структурных трансформаций. При этом анализ потенциала предприятий позволяет выявить узкие места и обосновать приоритетные направления такого развития. В условиях высокого динамизма состояния современной экономики, с учетом отмеченного обстоятельства, проблема анализа динамики потенциалов предприятий, а также инструментальное обеспечение такого анализа приобретают особую актуальность.

В качестве методического инструментария проведения исследований закономерностей динамики экономического потенциала может выступать совокупность приемов и методов, реализующих идею построения на основе динамических рядов наблюдений статистических моделей производственных возможностей предприятия, экономико-математического моделирования его производственной деятельности, статистического испытания моделей предприятия для “зондирования” его потенциальной функции и применение методов многомерного статистического анализа для выявления ее свойств.

Апробация предложенного подхода на примере реально действующего предприятия продемонстрировала способность предложенного методического инструментария выявлять и исследовать закономерности динамики экономического потенциала предприятия, зависимость оценок потенциала от факторов внешней среды и определять среди них “критические” факторы, указывающие на узкие места предприятия, которые требуют расшивки с целью повышения потенциала предприятия.

Литература

1. Диленко В. А. Математические модели формирования и анализа экономического потенциала / В. А. Диленко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов / В. А. Диленко, О. В. Захарова. – Донецк, 2009. – С. 202–208.
2. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов / В. А. Диленко. – О., 2012. – 344 с.
3. Карапейчик И. Н. Статистический подход к оценке результатов инновационной деятельности в задачах измерения инновационного потенциала предприятия / И. Н. Карапейчик // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – 2010. – Т. 1. – С. 167–172.
4. Карапейчик И. Н. Подходы к измерению инновационного потенциала промышленных предприятий / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 101–110.
5. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.
6. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 9–15.
7. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов : монография / А. Б. Брутман. – Запорожье : ООО “ЛИПС” ЛТД, 2012. – 220 с.
8. Алёхин А. Б. Измерение жизнеспособности предприятия как задача принятия решений в условиях неопределенности (математические интерпретации) / А. Б. Алёхин, Н. Н. Ванина // Вісн. Хмельниць. нац. університету. Економічні науки. – 2012. – № 5, т. 1. – С. 11–18.
9. Алёхин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алёхин // Вісн. Хмельниць. нац. університету. Економічні науки. – № 4, т. 2. – 2011. – С. 7–12.
10. Брутман А. Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / А. Б. Брутман // Вісн. Хмельниць. нац. університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, т. 2. – С. 136–141.
11. Карапейчик И. Н. Анализ влияния эндогенных факторов на потенциал промышленного предприятия / И. Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – 2013. – № 6 (59). – С. 44–57.

12. Карапейчик І. М. Кількісний аналіз потенційної функції підприємства з урахуванням комплексної дії ендогенних та екзогенних факторів / І. М. Карапейчик // *Держава та регіони*. – 2013. – № 4 (73). – С. 75–82.
13. Карапейчик І. Н. Особенности влияния параметров состояния предприятия на его экономический потенциал в зоне убыточности / И. Н. Карапейчик // *Бизнес Информ*. – 2013. – № 8. – С. 261–269.
14. Карапейчик І. Н. Анализ потенциальных функций предприятия методами классификации / И. Н. Карапейчик // *Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки*. – 2013. – № 3, т. 2. – С. 85–93.
15. Кошеленко В. О. Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий с применением методов многомерного шкалирования / В. О. Кошеленко // *Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки*. – 2010. – № 2, т. 4. – С. 148–152.
16. Терехина А. Ю. Анализ данных методами многомерного шкалирования / А. Ю. Терехина. – М. : Наука, 1986. – 168 с.
17. Терехина А. Ю. Многомерное шкалирование в психологии / А. Ю. Терехина // *Психологический журнал*. – 1983. – № 1, т. 4. – С. 76–88.
18. Карапейчик І. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И. Н. Карапейчик // *Бизнес Информ*. – 2012. – № 9. – С. 285–290.

References

1. Dylenko V. A. Matematycheskiye modeli formirovaniya u analiza ekonomycheskogo potentsyala / V. A. Dylenko // *Problemy razvitiya vneshneekonomycheskikh svyazey u pryvlecheniya ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonal'nyy aspekt : sb. nauch. tr. : stat'y / V. A. Dylenko, O. V. Zakharova*. – Donetsk, 2009. – S. 202–208.
2. Dylenko V. A. Ekonomyko-matematicheskoye modelirovaniye ynnovatsyonnykh protsessov / V. A. Dylenko. – Odessa, 2012. – 344 s.
3. Karapeychuk Y. N. Statysticheskiy podkhod k otsenke rezul'tatov ynnovatsyonnoy deyatel'nosti v zadachakh yzmereniya ynnovatsyonnoho potentsyala predpriyatya / Y. N. Karapeychuk // *Teoretichni i praktichni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti : zb. nauk. prats'*. – 2010. – Т. 1. – С. 167–172.
4. Karapeychuk Y. N. Podkhody k yzmereniyu ynnovatsyonnoho potentsyala promyshlennykh predpriyatuy / Y. N. Karapeychuk // *Aktual'ni problemy ekonomiky*. – 2010. – # 5 (107). – С. 101–110.
5. Karapeychuk Y. N. Otsenka ynnovatsyonnoho potentsyala mashynostroytel'nykh predpriyatuy : monohrafyya / Y. N. Karapeychuk. – Maryupol' : "Novyy myr", 2011. – 184 s.
6. Karapeychuk Y. N. Potentsyal'nye funktsyy u zadacha systematyzatsyy potentsyalov v ekonomyke / Y. N. Karapeychuk // *Innovatsiyi ekonomika*. – 2012. – # 4 (30). – С. 9–15.
7. Brutman A. B. Konkurentosposobnost' predpriyatuy: otsenka na osnove ykh potentsyalov : monohrafyya / A. B. Brutman. – Zaporozh'e : OOO "LYPS" LTD, 2012. – 220 s.
8. Alëkhyn A. B. Yzmereniye zhyznesposobnosti predpriyatuy kak zadacha prynyatuy resheniy v uslovyakh neopredelennosti (matematycheskiye ynterpretatsyy) / A. B. Alëkhyn, N. N. Vanyina // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2012. – # 5, t. 1. – С. 11–18.
9. Alëkhyn A. B. Yzmereniye konkurentosposobnosti na natsional'nom y mykroekonomycheskom urovnyakh: metodolohycheskiye aspekty / A. B. Alëkhyn // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – # 4, t. 2. – 2011. – С. 7–12.
10. Brutman A. B. Yzmereniye konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatuy na osnove otsenky ykh proyzvodstvennoho potentsyala / A. B. Brutman // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2010. – # 4, t. 2. – С. 136–141.
11. Karapeychuk Y. N. Analiz vlyuyaniya endohennykh faktorov na potentsyal promyshlennogo predpriyatuy / Y. N. Karapeychuk // *Ural'skiy nauchnyy vestnyk*. – 2013. – # 6 (59). – С. 44–57.
12. Карапейчик І. М. Кількісний аналіз потенційної функції підприємства з урахуванням комплексної дії ендогенних та екзогенних факторів / І. М. Карапейчик // *Держава та регіони*. – 2013. – № 4 (73). – С. 75–82.
13. Карапейчик І. Н. Особенности влияния параметров состояния предприятия на его экономический потенциал в зоне убыточности / Y. N. Karapeychuk // *Byznes Ynform*. – 2013. – # 8. – С. 261–269.
14. Karapeychuk Y. N. Analiz potentsyal'nykh funktsiy predpriyatuy metodamy klassyfykatsyy / Y. N. Karapeychuk // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2013. – # 3, t. 2. – С. 85–93.
15. Koshelenko V. O. Otsenka konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatuy s pryumeneniyem metodov mnohomernogo shkalyrovaniya / V. O. Koshelenko // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2010. – # 2, t. 4. – С. 148–152.
16. Terekhyna A. Yu. Analiz dannykh metodamy mnohomernogo shkalyrovaniya / A. Yu. Terekhyna. – М. : Nauka, 1986. – 168 s.
17. Terekhyna A. Yu. Mnohomernoye shkalyrovaniye v psykholohyy / A. Yu. Terekhyna // *Psykholohycheskiy zhurnal*. – 1983. – # 1, tom 4. – С. 76–88.
18. Karapeychuk Y. N. Lohyka uspol'zovaniya potentsyalov v zadachakh upravleniya predpriyatuyem / Y. N. Karapeychuk // *Byznes Ynform*. – 2012. – # 9. – С. 285–290.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
 Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТІВ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Проаналізовано існуючі проблеми формування та реалізації пріоритетів інноваційного розвитку України. Найбільша увага приділяється проблемі відсутності належної координації дій суб'єктів. Розглянуто рекомендації щодо вдосконалення механізму вибору пріоритетів і, як наслідок, інноваційної політики в цілому.

Ключові слова: інноваційна діяльність, пріоритет, інноваційна політика, координація.

E. A. BELTYUKOV, O. V. TOLMACHOVA
Odessa National Polytechnic University

**PROBLEMS OF THE FORMATION AND REALIZATION
OF INNOVATION DEVELOPMENT PRIORITIES OF UKRAINE**

Abstract – The aim of the article is to analyze the existing problems of poor management and implementation of innovation policy. Recommendations for improving the mechanism for setting priorities and, as a consequence, innovation policy as a whole are considered. The paper analyzes the existing problems of the formation and implementation of priorities of innovation development of Ukraine. The greatest attention is paid to the problem of the lack of proper coordination between actors. It is necessary to the process of implementation of managed entity with close ties with the performers (ministries, agencies) and able to influence their behavior. Necessary to ensure broad support for the process of stakeholders, which need consultation with key stakeholders, who participate in the preparation of the strategy and are responsible for its implementation. The article proposes the implementation of coordination mechanisms innovatsionnyh priorities and definitions of responsible persons.

Key words: innovation, priority, innovation policy, coordination.

Постановка проблеми. На сьогодні ні якість, ні обсяги виробництва продукції не можуть бути показником рівня розвитку економіки тієї чи іншої держави. Одним з головних показників рівня розвитку економічної системи у наш час є розвиток виключно інтелектуального виробництва – НДДКР (науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок). Державне регулювання інноваційного процесу на сучасному етапі є однією з головних умов розвитку економіки.

Держава виступає ініціатором і координатором пріоритетних наукових програм. Держава централізувала функції вироблення науково-технічної політики, включаючи прогнозування, планування та стимулювання програм досліджень і розробок, їх пов'язування з забезпеченням збереження навколишнього середовища, підготовку наукових кадрів, оснащення науки унікальними матеріально-технічними засобами. Держава створює сприятливі умови для інноваційної діяльності, формуючи єдині цивілізовані правила й механізми, що сприяють розвитку всіх суб'єктів інноваційної сфери.

Перспективи інноваційного розвитку країни багато в чому залежать від ефективності політики, що проводиться державою. Ефективність проведеної політики залежить від скоординованих дій різних міністерств і відомств, які беруть участь у формуванні та реалізації інноваційної політики. За відсутності належної координації програмних заходів спостерігається неритмічність виділення коштів протягом терміну дії програм і низькі показники віддачі вкладених коштів.

Перешкодою для інноваційного розвитку є відсутність належної координації дій суб'єктів, насамперед при виборі пріоритетів (напрямів) науково-технічної та інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний вклад у вивчення цієї проблеми внесли наступні вітчизняні вчені: В.М. Геєць, Н.В. Краснокутська, Б.А. Малицький, Л.І. Федуллова [1–4] та ін. Все ж багато питань залишається не вирішеними, Потребує подальшого дослідження та удосконалення координаційні механізми співпраці державного сектора та відповідальних виконавців у інноваційній сфері для забезпечення зростання економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українські науковці володіють значними методологічними знаннями, що успішно застосовуються для встановлення пріоритетів інноваційного розвитку, але в той же час відсутній механізм, що зв'язує цей процес з їх реалізацією, яка відрізняється нескоординованістю, тому важливо пов'язати втілення в життя стратегічних документів з поточною діяльністю.

Важливим завданням інноваційної політики держави стає правильний вибір пріоритетів для інновацій та технологічного розвитку. При цьому, встановлення пріоритетів не є винятковою функцією загальнодержавного рівня. За нього в рівній мірі відповідальні індивідуальні органи фінансування, дослідницькі організації, університети та інші ключові суб'єкти інноваційної системи. У зв'язку з цим забезпечення узгодженості між різними стратегічними рівнями і суб'єктами набуває особливого значення. Потрібне чітке і прозоре розмежування повноважень окремих організацій.

Формулювання цілі статті: проаналізувати існуючі проблеми неефективного управління та здійснення інноваційної політики, дати рекомендації щодо вдосконалення механізму вибору пріоритетів і, як наслідок, інноваційної політики в цілому.

Виклад основного матеріалу. У технологічній та інноваційній політиці промислово розвинутих країн традиційно приділяється серйозна увага підтримці дослідницьких напрямів, технологій та секторів, здатних зробити істотний внесок у вирішення соціально-економічних завдань. Таким чином, встановлення пріоритетів технологічного розвитку відноситься до ключових елементів політики держави.

Завдання посередницьких організацій (відомств фінансування, інститутів трансферу технологій тощо) та суб'єктів досліджень і розробок (університетів, дослідницьких центрів, підприємств) – трансформувати позначені стратегічні пріоритети, направивши їх у практичну площину.

Україна має певний досвід відбору пріоритетів у науково-технологічній та інноваційній сфері. Першим регулюючим документом у цьому напрямку став закон “Про основи державної політики у сфері науки і технологій” (1991 р.) [7], де декларується, що “держава підтримує розвиток науки як ключового джерела економічного зростання і невід’ємної частини національної культури та освіти. Воно створює необхідні передумови для реалізації інноваційного потенціалу громадян України в сфері науки і технологій; забезпечує застосування українських і світових наукових досягнень для вирішення соціальних, економічних, культурних та інших проблем”. На практиці, як з’ясується, пріоритети були прийняті без проведення попередніх аналітичних та прогнозних досліджень. Отримавши пропозиції від Державного комітету з науки і технологій, КМУ представив їх у парламент.

Більшість проектів, включених в державні науково-технічні програми, виглядали значущими. Разом з тим багато з них перетиналися за тематикою, що було викликано прагненням зберегти всі компетентні наукові школи і підтримувати їх як широкий спектр перспективних наукових проектів. Занадто “масштабне” формулювання пріоритетів призвело до того, що за характером вони виявилися не цільовими, а скоріше – координаційними, виступаючи інструментом удосконалення міжвідомчої взаємодії.

З моменту здобуття незалежності в 1991 р. в Україні змінювалися президенти, уряди і парламенти. Однак тенденція неадекватного фінансування науково-технологічних пріоритетів, встановлених парламентом, зберігалася. Фінансування державних програм постійно скорочувалася. Парламент в черговий раз наголошував на необхідності розвивати інноваційну економіку, встановлював закони, а Національна рада безпеки приймала резолюції. Спочатку реалізація пріоритетів вважалася ключовим завданням Міністерства науки та освіти, але з часом вона перейшла до розряду другорядних [5].

До 2002 р. в якості одного з пріоритетів науково-технологічного розвитку розглядалася підтримка інновацій. У свою чергу, український закон “Про інноваційну діяльність” (2002 р.) [8] регламентував конкретні пріоритетні напрями в цій області. Була розроблена методологія класифікації пріоритетів, причому кожен рівень ієрархії передбачав відповідні механізми реалізації.

Суттєвим недоліком в законі стала відсутність координаційних механізмів і відповідальних виконавців. Якщо пріоритети науково-технологічного розвитку встановлюють загальну структуру державних програм та реалізація останніх прописана в законі, який регламентує бюджетне фінансування, то інноваційні пріоритети, навпаки, носять рекомендаційний характер і на практиці їх проігнорували. У подібних умовах процедури встановлення пріоритетів втратили свою значимість, оскільки не були чітко позначені обсяги державної підтримки та органів, відповідальних за їх реалізацію.

Замість прописування конкретних пріоритетних напрямків у законопроекті в черговий раз викладалися державні зобов’язання з підтримки науки, задекларовані в Конституції України (ст. 54, п. 3) і законі “Про наукову і науково-технічну діяльність” (ст. 31, 34) [9]. Такі “пріоритети” не здатні змінити ситуацію і нікого ні до чого не зобов’язують. Правильний вибір пріоритетів для інновацій та технологічного розвитку на практиці представляється складним завданням. Однак існує кілька способів, що дозволяють в тій чи іншій мірі вирішити цю проблему. По-перше, в умовах швидких темпів технологічних і соціальних змін, державі необхідно зосередитися на вирішенні функціональних завдань і створенні меж, делегувавши вибір тематичних пріоритетів підприємству. Подібна стратегія передбачає, наприклад, конкурсне фінансування досліджень і розробок за принципом відбору кращих виконавців, а не приналежності до певного наукового напрямку, а також різні інструменти підтримки дослідницької діяльності в приватному секторі. По-друге, необхідно побудувати систему регулярного моніторингу та експертизи, що дозволяє оцінювати затребуваність і функціональність того чи іншого інструмента реалізації пріоритетів. Подібний підхід не гарантує захисту від неправильного вибору, але сприяє швидким змінам у політиці, яка значною мірою носить горизонтальний і міжсекторний характер. Таким чином, політики вищої ланки можуть зосередитися на стратегічних питаннях і уникнути ускладнених схем адміністрування.

Важливо ув’язати втілення в життя стратегічних документів з поточною діяльністю. Складність і міждисциплінарний характер інноваційної політики вимагають, щоб її реалізація була чіткою і заздалегідь спланованою, а координація, моніторинг та оцінювання забезпечувалися головною організацією. Різні стратегії часто формулюються без чіткої прив’язки до загальної лінії, що веде до фрагментації політики [5]. Необхідно, щоб процес реалізації управлявся суб’єктом, що має тісні зв’язки з виконавцями (міністерствами, агентствами) і здатним впливати на їх поведінку.

Необхідно забезпечити широку підтримку процесу зацікавленими сторонами, для чого потрібні консультації з ключовими представниками, які беруть участь у підготовці стратегії і відповідають за її здійснення. Оскільки формальне прийняття рішень, особливо у випадку з підприємницькими колами, не працює,

належить організувати їх залучення шляхом укладання угод або стимулювання. Ефективним механізмом, що забезпечує участь усіх сторін у програмах, визнані державно-приватні партнерства.

Вибір цільових орієнтирів допомагає оцінювати прогрес у реалізації стратегічних документів. Але одного цього інструменту недостатньо. Не меншу важливість має моніторинг поточних процесів. Крім того, реалізації пріоритетів сприяють такі чинники: чіткі стратегічні зобов'язання уряду, сформульовані в програмі і відображені у всіх базових документах; наявність спеціального контролюючого і координуючого органу (ради, комітету, головного міністерства, департаменту з науки, технологій та інновацій тощо), що володіє політичним мандатом, а також формальними або неформальними координуючими повноваженнями; єдина структура горизонтальної координації; ресурси для реалізації, як на рівні держбюджету, так і на операційному рівні; розширені консультативні процеси з реальним залученням зацікавлених сторін.

Аналіз практики формування пріоритетів науково-технічної та інноваційної політики дозволяє зробити деякі загальні висновки. Український досвід відрізняється від практик інших держав за низкою параметрів. Перший відноситься до характеру процесу встановлення пріоритетів. У ряді європейських країн він найчастіше припускає залучення широкого кола учасників – представників різних зацікавлених сторін, що беруть участь у розробці стратегій. Як правило, залучаються експерти з наукової спільноти, промисловості та інститутів розвитку. Інший фактор – рівень ієрархії, на якому встановлюються пріоритети. В Україні вони затверджуються переважно в ході парламентських процедур, тоді як в інших державах – визначаються спеціалізованими агентствами, відповідальними за фінансування досліджень, які здійснюють пріоритети більш ефективно. Тобто в сучасній Україні доля сфери НДДКР залежить від широкого кола людей, що не мають досвіду створення нових продуктів і технологій, що не мають уявлення щодо специфіки цієї сфери, навіть не інженерів. Це законодавці, службовці органів державного управління, працівники податкових і судових органів [6].

Україна вклала значні зусилля в процес законодавчого затвердження і парламентського схвалення пріоритетів, але інструментарій їх втілення в життя, так само як і ресурсне забезпечення виявилися недостатніми. У ряді країн процес організовано набагато ефективніше: пріоритети встановлюються відповідальними органами і здійснюються з виділенням необхідних фінансових коштів. До того ж, створюється система експертної оцінки їх реалізації, що сприяє підвищенню ефективності останніх.

Можливість розробки та реалізації дієвої стратегії технологічного розвитку з'явиться ще нескоро. Наукові структури багато років відчувають дефіцит фінансування і практично не здатні залучати нові кадри.

Скорочення фінансування науки призвело до зміни витрат на наукові дослідження. На початку, прагнучи зберегти наукові колективи і запобігти відтоку кадрів з науки, що посилювався, керівники наукових установ всі кошти направляли на оплату праці, позбавляючи тим самим дослідницький процес коштів, необхідних для його нормального матеріально-технічного та інформаційного забезпечення. У багатьох випадках це призвело фактично до призупинення результативного наукової діяльності. У науці посилювалася тенденція оплати не праці та її результатів, а присутності людини на робочому місці, почалися і затримки з виплатою зарплат, і падіння їх рівня. Несвоєчасна виплата зарплат в науці, поява більш привабливих за розмірами заробітної плати робочих місць в інших сферах діяльності, в основному не пов'язаних з інноваційним розвитком, сприяли посиленню відтоку з науки кадрів. Зокрема, вже на другому році реформ (1992 р.) з наукової сфери вибула шоста частина науковців.

Тривала і в наступні періоди політика “виживання” науки без здійснення реальних системних заходів з її адаптації до ринкових умов з позиції стимулювання затребуваності результатів досліджень економічної практикою, привели до серйозних проблем у формуванні та використанні наукових кадрів, технологічному оснащенні наукового процесу, забезпеченні якості наукових результатів.

В Україні відбулося найбільше серед країн Центральної та Східної Європи скорочення чисельності дослідників (2007 р. порівняно з 1991 р. в 2,6 рази) та фінансування науки. Причому негативні для науки тенденції за цими показниками зберігаються досі. Ці зміни набувають особливого значення порівняно з наростанням чисельності держслужбовців, правоохоронних органів і витрат на їх утримання.

Погіршується демографічна структура кадрів науки. Брак фахівців погіршується відтоком талановитих вчених середнього віку – найбільш продуктивної частини дослідників. В умовах триваючого скорочення чисельності дослідників, незначного приросту в науці молоді та домінування у складі наукових кадрів дослідників старшого віку найближчим часом можлива серйозна кадрова криза внаслідок природного відтоку з наукової сфери значної кількості працюючих пенсіонерів [3].

Подібна ситуація вже призвела до звуження тематичного охоплення наукової діяльності, і неухильно знижує можливості країни щодо виконання досліджень світового рівня в майбутньому. Необхідна подальша реорганізація сектору досліджень і розробок та його інтеграція з технологічною сферою, що, з одного боку, дозволить заощадити кошти, а з іншого – компенсувати неефективність нинішніх кадрів. В результаті обмежені інноваційні ресурси будуть сконцентровані на лімітованому числі продуктивних проектів.

Висновки. Формування стратегії на основі інновацій призведе до радикального зрушення в парадигмі розвитку України, наближаючи її до європейської моделі. Необхідною передумовою для руху по цьому шляху є розробка узгодженої усіма сторонами порядку, що дозволить ефективно приймати рішення і координувати процес. Рішення настільки серйозного завдання неможливо без відповідного механізму встановлення пріоритетів інноваційної політики і, найголовніше, їх реалізації.

Література

1. Геєць В. М. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4–24.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Малицкий Б. А. Неолиберализм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б. А. Малицкий. – К. : Феникс, 2009. – 64 с.
4. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.
5. Румпф Гудрун. Формирование приоритетов инновационной политики и оценка их реализации: европейский опыт и уроки для Украины / Румпф Гудрун. – 2012. – № 3, т. 6. – С. 28–39.
6. Григорьев Ю. В. Препятствия инновационной деятельности / Ю. В. Григорьев // Инновационный вестник регионов. – 2011. – № 4. – С. 5–14.
7. Закон України “Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності” від 13 грудня 1991 р. // Зб. законодавчих актів України в сфері науки й науково-технічної діяльності. – К., 1997.
8. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. // Відом. Верх. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
10. Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” від 1 грудня 1998р. // Відом. Верх. Ради України. – 1999. – № 2–3. – Ст. 20.

References

1. Geets V. M. Gritsenko A. Ekonomika i suspilstvo: nepiznanni grani vzaemovplyvu (rozдумы nad pro-chitannum) / V. M. Geets // Ekonomika Ukrayiny. – 2012. – No. 3. – Pp. 4–24.
2. Krasnokuts'ka N. V. Innovacijny`j menedzhment : navch. posibny`k / N. V. Krasnokuts'ka. – K. : KNEU, 2003. – 504 p.
3. Maly`czky`j B. A. Neoly`beraly`zm y` kry`zy`s y`nnovacy`onnogo razvy`ty`ya ekonomy`ky`. Formula kry`zy`sa / B. A. Maly`czky`j. – K. : Feny`ks, 2009. – 64 p.
4. Fedulova L. I. Kontseptual'na model' innovatsiyanoi stratehiyi Ukrayiny / L. I. Fedulova // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2012. – No. 1. – Pp. 87–100.
5. Rumpf Hudrun. Formyrovanye pryorytetov ynnovatsyonnoy polytyky y otsenka ykh realizatsyy: evro-peyskyu opyt y uroky dlya Ukrayny / Rumpf Hudrun – 2012. – No 3, Vol. 6. – Pp. 28–39.
6. Gry`gor`ev Yu. V. Prepyatstvy`ya y`nnovacy`onnoj deyatel`nosti` / Yu. V. Gry`gor`ev // Y`nno-vacy`onnyj Vestny`k Regy`on. – 2011. – No. 4. – Pp. 5–14.
7. Zakon Ukrayiny` “Pro osnovy` derzhavnoyi polity`ky` u sferi nauky` i naukovu-texnichnoyi diyal`nosti” vid 13 grudnya 1991 r. // Zbirny`k zakonodavchy`x aktiv Ukrayiny` v sferi nauky` j naukovu-texnichnoyi diyal`nosti. – K., 1997.
8. Zakon Ukrayiny` “Pro innovacijnu diyal`nist`” vid 4 ly`pnya 2002 r. // Vidomosti Verhovnoyi Rady` Ukrayiny`. – 2002. – No. 36. – St. 266.
10. Zakon Ukrayiny` “Pro naukovu i naukovu-texnichnu diyal`nist`” vid 1 grudnya 1998r. // Vidomosti Verhovnoyi Rady` Ukrayiny`. – 1999. – No. 2–3. – St. 20.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ПЛАНОВИХ РІШЕНЬ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Визначено роль моделювання у прийнятті планових рішень на туристичних підприємствах у стохастичних умовах господарювання. Моделювання розглянуто як універсальний та ефективний інструмент для управління бізнес-процесами підприємств, що забезпечує інформаційну підтримку прийняттю управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність використання туристичними підприємствами методів моделювання для підготовки і прийняття планових рішень. Запропоновано використовувати експертний метод для оцінки і планування якості туристичних продуктів і послуг, а також рівня обслуговування споживачів; теорію ігор для визначення цінової політики підприємства. Туристичні підприємства, використовуючи результати моделювання як інформаційну основу для підготовки і прийняття планових рішень, можуть запобігти несприятливим наслідкам впливу на їх діяльність чинників зовнішнього середовища.

Ключові слова: інформація, планування, моделювання, туристичне підприємство.

V. V. IVANOVA

Poltava University of Consumer Cooperatives

MODELING AS A TOOL OF INFORMATION ACCESSING FOR PLANNING DECISION MAKING ON TOURISM ENTERPRISES

Abstract – The role of modeling in planning decision making on tourism enterprises in stochastic conditions of management is defined. Modeling is considered as the universal and effective tool for business processes management on enterprises that provides management decisions making with information support. The necessity of the use of modeling methods for preparation and making the planning decisions for tourism enterprises is based. The expert method for the assessment and planning of the quality of tourism products and services, the game theory for enterprise pricing policy are offered to use. Using the modeling results as the information base for preparation and making the planning decisions tourism enterprises may prevent unfavorable consequences of external environment influence on their activity.

Key words: information, planning, modeling, tourism enterprises.

Постановка проблеми. Одним із головних завдань керівництва туристичних підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища є здійснення процесу планування, який охоплює всі напрями та етапи діяльності підприємств, забезпечує її стабільність та ефективність.

Планування як основа організації діяльності та управління підприємством, служить базою для розробки та прийняття рішень. Чим вище рівень невизначеності, що породжується нестабільністю організаційного середовища діяльності підприємств, тим більш значимою стає роль планування. Прийняття обґрунтованих планових рішень неможливе без якісної інформації, одним із засобів отримання якої є моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності управлінських процесів на підприємствах присвятили наукові розробки вчені: Л. Воротіна, А. Гапоненко, І. Галиця, Л. Гелловей, Р. Дафт, Л. Дяченко, Н. Кудла, В. Кифяк, Ф. Котлер, А. Кредісов, О. Луцій, С. Мочерний, І. Смирнов, І. Школа та ін. Проте недостатньо уваги приділялось використанню моделювання туристичними підприємствами для прийняття обґрунтованих планових рішень.

Метою статті є визначення ролі моделювання у прийнятті планових рішень на туристичних підприємствах у стохастичних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Постійна зміна вимог споживчого попиту є причиною зрушення інших чинників: технологій, засобів комунікацій, соціальних відносин. У цих умовах при прийнятті рішень потрібно використовувати оновлені дані стосовно внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, здійснювати пошук нових підходів до вирішення проблем.

Рішення про майбутнє підприємства в стохастичних умовах господарювання не може бути прийняте на основі інтуїтивних відчуттів. Отже, планування є основою організації діяльності та управління підприємством, є базою для розробки та прийняття життєво важливих для нього рішень. Чим вище рівень невизначеності, що породжується нестабільністю, тим значніше роль планування.

Моделювання – універсальний та ефективний інструмент пізнання внутрішніх закономірностей, властивих явищам і процесам. Воно дає можливість вивчити кількісні взаємозв'язки, взаємозалежності моделюючої системи та вдосконалити її подальший розвиток і функціонування з допомогою математичної моделі. Отримані результати, які дають змогу оцінити стан підприємства, його можливість на ринку, взаємозв'язок окремих чинників та їх вплив на діяльність підприємства, мають використовуватися ним як інформаційна підтримка для процесу планування.

Туристичним підприємствам доцільно активніше використовувати методи математичного моделювання власних бізнес-процесів для обґрунтування прийняття планових рішень. Зокрема, прикладні моделі, призначені для вирішення конкретних економічних задач (моделі економічного аналізу, прогнозування, управління тощо). Найчастіше це функціональні моделі, наприклад, модель поведінки споживачів.

Вибір туристичними підприємствами оптимального рішення у конкретній ситуації має бути пов'язаний із проведенням економіко-математичного моделювання та вирішенням оптимізаційних задач з позицій системності та оптимальності. Використання лінійних оптимізаційних моделей дозволить суттєво підвищити його ефективність. До найбільш розповсюджених методів економіко-математичного моделювання і прогнозування відносяться методи економетричного моделювання, що використовуються для вивчення зв'язків між явищами. Результат, отриманий внаслідок економетричного моделювання, дозволяє зрозуміти процес формування економічної змінної, виявити вплив на результативну змінну кожної з пояснювальних, здійснити прогнозування її значення у перспективі.

Стан господарської діяльності туристичних підприємств в плановому періоді неможливо визначити однозначно, але здійснення планування їх діяльності із використанням моделювання як засобу отримання інформації, дозволить максимально адаптувати її до мінливих умов їх організаційного середовища, зокрема, знизити ризик.

Підчас аналізу і планування ризику може бути використаний метод експертних оцінок. Метод експертних оцінок передбачає проведення експертами інтуїтивно-логічного аналізу поставленої перед ними проблеми з використанням кількісної оцінки своїх міркувань. Загальна думка експертів вважається рішенням проблеми. Обробка кількісних оцінок експертів дозволяє отримати більш достовірну інформацію, що явно неprisутня у висловлених експертами думках. Вона дозволяє побудувати ефективні моделі, що поєднують інтуїтивно-логічний аналіз з кількісними методами оцінки. Використання методу експертних оцінок як наукового інструменту та розробка моделей їх реалізації можливе завдяки науково обгрунтованій організації експертизи та застосуванню кількісних методів в організації та обробці результатів експертизи. Підвищення достовірності оцінок експертів вимагає дотримання низки критеріїв під час визначення складу експертної групи, а саме необхідно враховувати: компетентність, відношення до експертизи, аналітичність та конструктивність мислення, самокритичність, конформізм та ряд інших.

Основні етапи проведення експертизи: формулювання її мети, характеристика об'єкту, формування експертної групи, визначення способу оцінки, проведення експертизи, обробка та аналіз результатів.

Розглянемо такий фактор ризику як нестійкий попит на діяльність туристичного підприємства. Одним з заходів для забезпеченню стабільності попиту та конкурентоспроможності є якість туристичних продуктів і послуг підприємства, а також рівень обслуговування. Використаємо експертний метод для оцінки їх якості на певному туристичному підприємстві в порівнянні з іншими аналогічними суб'єктами туристичної діяльності. Експерти мають бути ознайомлені з метою та завданнями підприємства, його структурою та напрямками діяльності. Для розгляду експертам слід запропонувати ряд показників, що впливають на якість продуктів і обслуговування. Їх завдання – оцінити кожне підприємство, що є потенційним конкурентом, за цими показниками, з урахуванням їх вагомості.

Для отримання достовірних даних необхідно враховувати компетентність експертів, що може бути визначена одним з апріорних методів оцінки їх компетентності, а саме диференціальним методом самооцінки, що передбачає врахування двох критеріїв: рівень інформаційної обізнаності щодо туристичної діяльності; ступінь знайомства експертів із об'єктами експертизи.

Останнім етапом експертного методу є кількісна обробка числових даних для визначення тих характеристик та об'єктів, яким надали перевагу експерти під час розгляду проблеми.

Нехай ξ експертів зробили оцінку u туристичних підприємств за c показниками. У цьому випадку x_{cm} – оцінка c -го показника m -м експертом u -го підприємства. Величини $c = \overline{1, C}$; $m = \overline{1, M}$; $u = \overline{1, U}$ є числами або балами. В роботі експерти враховують ступінь важливості впливу кожного показника на якість туристичного продукту, послуги та обслуговування. Для цього експертним методом визначаються вагові коефіцієнти c -х показників, що досліджуються:

$$\omega_c = \sum_{m=1}^M \omega_{cm} \pi_m, \quad (1)$$

де ω_{cm} – оцінка вагомості c -го показника m -м експертом; π_m – коефіцієнт компетентності m -го експерта.

Думка кожного m -го експерта відносно значимості кожного c -го признака для кожної u -го підприємства з врахуванням цих коефіцієнтів може бути визначена за формулою:

$$W_{cm} = x_{cm}^u \omega_c \pi_m. \quad (2)$$

З огляду на формулу (2), загальна оцінка кожного c -го показника u -го підприємства має дорівнювати:

$$W_c = \sum_{m=1}^M x_{cm}^u \omega_c \pi_m. \quad (3)$$

Враховуємо формулу (3) та визначимо загальну оцінку якісного рівня туристичних продуктів та обслуговування підприємства:

$$x_u = \sum_{c=1}^C \sum_{m=1}^M x_{cm}^u \omega_c \pi_m. \quad (4)$$

Експертний метод доцільно використовувати для оцінки конкурентної позиції туристичних підприємств, що включає оцінку не тільки якості туристичних послуг і продуктів та організації обслуговування, а й інших показників: забезпечення прийнятної ціни на продукти та послуги, асортименту послуг, доставки інформації, забезпечення реклами своєї діяльності.

Для прийняття планових рішень в умовах можливого ризику туристичним підприємствам доцільно використати ігрові моделі. Одним з факторів ризику, що впливає на їх діяльність, є нестійкий попит. Його причинами можуть бути, зокрема, неплатоспроможність населення, коливання цін конкурентів на аналогічні продукти і послуги. Для протидії їх негативному впливу та забезпечення необхідного обсягу реалізації підприємство може відреагувати зміною цінової політики. Знайти необхідне рішення у такій ситуації можливо, використовуючи теорію гри з природою.

Стратегіями першого гравця – туристичного підприємства – можуть бути: зниження ціни на туристичні продукти, утримання її на попередньому рівні, підвищення ціни. Стан природи (попиту) може бути стійким або нестійким, тобто знижуватися чи підвищуватися протягом періоду. Визначимо, яке рішення має прийняти туристичне підприємство для забезпечення максимального обсягу продажу.

Нехай туристичне підприємство – гравець σ , що має v стратегій: $\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_v$, а другий гравець (природа) b має ζ стратегій: b_1, b_2, \dots, b_ζ .

Розглянемо гру з позиції максимінної стратегії першого гравця, тобто оберемо стратегію, яка гарантує максимальний з усіх мінімально можливих варіантів дій по кожній із стратегій:

$$\sigma_q = \min_d \sigma_{qd}$$

$$d = \overline{1, \zeta} \quad q = \overline{1, v}$$

Отримані мінімальні значення становлять рівень безпеки кожної стратегії, тому що можливість гіршого результату виключена. Серед отриманих найгірших рішень оберемо найкраще:

$$\sigma = \max_d \sigma_q = \max_q \min_d \sigma_{qd}.$$

Отже, визначення σ дозволить туристичному підприємству в умовах невизначеності та ризику отримати максимальний вигравш, навіть за найгірших умов. Підприємство може використати цю стратегію за умов скептичного ставлення до можливого ризику або надання переваги страхуванню від несподіваних втрат перед можливістю отримати крупний вигравш завдяки підвищенню ступеню ризику.

Розглянемо гру з позиції мінімаксної стратегії, тобто визначимо максимальне значення для кожного варіанту поведінки b гравця по кожній стратегії гравця σ : $\rho_q = \max_d \sigma_{qd}$. Згідно з правилами мінімаксної стратегії $\rho = \min_q \max_d \sigma_{qd}$. Отже, при найгіршому результаті з усіх найкращих по кожній стратегії гравець b програє або надасть можливість виграти гравцю σ не більш, ніж на величину ρ .

Прийняття планового рішення за мінімаксімним критерієм дозволяє знизити рівень ризикованості.

Розглянемо такий чинник ризику як поява конкурента на туристичному ринку та визначимо, який напрям цінової політики повинно обрати туристичне підприємство для збереження попиту на свої туристичні продукти. Туристичне підприємство має можливість прийняти такі планові рішення: ціна на послуги знизиться до величини Z_1 , залишиться попередньою Z_2 , підвищиться до Z_3 . Якщо імовірність правильності рішення щодо встановлення ціни Z_1 становитиме P_1 , ціни $Z_2 - P_2$, ціни $Z_3 - P_3$ то значення математичного очікування знайдемо за формулою $M(Z) = Z_1P_1 + Z_2P_2 + Z_3P_3$ або $M(Z) = \sum_{i=1}^3 Z_iP_i$.

Для прийняття рішення зменшимо ступінь відхилення ціни від її математичного очікування та використаємо показник коливання для точного висновку щодо необхідності прийняття рішення, тобто дисперсію та середнє квадратичне відхилення:

Отримані показники більш узагальнено характеризують можливі відхилення значення ціни за умови виникнення непередбачуваних обставин.

Висновки. Отже, туристичні підприємства, використовуючи результати моделювання як інформаційну основу для підготовки і прийняття планових рішень, можуть максимально точно оцінити якість туристичних продуктів та рівень організації обслуговування споживачів, запобігти несприятливим наслідкам впливу на їх діяльність чинників зовнішнього середовища.

У подальшому доцільно дослідити можливість використання методів моделювання для оцінки конкурентної позиції туристичних підприємств на ринку.

Література

1. Галиця І. О. Нові аспекти управління в туристичній індустрії / І. О. Галиця, І. Л. Мельник // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 155–161.

2. Дяченко Л. А. Суть та особливості управління підприємствами туристичної сфери / Л. А. Дяченко // Вісн. Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 1. – С. 31–34.
3. Менеджмент і маркетинг туризму / Т. М. Афонченкова, О. В. Булюк, Б. П. Масенко [та ін.] ; за заг. ред. О. Є. Лугінін. – К. : Ліра-К, 2012. – 364 с.
4. Іванова В. В. Моделювання в управлінських процесах туристичних підприємств / В. В. Іванова // Стратегія розвитку туризму в XXI столітті у контексті вирішення глобальних проблем сучасності : матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції. – Л. : ЛІЕТ, 2014. – С. 245–249.
5. Проблеми розвитку туристичного бізнесу : монографія / за заг. ред. Г. П. Складар, В. Г. Шкарупа. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 233 с.
6. Смирнов І. Г. Фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі / І. Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 5. – С. 5–15.
7. Туризмологія: концептуальні засади теорії туризму : монографія / кер. проекту В. С. Пазенок, В. К. Федорченко. – К. : Академія, 2013. – 368 с.

References

1. Halytsya I. O. Novi aspekty upravlinnya v turystychniy industriyi. Rehional'na ekonomika / I. O. Halytsya, I. L. Mel'nyk. – 2012. – 155–161 p.
2. Dyachenko L. A. Sut' ta osoblyvosti upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi sfery / L. A. Dyachenko // Visnyk Chernivets'koho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu. – 2011. – 31–34 p.
3. Menedzhment i marketynh turyzmu / T. M. Afonchenkova, O. V. Bulyuk, B. P. Masenko ; ed. by O. Ye. Luginin. – Kyiv : Lira-K, 2012. – 364 p.
4. Ivanova V. V. Modelyuvannya v upravlins'kykh protsesakh turystychnykh pidpryyemstv / V. V. Ivanova // Proceedings from The International Conference Stratehiya rozvytku turyzmu v XXI stolitti u konteksti vyrishennya hlobal'nykh problem suchasnosti. – L'viv, LIET, 2014. – 245–249 p.
5. Problemy rozvytku turystychnoho biznesu / ed. by H. P. Sklyar, V. H. Shkarupa. – Poltava, PUET, 2013. – 233 p.
6. Smyrnov I. H. Finansovi potoky ta modeli upravlinnya v mizhnarodnomu turystychnomu biznesi / Zovnishnya torhivlya: pravo ta ekonomika. – 2006. – 5–15 p.
7. Turyzmolohiya: kontseptual'ni zasady teoriiy turyzmu / Project director by V. S. Pazenok, V. K. Fedorchenko. – Kyiv : Akademiya, 2013. – 368 p.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИЗНАЧЕННЯ, ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА

Розглянуто призначення, зміст і структуру механізму управління в системі економічної безпеки підприємства. Показано призначення механізму управління у системі економічної безпеки підприємства. За результатами аналізу основних предикатів – “механізм”, “управління” та “система економічної безпеки підприємства” визначено зміст поняття “механізм управління в системі економічної безпеки підприємства”, надано його структуру, розкрито зміст її блоків.

Ключові слова: управління, механізм, система економічної безпеки підприємства, зміст, призначення, структура, блок.

G. V. KOZACHENKO, O. V. ILLYASHENKO

Dahl East-Ukrainian National University, Lugansk

THE MANAGEMENT MECHANISM IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE: PURPOSE, CONTENT AND STRUCTURE

Abstract – Purpose, content and structure of the management mechanism in the system of economic security of enterprise are considered in the article. The object of the article is researching of the management mechanism in the context of forming of the system of economic security of enterprise. Short description of executed research: a purpose of the management mechanism in the system of economic security of enterprise is showed. The content of the concept “management mechanism in the system of economic security of enterprise” is determined on the base of analysis of main predicates “mechanism”, “management” and “the system of economic security of enterprise”.

Also the structure of the management mechanism in the system of economic security of enterprise is proposed and the content of its blocs is opened at the same base. Conclusions: purpose, content and structure of the management mechanism are determined by features and properties of object of the management. Appearing of such object of management as the system of economic security of enterprise determines the feasibility of researching of mechanism in such system.

Key words: management, mechanism, the system of economic security of enterprise, content, purpose, structure, bloc.

Постановка проблеми. Поняття “механізм” упевнено увійшло до науки та практики управління підприємством. Завдяки використанню методу наукової експансії це поняття запозичено з техніки. Поняття “механізм управління” сьогодні широко використовується і в теорії, і в практиці управління. Більшість авторів оперує цим поняттям майже автоматично, не акцентуючи увагу на його природі та змісті і зосереджуючи увагу саме на структурі та призначенні механізму. Особливо яскраво ця автоматичність виявляється при застосуванні поняття “механізм управління” стосовно підприємства. Більш того, поняття “механізм управління” в наукових працях доволі часто ототожнюється зі схожими, але іншими за змістовим наповненням поняттями – модель, алгоритм, послідовність, процедура.

Мета статті: дослідження механізму управління в контексті формування системи економічної безпеки підприємства.

Механізми управління є різноманітними відповідно до наявності багатьох об'єктів управління. Подальший розвиток теорії та практики управління відбувається у тому числі і за рахунок ідентифікації нових об'єктів управління, кількість яких останнім часом зростає (не завжди виправдано). Можливо, це відбувається завдяки тому, що управління є функцією систем різноманітної природи, реалізація якої забезпечує їхнє збереження як цілого та їх структуру, дозволяє виконувати призначення системи та її функціонування. Одним з об'єктів управління, що виявлено порівняно недавно, є система економічної безпеки підприємства. У наш час значною мірою актуалізувалися дослідження з екосесента (галузь знань щодо економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності та засобів її забезпечення). Як і будь-яка система, система економічної безпеки підприємства є об'єктом управління. Інакше вона не зможе виконувати свої функції, тобто бути певною мірою ефективною за вибраним критерієм, та відповідати своєму призначенню.

Аналіз досліджень та публікацій. Поняття “механізм” в управлінні отримало широке розповсюдження і тому достатньо часто згадується у сучасних дослідженнях з управління у контексті його інструментального забезпечення [7]. В українській науці склалася наукова школа з проблематики інструментального аспекту управління, яка представлена дослідженнями учених стосовно методів та моделей управління за різними часовими горизонтами (оперативне, поточне, стратегічне) та об'єктами (підприємство в цілому, його функціональні підсистеми тощо). Ними сформовані інструментальні засади управління підприємства, розроблені відповідні моделі та управлінський інструментарій. Проте незважаючи на часте згадування про такий інструмент управління як механізм у багатьох виданнях з менеджменту, механізм управління є підстави визнати найменш вивченим елементом системи управління підприємством, адже сутність, види, призначення такого механізму розглядаються нечасто. Є підстави стверджувати, що українська наукова школа з управління сприйняла апіорі механізм інструментом управління без належного вивчення.

Виклад основного матеріалу. Визначення змісту поняття “механізм управління в системі економічної безпеки підприємства” необхідно розпочати з його основних предикатів – “механізм”, “управління” та “система економічної безпеки підприємства”, причому у зворотній послідовності.

У науковій літературі сьогодні відсутня єдність у визначенні поняття “система безпеки підприємства”. Думки з цього приводу різноманітні: від взаємопов’язаної сукупності управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат [2, с. 72] до агломерації наукової теорії, концепції безпеки підприємства, політики, стратегії безпеки та засобів її забезпечення [5, с. 38]. Тлумачення системи економічної безпеки як сукупності взаємозалежних заходів, здійснюваних з метою захисту діяльності підприємства від реальних чи потенційних дій фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до суттєвих економічних втрат, є найпоширенішим. Отже, якщо приєднатися до цієї позиції, то система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємопов’язаних заходів різноманітного характеру (організаційних, економічних, правових тощо), що здійснюються службою безпеки підприємства у тісній взаємодії з іншими підрозділами підприємства, спрямованих на захист життєво важливих інтересів підприємства та запобігання втрат. Управління системою економічної безпеки підприємства передбачає забезпечення такого її стану шляхом виконання функцій управління, в якому така система здатна забезпечити економічно безпечну діяльність підприємства.

Поняття “управління” сьогодні тлумачиться доволі різноманітно, але у найзагальнішому вигляді як процес систематичної, свідомої, цілеспрямованої дії на об’єкт управління в цілому або його окремі ланки на основі пізнання і використання властивих цьому об’єкту закономірностей та тенденцій розвитку для забезпечення його ефективного функціонування [6]. Керуючою системою у контексті проблеми, що вивчається, виступає служба економічної безпеки підприємства, а об’єктом управління – сукупність управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту діяльності підприємства від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат. Ці заходи мають бути керованими, тобто виконуватися у певній сукупності та послідовності, у певному масштабі, мають розпочинатися у певний час, бути пов’язаними між собою, повинні мати відповідне ресурсне забезпечення тощо. Керованість заходів із захисту діяльності підприємства від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат забезпечується завдяки реалізації функцій управління.

Функція управління розглядається як функціонально спеціалізований вид діяльності, що передбачає виконання обсягу робіт певного виду, сукупності дій та операцій, і за умови спільної діяльності працівників сприяє результативності процесу досягнення цілей організації [10, с. 205]. З цієї позиції структурування функцій управління дозволяє розглядати їх як сукупності однорідних управлінських робіт з точки зору змісту процесу управління – планування, організування, контролю, мотивації, координації [9, с. 70]. Значення та масштаб реалізації традиційних функцій управління в управлінні конкретним об’єктом різні. Більш того, в управлінні конкретним об’єктом можуть виникати й інші функції. Так, З.Б. Живко показала, що в управлінні системою економічної безпеки підприємства виникає і є дуже актуальною функція моніторингу економічної безпеки [3].

В управлінні системою економічної безпеки підприємства планування, організування, контролю, мотивації та координації сукупності взаємозалежних заходів, здійснюваних з метою захисту діяльності підприємства від реальних чи потенційних дій фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до суттєвих економічних втрат, є актуальними і наповнені певним змістом, який зумовлений специфікою цих заходів. Реалізація цих функцій має виходити з того, що управління системою економічної безпеки підприємства є індукційним, тобто зв’язки підсистеми економічної безпеки з іншими функціональними підсистемами підприємства, що утворюються за функціональним поділом праці (маркетинг, виробництво, фінанси, інноваційна діяльність, персонал тощо), певною мірою є штучними, тобто зумовлені мірою ворожнечі зовнішнього середовища діяльності підприємства, постійною боротьбою підприємств за ринкову позицію внаслідок конкуренції, яка на ринках окремих товарів та послуг є дуже інтенсивною. Наприклад, в економіці адміністративно-централізованого типу або державного капіталізму значення підсистеми економічної безпеки для діяльності є незначним. Внаслідок індукційності управління системою економічної безпеки підприємства потребує значних ресурсів та є принципово нестабільним, оскільки забезпечити економічну безпеку підприємства у статичній (тобто на тривалий час) практично неможливо через турбулентність зовнішнього середовища.

Індукційність управління системою економічної безпеки підприємства зумовлює постійну змінюваність обсягу робіт певного виду, сукупності дій та операцій, що складають зміст функцій управління. У цьому контексті, наприклад, плануванню у підсистемі виробництва властиві повторюваність, тоді як планування у системі економічної безпеки підприємства передбачає часті зміни у роботах певного виду, у сукупності дій та операцій.

Управління системою економічної безпеки підприємства в силу специфіки об’єкта управління має здійснюватися з позицій основних методологічних підходів до управління – системного, процесного, функціонального і ситуаційного. Надати перевагу якомусь одному з підходів доволі складно. Якщо функція управління розглядається як функціонально спеціалізований вид діяльності, то для виконання обсягу робіт певного виду, сукупності дій та операцій, що складають зміст функції, потрібний відповідний інструментарій.

У загальному сенсі інструментарій розглядається як сукупність інструментів для здійснення певного виду діяльності. В управлінні інструмент тлумачиться як засіб, спосіб, що застосовується для досягнення поставленої мети (діяльності, функціонування об'єкта або системи), для систематичної, свідомої, цілеспрямованої дії на об'єкт управління. Управлінські інструменти можуть бути простими або комплексними. Саме комплексні управлінські інструменти, які поєднують декілька засобів та способів і передбачають їхнє використання у певній послідовності та за наявності певних умов, сьогодні й прийнято називати механізмами управління. Адже механізм тлумачиться як система елементів, яка призначена для перетворення деякого початкового імпульсу на подальші дії (для перетворення руху одного чи кількох тіл на потрібні рухи [1, 4]).

Входження поняття “механізм” до управлінської науки зумовлено кількома обставинами: зростаючою технологізацією управління, широким розповсюдженням наукової експансії та його конвенційністю (прийняття певних суджень, тверджень, ідей, поглядів щодо економічної безпеки стратегічного альянсу є наслідком раніше прийнятих угод або найпоширеніших позицій щодо понятійно-категоріального апарату екосесента [11, с. 150]).

Технологізація сьогодні є помітною відмінною рисою управління підприємством. Вона зумовлює пошук та активне використання тих управлінських інструментів, що можуть бути результативно використані в управлінні підприємством. Технології управління надають можливість згідно з вибраним підходом до управління підприємством реалізувати у процесах управління принципи управління, використовувати методи управління, організувати процеси управління [8, с. 4–5]).

Отже, за результатами аналізу основних предикатів (“механізм”, “управління” та “система економічної безпеки підприємства”) визначити зміст поняття “механізм управління в системі економічної безпеки підприємства” можна в такий спосіб. Механізм управління в системі економічної безпеки підприємства – це система розподілених за функціями системи та управленні нею, але взаємозалежних та взаємопов'язаних засобів та способів забезпечення економічної безпеки підприємства, призначених для своєчасного та повного виконання комплексу управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту діяльності підприємства від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат. Механізм управління в системі економічної безпеки підприємства відображає зміст управління такою системою, процеси руху та оброблення інформації про загрози, ймовірність їхньої реалізації та її наслідки, визначає склад і порядок виконання управлінських робіт, в ході яких інформація перетворюється і створює підстави для впливу на керований об'єкт з метою підготовки до виконання комплексу управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту діяльності підприємства, власне виконання та його контролю, дозволяє забезпечити раціональну взаємодію структурних підрозділів і окремих виконавців в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Розроблення механізму управління в системі економічної безпеки підприємства передбачає визначення змісту, послідовності і взаємозв'язків управлінських операцій та дій, вибір або розроблення для управлінських операцій та дій способів та прийомів їхнього виконання. Такий механізм є комплексним, а відтак складним інструментом цільового призначення, тобто його застосування переслідує певну мету. Ефективність його застосування визначається за допомогою критеріїв управління, які можна розглядати як кількісний аналог цілей, тобто їхній опис з використанням кількісних показників (наприклад, величина втрат від реалізації загроз, зіставлення величини втрат від реалізації загроз з ресурсами на її запобігання або зменшення тощо).

У загальному сенсі кінематична схема механізмів у техніці передбачає наявність та послідовну дію таких блоків: пусковий, енергетичний, функціональний та блок зупинки. Певна аналогія простежується й в механізмах управління, але є й суттєві відмінності. Пусковий блок будь-якого механізмів в управлінні або “запускається” одночасно з початком функціонування об'єкта управління, або має відреагувати на певні зміни в умовах діяльності підприємства (наприклад, наявність певних подій, інтенсивність їхнього розвитку, виникнення ситуації з конкретними параметрами, про що свідчать зростання відхилення показників діяльності від встановлених граничних значень, тощо). У першому випадку діють безперервно, у другому – протягом певного періоду. Механізм управління в системі економічної безпеки підприємства діє безперервно. В енергетичному блоці механізму управління в системі економічної безпеки відбуваються пошук, збір, передача, оброблення, накопичення, форматування та упорядкування інформації, яка надає можливість судити про стан та динаміку зовнішнього середовища та його загрози, ймовірність їхньої реалізації, дослідження, розрахунки, прогнози та оцінювання економічної безпеки підприємства. У функціональному блоці механізму управління в системі економічної безпеки розробляються відповідні рішення щодо послідовності, часу та ресурсного забезпечення виконання комплексу управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту діяльності підприємства від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат, їхнє виконання та його контроль, а також організаційний вплив на об'єкт управління. Ці дії виконуються у певній послідовності та за конкретними правилами і потребують відповідного ресурсного забезпечення (матеріальні, інтелектуальні, фінансові ресурси, організаційний, виробничий, ринковий потенціали), яке дозволяє своєчасно та у заданому обсязі виконати комплекс заходів із захисту діяльності підприємства.

Висновки. Механізм управління є важливим елементом його інструментального базису. Внаслідок численності об'єктів управління численними є й механізми управління. Призначення, зміст та структура механізму управління визначаються особливостями та властивостями об'єкта управління. Поява останнім часом такого об'єкта управління як система економічної безпеки підприємства зумовлює доцільність розробок щодо механізму управління у такій системі.

Література

1. Артоболевский И. И. Механизмы в современной технике / И. И. Артоболевский. – М. : Машиностроение, 1970. – Т. 1. – 212 с.
2. Безопасность предпринимательской деятельности : учебник / под общ. ред. Л. Д. Шарый. – М. : ВК, 2005. – 480 с.
3. Живко З. Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства : монографія / З. Б. Живко. – Л. : Ліга-Прес, 2013. – 474 с.
4. Кожевников С. Н. Механизмы / С. Н. Кожевников, Я. И. Есипенко, Я. М. Раскин. – 3-е изд. – М. : Машиностроение, 1965. – 324 с.
5. Мак-Мак В. П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : монография / В. П. Мак-Мак. – М. : Компания “Спутник+”, 2003. – 220 с.
6. Свободная русская энциклопедия “Традиция” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tradition.org/wiki/Управление>
7. Сущность механизма управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://infomanagement.ru/lekcija/Sushchnost_mekhanizma_upravleniya
8. Технології управління сучасним промисловим підприємством : монографія / за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Промдрук, 2013. – 390 с.
9. Управление организацией : учебник / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 669 с.
10. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
11. Шульженко Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : монографія / Л. Є. Шульженко. – Луганськ : ТОВ “Промдрук”, 2014. – 318 с.

References

1. Artobolevskyy Y. Y. Mekhanyzmy v sovremennoy tekhnike / Y. Y. Artobolevskyy. – M. : Mashynostroenye, 1970. – T. 1. – 212 s.
2. Bezopasnost' predprynimatel'skoy deyatel'nosty : uchebn. / pod obsh. red. L. D. Sha-ryy]. – M. : VK, 2005. – 480 s.
3. Zhyvko Z. B. Metodolohiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva : monohrafiya / Z. B. Zhyvko. – L'viv : “Liha-Pres”, 2013. – 474 s.
4. Kozhevnykov S. N. Mekhanyzmy / S. N. Kozhevnykov, Ya. Y. Esypenko, Ya. M. Raskyn. – 3 yzd. – M. : Mashynostroenye, 1965. – 324 s.
5. Mak-Mak V. P. Sluzhba bezopasnosti predpryyatyya kak sub'ekt chastnoy pravookhranytel'noy deyatel'nosty : monohrafiya / V. P. Mak-Mak. – M. : Kompanyya “Sputnyk+”, 2003. – 220 s.
6. Svobodnaya russkaya entsyklopedyya “Tradyytsyya” [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://tradition.org/wiki/Upravlenye>
7. Sushchnost' mekhanizma upravleniya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: http://infomanagement.ru/lekcija/Sushchnost_mekhanizma_upravleniya
8. Tekhnolohiyi upravlinnya suchasnym promyslovym pidpryyemstvom : monohrafiya / za zah. red. H. V. Kozachenko. – Luhans'k : Promdruk, 2013. – 390 s.
9. Upravlenye orhanyzatsyey : uchebnyk / pod red. A. H. Porshneva, Z. P. Rummyantsevoy, N. A. Salomatyna. – M. : YNFRA-M, 1998. – 669 s.
10. Khmil' F. I. Osnovy menedzhmentu : pidruchnyk / F. I. Khmil'. – K. : Akademvydav, 2003. – 608 s.
11. Shul'zhenko L. Ye. Ekonomichna bezpeka stratehichnoho al'yansu: systemnyy pidkhid : monohrafiya / L. Ye. Shul'zhenko. – Luhans'k: TOV “Promdruk”, 2014. – 318 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.

Надійшла/Received: 24.05.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Ю. С. Погорелов

**ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ВТРАТИ
ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто особливості діагностики втрати економічної стійкості підприємства. Визначено систему показників діагностики втрати економічної стійкості підприємства та бальна шкала. Здійснена діагностика втрати економічної стійкості агропромислового підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, діагностика, втрата стійкості, ризик.

V. V. KRASNOVA, M. V. SAVCHENKO
Donetsk National University

DIAGNOSTIC FEATURES OF LOSS ECONOMIC VIABILITY

Abstract – The purpose of the article is to diagnose the risk of loss of economic viability. The features of diagnosis of loss of economic viability. The system of performance diagnostics loss of economic viability. Formed point scale diagnostic losing economic stability zone підприємства. Визначено losing economic viability of the interpretation of the results: risk-free, stable, acceptable, critical and catastrophic. Methods of evaluating the risk of loss of economic stability involves the calculation of the integral index losing economic viability, which took into account the calculated integral indicator of economic stability, performance scoring system-component relative proportion of each indicator.

Carried diagnosis of loss of economic sustainability of agro-industrial enterprises.

Key words: economic stability, diagnostics, buckling risk.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних промислових підприємств відзначаються глобальними тенденціями та залежністю локальних ринків від глобальних світових економічних тенденцій. Таке становище потребує адаптування вітчизняних підприємств до змін, які швидко розвиваються та набувають критичного масштабу. Неможливість функціонування за нових умов після цих змін мотивують підприємства приділити більшу увагу до питань економічної стійкості, яка раніше лише доповнювала економічну ефективність як головний критерій їхнього функціонування.

Необхідність і актуальність забезпечення стійкої роботи підприємства зумовлюється наступними причинами:

- нестійка робота підприємства може призвести до банкрутства підприємства, а також до його реорганізації або до ліквідації;
- відсутність у підприємства необхідної стабільності в роботі і як наслідок низька платоспроможність суттєво обмежують можливості підприємства мати достатні фінансові ресурси, необхідні для забезпечення безперервного процесу простого й розширеного відтворення;
- висока ймовірність провалів у роботі підприємства веде до неритмічної роботи, простоїв, збільшенню витрат на виробництво і її подорожчання продукції;
- низька стійкість роботи підприємства, як правило, негативно відображається й на якості виробленої продукції, що в сучасних умовах ринку стає неприпустимим для підприємства, що бажає забезпечити собі конкурентні переваги на ринку.

Стійкість повинна розглядатися як суто комплексна характеристика, а програма її дослідження повинна бути спрямована на всебічний розгляд усіх аспектів цієї категорії та чинників, які впливають на неї. Визначення тих чи інших аспектів економічної стійкості підприємств підпорядковано саме меті створення концепції до управління цією комплексною характеристикою промислових підприємств. Така концепція повинна базуватися на принципах комплексного та системного підходів до наукових досліджень, включати всебічний аналіз стану підприємства, методи управління стійкістю, що враховують особливості окремих функціональних сфер діяльності підприємства, відповідному методичному, організаційному та інформаційному забезпеченні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання економічної стійкості підприємств в умовах багатоваріантності, взаємопов'язаності та динамічності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища займалися О. Ареф'єва, М. Афанасьєв, В. Беренс, Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, О. Василенко, Д. Горонська, В. Иванов, А. Кузнецов, Є. Кучерова, Л. Мельник, М. Морішима, І. Омельченко, У. Оучі, О. Пономаренко, О. Раєвнева, Л. Родіонова, В. Самуляк, А. Севаст'янов, В. Семенов, Ю. Сімех, С. Тхор, Р. Фахутдинов, Е. Хелферт, Н. Холт, Н. Шандова, В. Ячменьова та ін. Проте вказані науковці, розглядаючи поняття "економічна стійкість" підприємства, не виділяють окремо стійкість функціонування та стійкість розвитку, часто ототожнюють поняття рівноваги як моментної характеристики та стійкості як інтервальної характеристики економічної системи.

Огляд останніх досліджень з проблеми економічної стійкості дає змогу трактувати цю економічну категорію як здатність (властивість, характеристику) підприємства, оцінити рівень якої можна за допомогою аналізування показників динаміки стану (поведінки) та структури суб'єкта господарювання. Слід зазначити, що деякі автори при розгляді стійкості підприємства враховують лише фактори зовнішнього середовища, проте

загрози для стану підприємства і його розвитку може продукувати і внутрішнє середовище. Економічна стійкість – це динамічна категорія, що включає стійкість функціонування та стійкість розвитку підприємства стосовно заданих цілей. Стійкість підприємства багато в чому визначається стабільністю навколишнього стратегічного середовища. У той же час, для того, щоб успішно протистояти динамічності й мінливості умов зовнішнього оточення, складність та швидкість прийняття рішень повинні відповідати складності та швидкості змін, що відбуваються.

Метою статті є діагностика ступеня ризику втрати економічної стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Показники, що входять до системи оцінювання, повинні обґрунтувати розвиток досліджуваного об'єкту, та мати алгоритми формування інтегральних показників, що дають змогу отримати певний діагноз щодо рівня економічної стійкості агропромислового підприємства, та оцінити можливий потенціал подальшого розвитку. Для розроблення методики оцінювання ризику втрати економічної стійкості використаємо методику оцінки ризику, запропоновану В.А. Смоляком [1], оскільки вона дозволяє досить швидко, точно й об'єктивно оцінити ризик діяльності значної групи підприємств. Методика оцінювання ризику втрати економічної стійкості передбачає розрахунок інтегрального показника. Для розрахунку інтегрального показника ризику втрати економічної стійкості підприємства використовуємо ті ж самі показники, що і для оцінювання рівня економічної стійкості та її компонент [2; 3].

Наступним кроком є визначення бальної шкали (табл. 1). Присвоєння бала здійснюється виходячи з відповідності (або невідповідності) значення показника допустимому діапазону.

Таблиця 1

Бальна шкала діагностики ризику втрати економічної стійкості

Бал	Належність значення діапазону (+, -)		Напрямок зміни	Бальна характеристика показника стійкості
	Звітний період	Попередній період		
0,0	-	-	Негативний	Значення показника не належить допустимому діапазону, ситуація за звітний період змінилася в сторону погіршення порівняно з попереднім періодом
0,5	-	-	Без змін	Значення показника не належить допустимому діапазону, ситуація за звітний період не зазнала змін порівняно з попереднім періодом
1,0	-	-	Позитивний	Значення показника не належить допустимому діапазону та за звітний період намітилася тенденція до його поліпшення порівняно з попереднім періодом
	-	+	Не враховується	Значення показника не належить допустимому діапазону, а в попередньому періоді належало допустимому діапазону
2,0	+	-		Значення показника у звітному періоді належить допустимому діапазону, а в попередньому періоді було поза його межами
		+	+	Негативний
2,5	+	+	Без змін	Значення показника належить допустимому діапазону й за звітний період не зазнало змін порівняно з попереднім періодом
3,0	+	+	Позитивний	Значення показника належить допустимому діапазону й за звітний період покращилося порівняно з попереднім періодом

Виходячи з наявної групи показників оцінки, визначеного допустимого діапазону їх значень та бальної шкали розраховується інтегральний показник оцінки ризику втрати економічної стійкості. Розрахунок даного показника здійснюється за формулою:

$$R = e^P \sum_{i=1}^n \omega_i \tilde{B}_i, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1, 0 \leq P \leq 1, \quad (2)$$

де R – інтегральний показник ризику втрати економічної стійкості підприємства; $e \approx 2,72$ – неперове число; ω_i – питома вага i -го показника; \tilde{B}_i – бальне значення i -го показника; n – кількість показників; P – розрахований інтегральний показник рівня економічної стійкості.

Отримане значення показника повинно бути інформативним, нести у собі економічний зміст, а тому визначимо зони ризику і розподілимо їх для інтерпретації результату:

[6,528; 8,160] – безризикова зона – область, в якій забезпечується високий рівень економічної стійкості через перевищення отриманого прибутку над очікуваним;

[4,896; 6,528) – стабільна зона – область, у межах якої зберігається економічна стабільність діяльності, тобто випадкові збитки можуть мати місце, але вони значно менші за очікуваний прибуток;

[3,264; 4,896) – допустима зона – область стійкості, у межах якої зберігається економічна доцільність діяльності;

[1,632; 3,264) – критична зона – область нестійкого (передкризового) стану, де можливі обсяги збитків, що перевищують величину очікуваних прибутків;

[0,000; 1,632) – катастрофічна зона – область кризового стану, де величина можливих збитків може досягати величини майнового стану підприємства.

Здійснено оцінювання інтегрального показника ризику втрати економічної стійкості ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова” в 2010–2013 рр. (табл. 2). Результати оцінювання інтегрального показника ризику втрати економічної стійкості ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова” наведено на рис. 1.

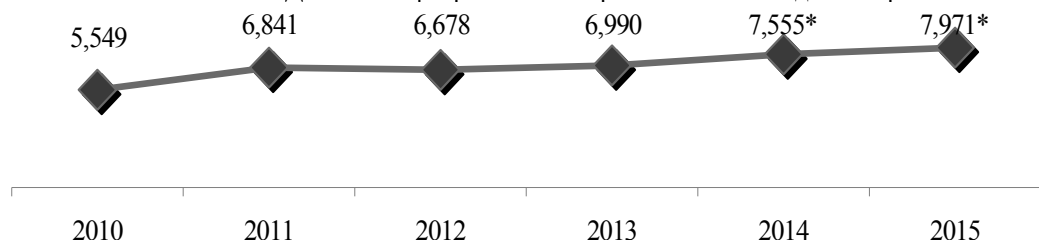


Рис. 1. Динаміка ретроспективного та прогнозного рівня втрати економічної стійкості ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова”

Примітка. *Прогноз.

Таблиця 2

Діагностика ризику втрати економічної стійкості ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова”

Показник	Вагомість	Допустимий діапазон	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
			Значення	ВД*	Значення	ВД*	Значення	ВД*	Значення	ВД*
Фінансова стійкість										
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,05	$[0,1; \infty)$	0,76	+	0,40	+	0,70	+	0,93	+
Коефіцієнт автономії	0,15	$[0,5; \infty)$	0,89	+	0,54	+	0,78	+	0,94	+
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,05	$[0,5; 1]$	7,88	+	1,17	+	3,56	+	15,16	+
Ринкова стійкість										
Рентабельність активів	0,15	$[0,5; \infty)$	0,28	-	0,18	-	0,42	-	0,64	+
Рентабельність продажів (за прибутком від продажів)	0,05	$[0,03; \infty)$	0,20	+	0,17	+	0,38	+	0,71	+
Рентабельність продажів (за чистим прибутком)	0,05	$[0,01; \infty)$	0,23	+	0,26	+	0,48	+	0,87	+
Рентабельність виробництва	0,05	$[0,06; \infty)$	0,26	+	0,22	+	0,68	+	2,79	+
Ділова стійкість										
Коефіцієнт оборотності активів	0,05	$[2,2; \infty)$	2,63	+	0,88	-	1,19	-	0,83	-
Коефіцієнт співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості	0,02	$[1; \infty)$	2,39	+	1,05	+	0,71	-	0,27	-
Управлінська стійкість										
Показник швидкості переробки інформації	0,02	$[0,8; 1]$	1	+	1	+	1	+	1	+
Кадрова стійкість										
Коефіцієнт плинності кадрів	0,01	$(\infty; 0,15]$	0,05	+	0,01	+	0,01	+	0,02	+
Коефіцієнт стабільності персоналу	0,1	$[0,9; 1]$	1	+	0,98	+	0,96	+	0,95	+
Виробнича стійкість										
Фондовіддача	0,15	$[1; \infty)$	2,31	+	2,87	+	4,76	+	8,80	+
Фондозабезпеченість, тис. грн	0,05	max за період	34,35	-	35,53	-	39,90	-	44,97	+
Якісний стан основних засобів	0,02	$[0; 0,4]$	0,17	+	0,17	+	0,22	+	0,23	+
Продуктивність праці, тис. грн/осіб	0,03	max за період	79,4	-	102,1	-	189,8	-	395,8	+

Примітка. ВД* – відповідність діапазону.

Отримані дані дозволили дійти висновків, що для ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова” в 2010 р., характерною є стабільна зона ризику, тобто стан, де зберігається економічна стабільність підприємницької діяльності, тобто випадкові збитки можуть мати місце, але вони значно менші за очікуваний прибуток від підприємницької діяльності. В 2011–2013 рр. для ДП “Птахофабрика “Шахтарська Нова” характерною є безризикова зона, в якій забезпечується високий рівень економічної стійкості така ж ситуація прогнозується і в майбутньому, що підтверджується результатами прогнозування інтегрального показника ризику втрати стійкості підприємства на 2014–2015 рр.

Висновки. Отже, враховуючи викладене, можна констатувати, що при діагностиці та прогнозуванні економічної стійкості підприємств доцільно враховувати ступінь ризику втрати економічної стійкості, який визначається мірою відхилення від визначеного допустимого діапазону значень показників компонент економічної стійкості. Методика оцінювання ризику втрати економічної стійкості передбачає розрахунок інтегрального показника ризику втрати економічної стійкості підприємства, в якому було враховано розрахований інтегральний показник рівня економічної стійкості, бальна оцінка показників системоутворювальних компонент, питома частка кожного показника. Переваги методики оцінювання ризику втрати економічної стійкості обумовлені ще тим, що вона дозволяє проводити таку оцінку комплексно, об’єднувати багато різних за економічним змістом та вагомістю одиниць виміру і факторів, виявити проблемні сфери виробничо-господарської діяльності підприємств, враховувати важливі аспекти діяльності підприємства.

Отримані результати оцінювання рівня ризику втрати економічної стійкості підприємств є підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень щодо вибору та обґрунтування стратегічних альтернатив стійкого розвитку підприємств в умовах нестабільного середовища.

Література

1. Смоляк В. А. Алгоритмізація процедури оцінки ризику діяльності підприємств / В. А. Смоляк // Управління розвитком. – 2004. – № 2. – С. 104–105.
2. Кучерова, Е. Н. Современный подход к устойчивому развитию предприятия / Е. Н. Кучерова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2007. – № 9. – С. 76–81.
3. Мохонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища [Електронний ресурс] / Г. А. Мохонько // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

References

1. Smolyak V. A. Alhorytmizatsiya protsedury otsinky ryzyku diyal'nosti pidpryyemstv / V. A. Smolyak // Upravlinnya rozvytkom. – 2004. – # 2. – S. 104–105.
2. Kucheroва E. N. Sovremennyy podkhod k ustoychivomu razvytyyu predpryyatyya / E. N. Kucheroва // Vestnyk Orenburhskoho hosudarstvennoho unyversyteta. – 2007. – # 9. – S. 76–81.
3. Mokhon'ko H. A. Otsinyuvannya stratedichnoyi stiykosti pidpryyemstv vydavnycho-polihrafichnoyi haluzi v umovakh nestabil'noho rynkovoho seredovyscha [Elektronnyy resurs] / H. A. Mokhon'ko // Efektyvna ekonomika. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ І СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Запропоновано дослідження взаємозв'язку діагностики функціонування економічних систем з урахуванням факторів ризику і стійкості їх розвитку. Розглянуто підходи до кількісного та якісного оцінювання економічного ризику. Акцентовано на особливостях їх застосування щодо оцінки діяльності підприємств у нестабільному ринковому середовищі. Виділено проблеми стійкості та стабільності та їх зв'язок з рівнем ризику об'єкта дослідження. Виділено три напрями і чотири рівні діагностики ризику сучасних економічних систем. Запропоновано методологічні основи оцінювання ризику у функціонуванні економічних систем через стійкість розвитку.

Ключові слова: ризик, оцінювання, стійкість, розвиток.

V. V. LUKYANOVA

Khmel'nitsky National University

EVALUATION OF RISK AND FIRMNESS OF ECONOMIC SYSTEM

Abstract – Research of intercommunication of diagnostics of functioning of the economic systems is offered taking into account the factors of risk and firmness of their development. The basis of the process of diagnosing the risk of the enterprise as an economic system (meso and micro levels) were asked to put a statistical evaluation method with appropriate modifications within the condition of the company on sustainability and acceptability of exposure (sensitivity to change), followed by focus on development activities improvement (recovery) state of the enterprise in Term unstable market environment. Approaches are considered to the quantitative and high-quality evaluation economic risk. It is accented on the features of their application in relation to the estimation of activity of enterprises in an unstable market environment. The problems of firmness and stability and their connection are selected with the level of risk of research object. It is selected three directions and four levels of diagnostics of risk of the modern economic systems. Methodological bases of evaluation of risk are offered in functioning of the economic systems through firmness of development.

Key words: risk, evaluation, firmness, development.

Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців розглядають дві групи методів оцінки економічного ризику: кількісні, чи об'єктивні (математичні, статистичні та імовірнісні, аналітичні) та якісні, чи суб'єктивні (моделювання, оптимізація і теорія гри, методи стохастичного програмування, аналогів) [3, с. 155; 2, с. 97; 3, с. 59; 4, с. 13–17]. Інші подають перелік методів лише в загальному вигляді і розглядають окремі з них: статистичний, експертний, розрахунково-аналітичний [5, с. 31–35; 6, с. 317].

Кількісні методи передбачають оцінку ризику в абсолютному і відносному вираженні. В абсолютному вираженні ризик вимірюють іменованими величинами – частотою чи розмірами можливих збитків у грошовому еквіваленті. У відносному вираженні ризик вимірюють різними безрозмірними показниками, що є відношенням двох чи декількох іменованих величин. Для практичного застосування рекомендують використовувати кілька видів оцінки ризикованої ситуації з вибором найбільш прийняттого варіанту. Більшість методів оцінки ризику можна об'єднати у чотири групи:

1) експертні – дають змогу визначити рівень ризику у тому випадку, коли на підприємстві відсутні необхідні інформаційні данні для здійснення розрахунків або порівняння. Вони базуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів з наступною статистико-математичною обробкою результатів цього опитування;

2) економіко-статистичні – дозволяють одержати найбільш точну кількісну величину рівня ризику, можуть застосовуватись лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації. Наприклад, передбачається розрахунок середньоквадратичного відхилення, коефіцієнта варіації, β -коефіцієнта;

3) розрахунково-аналітичні – дозволяють одержати відносно точне кількісне вираження рівня ризику, базуються на внутрішній інформаційній базі самого підприємства (в основному застосовуються при оцінці ризику неплатоспроможності і ризику зниження фінансової стійкості);

4) аналогові – дозволяють оцінити рівень ризику по окремих операціях на основі порівняння з аналогічними, вже багаторазово здійсненими операціями. При цьому для порівняння може використовуватись як власний, так і зовнішній досвід здійснення таких операцій.

Порівняльний аналіз основних методів кількісного аналізу ризику досліджено у С.М. Клименко та О.С. Дуброва [7, с. 209–216] та багатьох дисертаційних роботах за останні роки.

Для об'єктів, що функціонують в нестабільному ринковому середовищі, реалістична концепція діагностики ризику в принципі не може базуватись на класичних принципах статичної імовірності, які передбачають можливості необмеженого повторення одних і тих же подій в одних і тих же вихідних умовах. У зв'язку з цим для вимірювання ризику в діяльності економічних суб'єктів (підприємства, регіону країни) повинен бути використаний особливий інструментарій вимірювання – спеціальні шкали, показники, алгоритми.

Одночасно звужується сфера використання найпростіших лінійних показників, таких як математичне очікування, оскільки за умов стрибкоподібних змін середовища залежності, які більш або менш адекватно відображають реальність, рідко задовольняють найпростіші співвідношення, покладені за основу у лінійних

моделях, побудованих на оцінці комплексу показників ефективності. Нестабільною стає не тільки форма певної залежності, але й склад факторів, що впливають на дане явище чи процес, стан діяльності. Особливо це стосується факторів ризику в нестабільній ринковій економіці.

Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов [8, с. 200] наводять наступні відмінності сучасного підходу до оцінки ризику діяльності підприємства: відмова від апріорних пропозицій про стохастичність (випадковість) досліджуваних процесів і величин; використання поняття ризик, лише в тому разі, коли його результат є значущим для суб'єкта (оцінка ризику є суб'єктивною категорією).

Науковці, які безпосередньо займаються управлінням ризиком відзначають, що якісні методи повинні виконувати тільки допоміжну, доповнювальну функцію. Тому постійно триває пошук відносно простих і одночасно достовірних кількісних методів діагностики ризику.

Залежно від способу досягнення мети можна виділити два види цілей і відповідних їм критеріїв оцінки: якісні та кількісні. Критерій оцінки якісних цілей може набувати тільки двох значення: 0 – мета не досягнута (отримані результати не приводять до досягнення мети); 1 – мета досягнута (результати сприяють досягненню мети). Досить часто критерії оцінки якісних цілей задаються не лише крайніми результатами, а й імовірністю досягнення мети за наявного стану об'єкту. Такі види цілей більш характерні для одномоментних, статичних подій і рідко зустрічаються в економічних системах, на відміну від технічних (наприклад: виграв чи ні команди у спортивному матчі, прийом чи відмова працівнику на роботу тощо).

Для економічних, соціальних систем (до яких відноситься і підприємство) характерний другий вид цілей – кількісні. Вони полягають у прагненні збільшити (або зменшити) значення певної величини, залежність якої від фазових координат (фазова координата – точка відрахунку найкращого, найгіршого чи середнього значення показника і відповідно стану системи; як правило, використовуються значення 0, 1, 10, 100 та ін.). Прагнення до збільшення (або зменшення) критерію оцінки у побудованій моделі повністю замінює мету і відповідно менеджер працює лише з критерієм.

Можливість виділити єдиний критерій оцінки навіть окремої події чи операції виникає лише зрідка. Щодо системи, то вона характеризується певним складом своїх елементів (підсистемами, взаємозв'язками між ними, підпорядкованістю і взаємним проникненням тощо) і відповідно великим комплексом факторів, що формують її стан в певний момент часу і надалі впливають на позитивні чи негативні (з точки зору суб'єкта) зміни.

Відповідно до класичної теорії ризику основною задачею є його мінімізація, хоча цього постулату і сьогодні цього дотримуються деякі науковці: "...система управління ризиком являє собою сукупність взаємозв'язаних і взаємозалежних елементів, кінцевою метою існування яких є мінімізація ризиків" [9, с. 11]. Однак більшість сучасних авторів додержуються дещо іншої точки зору. Вони вважають, що основним є оптимізація рівня ризику (відповідно величини доходу) або доведення його величини до певної (допустимої) межі. Наприклад, В.М. Гранатуров відмічає: "основна задача підприємця – знайти варіант дій, який забезпечував би оптимальне співвідношення ризику і доходу" [10, с. 34]. Е. Смирнова, уточнюючи мету управління ризиком на підприємстві визначає її як "утримання рівня ризику в допустимих для даного підприємства межах" [11, с. 21].

На основі сучасних розробок теорії ризику ми пропонуємо виділити дві цілі управління ризиками підприємства. Перша (стратегічна) мета полягає у забезпеченні (збереженні) стійкого розвитку підприємства. Стан функціонування підприємства, зорієнтований лише на мінімізацію ризиків, забезпечує стійкість функціонування об'єкта у поточний момент часу, але призводить до погіршення цього стану у майбутньому через відставання у технічному, технологічному, організаційному та інших аспектах, внаслідок ризику невикористаних можливостей тощо. Стійкий розвиток передбачає наявність сталої тенденції до покращення критеріальних показників діяльності.

Друга (поточна) мета передбачає утримання величини ризику у допустимих для підприємства межах (границях). Границі ризику мають об'єктивно-суб'єктивний характер, визначаються багатьма чинниками і можуть бути таких видів: юридичні, обмежуючі рішення конкретного підприємства, строки операцій (подій).

Юридичними границями обмежена діяльність кожного підприємства: закони України, постанови Верховної Ради, укази президента, рішення вищестоящих органів влади (міністерства, регіональні управління тощо) встановлюють правила функціонування підприємства, багато з яких обмежують виникнення ризикових ситуацій або величину їх наслідків (екологічні нормативи, правила протипожежної безпеки, особливі умови для небезпечних або шкідливих виробництв, розміщення резервних фондів банків в НБУ тощо). Ці границі законодавчо закріплені, ігнорування або недотримання їх призводить до карної чи адміністративної відповідальності. Границі ризику також встановлюють рішення самого підприємства, які обмежують ті чи інші сторони (сфери) його діяльності: лімітування по величині і термінах кредитів у банківських установах, мінімальна величина резервного фонду підприємства тощо).

Всі ризики обмежені термінами здійснення подій, які розтягуються іноді на дуже великий період часу з різних причин (порушення в системі розрахунків, неправильне оформлення документів, безвідповідальність контрагентів, форс-мажорні обставини). Розподіл ризику в часі є важливим чинником границі ризику в умовах ринкової економіки. Більшість подій підвладні минулому і поточному ризику (в окремих випадках – майбутньому), необхідно врахувати, що будь-який ризик зростає з часом: чим триваліший час перебігу подій, тим вищий ризик.

Сучасне підприємство є відкритою системою, внутрішня стабільність якого багато в чому залежить від умов, особливостей і тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Тому особливо важливим є дослідження

проблеми стабільності, стійкості функціонування підприємства, що є своєрідним індикаторами ефективності адаптаційних механізмів в умовах невизначеності зовнішнього середовища, а отже, подолання ризиків.

У роботах вітчизняних і зарубіжних авторів з менеджменту розглядаються різні підходи до аналізу і оцінки стійкості підприємств. Наприклад, в межах теорії економічного ризику (А. Маршалл, 20–30 роки ХХ ст.) було встановлено, що підприємства, які працюють в умовах невизначеності, повинні керуватися в своїй діяльності двома критеріями: розмірами очікуваного прибутку і величиною його можливих коливань. За цієї теорією стабільний прибуток має більшу корисність, ніж прибуток того ж очікуваного розміру, але із значними коливаннями його рівня.

Математична теорія стійкості, в межах якої досліджувалися і формалізувалися такі поняття як стійкість, положення рівноваги, стабілізація системи, стійкість функціонування до збурень на вході, стійкість по відношенню до імпульсних дій і т.ін., у вітчизняній науці інтенсивно розроблялася з середини 50-х років ХХ ст.

Проблемою стійкості займалися видатні математики й механіки: А.М. Ляпунов, Ж. Ла-Салль, И.Г. Малкин, А. Пуанкаре, Л. Цезари, Лагранж, І.Е. Жуковский, В.В. Румянцев та ін.. Як вихідне поняттям стійкості стосовно стану рівноваги динамічної системи можна використати визначення А.М. Ляпунова. Відповідно до його концепції, рівноважний стан буде стійким, якщо для будь-якої заданої області допустимих відхилень від стану рівноваги (область ϵ) можна вказати таку область δ (що включає стан рівноваги), при цьому траєкторія будь-якого руху, що почалась в області δ , ніколи не досягне границі області ϵ [12].

У 90-ті роки ХХ ст. значна увага вчених була звернена до екологічної та соціальної складових стійкості (сталості) середовища функціонування. Дослідження ґрунтувалися на виявленні внутрішніх причин екологічних конфліктів та їх усуненні шляхом застосування важелів економічного впливу на поведінку природокористувачів.

За переконанням С.І. Дорогунцова, сталий розвиток асоціюється з “докорінною зміною функцій виробництва стосовно природного середовища” [13, с. 11]. Б.М. Данилишин трактує сталий розвиток як “систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення” [14, с. 10].

Стосовно діагностики діяльності підприємства поняття стійкості може бути використане для характеристики стабільності його положення в умовах нестабільного ринкового середовища. Можна виділити два напрями оцінки стійкості: стійкість середовища і стійкість підприємства (об’єкта). Стійкість підприємства – це такий стан матеріально-речовинної і вартісної структури виробництва і реалізації продукції, така її динаміка, за якої забезпечується стабільно високий результат функціонування підприємства. У основі досягнення стійкості лежить принцип активного реагування на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів.

Стійкість середовища розглядається в контексті її стабільності, детермінованій дії факторів, що визначають базові характеристики її стану. Зовнішня по відношенню до підприємства стійкість визначається, перш за все, стабільністю економічного середовища (прямого і непрямого впливу), в межах якого здійснюється діяльність підприємства: вона досягається відповідними механізмами управління ринковою економікою в масштабах економічної системи в цілому.

Стійкість підприємства може розглядатися як компенсаційний механізм, що дозволяє йому адаптуватися до дестабілізуючого впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища в процесі досягнення своєї мети. Стійкість підприємства, на нашу думку, необхідно розглядати в двох аспектах – як внутрішню та зовнішню. При цьому, ризики на мега-, макро-, мезо- та мікрорівні, так само як і стійкість, впливають на один і той же процес – досягнення мети, але діють в протилежних напрямках: чим вища стійкість підприємства, тим менше ризик можливого відхилення від очікуваного результату і навпаки.

Стійкість підприємства припускає такий рух грошових, матеріальних і інформаційних потоків, який забезпечує стабільне положення підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Для кількісної оцінки нестійкості значення параметрів підприємства може бути використана статистична оцінка, що характеризує ступінь мінливості кінцевого результату.

О.Г. Осауленко пропонує вживати окремо категорії “сталість” та “стійкість” – “сталість стосується соціально-економічної системи в цілому, а стійкість – окремих її компонентів: економічного, соціального, екологічного, природного середовища” [15, с. 9]. Одночасно автор включає в поняття сталого розвитку (стосовно соціально-економічних систем) “зрівноважені (збалансовані) зміни її параметрів відповідно до визначеної мети, які виключали б можливість виникнення незрівноважених процесів в окремих її компонентах і системі в цілому” [15, с. 9].

За твердженням деяких авторів термін “стійкий” тотожний поняттю “сталий” і мається на увазі “такий, що довго зберігає і виявляє свої властивості, не піддається руйнуванню; для якого характерні стабільність, постійність...” [16, с. 286]. Термін “розвиток” тлумачиться як “процес, внаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого” [16, с. 287]. Отже, стійкий розвиток – це постійний, стабільний процес, за яким відбувається перехід від нижчого якісного стану об’єкта до вищого. Логічним є застосування терміна “розвиток”, а не “зростання” пояснюється тим, що існує “межа зростання” та немає меж для “розвитку”. Адже під зростанням розуміють кількісне збільшення об’єкта чи показника, що, безумовно має свої межі, а розвиток охоплює ще й інші складові – якість процесу чи об’єкту, його рейтинг тощо, тобто те, що не має певної межі. На наш погляд, ці визначення категорії “розвиток” є цілком

правильними, але їх можна доповнити визначенням Л.Г. Мельник, який підкреслює, що розвиток – це не оборотна, спрямована закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішніх, властивих їй механізмів само-реалізації [17, с. 19]. Отже, під стійкістю розвитку розуміють не сталу величину, а процес, який є безмежним.

Погодимось також з думкою В.Г. Герасимчука, який підкреслює, що підприємство функціонує, змінюється, вдосконалюється і розвивається одночасно [18, с. 19]. Функціонування передбачає здійснення дій, рішень у досягненні визначеної цілі. Вдосконалення передбачає досягнення дещо кращого, позитивного, більш прогресивного стану фінансових, інженерних, кадрових та інших характеристик підприємства порівняно з попереднім чи порівнюваним станом. А розвиток організації (підприємства) передбачає зміни, функціонування та вдосконалення керованої та керуючої систем, тобто виробництва і управління як єдиного цілого.

Серед науковців набуває все більшої популярності точка зору, в межах якої глобальною стратегічною метою підприємства є його збереження та стійке функціонування. Слід згодитися з доказами Б. Колласа [19, с. 28] та І.А. Ігнат'євої [20, с. 59] щодо привабливості такої мети, яка: не має обмежень у часі; передбачає рентабельну роботу підприємства, але не вимагає максимізації прибутку; передбачає розвиток підприємства, оскільки з однієї із системних закономірностей випливає те, що в нестабільному середовищі система може вижити, тільки розвиваючись.

Розглянемо поточний рівень ризику як показник, що відображає силу впливу внутрішніх і зовнішніх факторів і силу протидії йому з боку суб'єкта управління. Тоді рівень ризик – це точка, що показує на певній оцінній шкалі стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, скореговану на силу управлінського впливу, тобто, будь-які зміни відображаються у рівні ризику. Якщо рівень ризику знаходиться в допустимих для підприємства межах, значить стан підприємства задовольняє умову стійкості. Друга умова визначається тим, що механізм ризику, залишаючись у заданих йому межах, постійно розвивається, що не може не вплинути аналогічно на стан діяльності підприємства. З вище розглянутого випливає, що чіткість функціонування механізму ризику визначає стійкість розвитку підприємства. Тобто підкреслюється стратегічна мета управління ризиком – збереження стійкого розвитку підприємства.

Необхідно відзначити ще один зв'язок ризику і стійкості. Відомо, що стійкість обумовлена дією двох полярних тенденцій, одна з яких пов'язана з відтворенням і збереженням “старих” системних якостей (системоутворюючих, або іншими словами “негативних”), тоді як друга, навпаки, забезпечує “позитивну” можливість адаптації системи до “нових” умов, змін зовнішнього середовища. Підприємство з високим рівнем ризику (таке, що проводить активну інноваційну, інвестиційну політику) забезпечує високу “позитивну” стійкість. Підприємство з низьким рівнем ризику (яке додержується так званої “консервативної” інноваційної і інвестиційної політики) забезпечує високу “негативну” стійкість.

Отже, діагностика ризику діяльності економічного суб'єкту (в т.ч. підприємства) повинна враховувати обидві цілі системи управління ризиком, а саме стійкість розвитку і обмеженість впливу. Це дає змогу виділити три напрями діагностики ризику, реалізація яких на різних рівнях дослідження наведена на рис. 1.

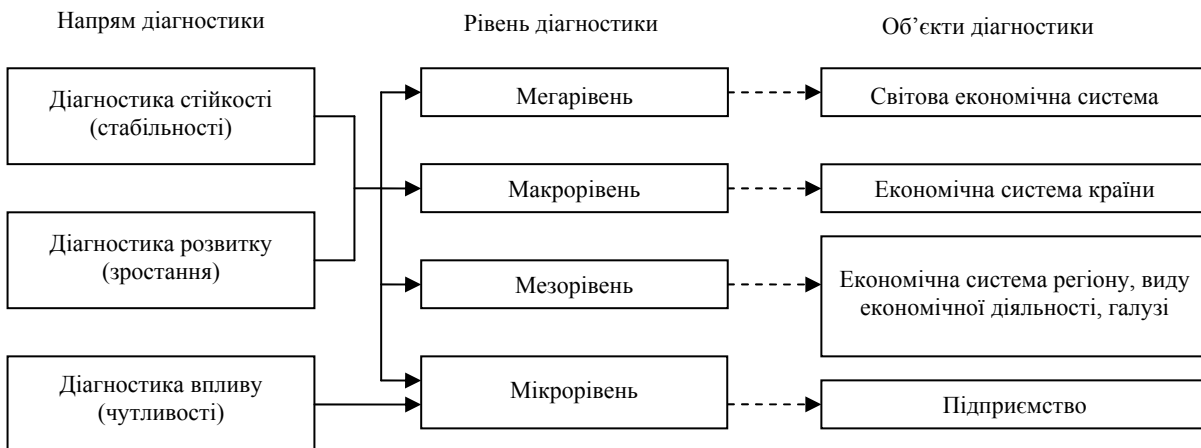


Рис. 1. Реалізація напрямів діагностики ризику на різних рівнях

Виходячи із рівня управління (в т.ч. діагностики) і поклавши за основу дослідження стан функціонування підприємства, можна виділити відповідно внутрішню (мікро-) та зовнішню (мега-, макро- та мезо-) стійкість. Внутрішня стійкість – це такий загальний стан функціонування підприємства як системи при якому забезпечується стабільно високий результат діяльності. В основі його досягнення лежить принцип активного реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів ризику. Зовнішня стійкість (відповідно на мега-, макро- та мезорівнях) обумовлена стабільністю економічного середовища (окремих його елементів як складових надсистеми світової економіки), у рамках якої здійснюється діяльність підприємства. Вона досягається відповідною системою управління економікою в масштабах галузі, регіону, країни та світової економічної системи в цілому.

В економічній літературі розрізняють також “успадковану” стійкість [21, с. 12], яку визначає наявність певного запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілізуючих виробничих умов та несподіваних змін зовнішніх чинників (наприклад, товарна марка, корпоративна репутація тощо).

Оцінка ризику на мега- та макрорівнях зазвичай проводиться за допомогою якісних або комбінованих методів з широким застосуванням експертного оцінювання. Передові фірми різних країн на основі широкого використання кількісних показників розвитку країни і експертних оцінок розробили власні, достатньо надійні, методики оцінювання мега- і макроризиків. Серед найбільш відомих можна вказати такі: методика німецької страхової компанії “Гермес”, схема факторів ризику Швейцарської банківської корпорації, індекс “BERI”, методика журналу “Euromoney”, рейтинг конкурентноздатності Швейцарського міжнародного інституту розвитку менеджменту, методики Control Risks Group (CGS), Institutional Investor (II) Bank of American World Information Services, Nation Westminster Bank, рейтингова методика Standard & Poor’s Rating Group (S&P) та ін.). Більшість з них оцінюють мега- та макроризики, аналізуючи такі їх складові: політичний, економічний та фінансовий ризик, а потім ранжують країни за загальною оцінкою цього ризику.

Більшість отриманих звітів публікуються з визначеною періодичністю, інформація розміщується на сайтах в Інтернеті або оформляються у збірники (наприклад, “Умови для інвестування, продажу ліцензій і торгівлі в зарубіжних країнах” фірми “Business International”, “Міжнародний довідник по ризику країни” фірми “International report” та ін.). Мега- та макроризики безпосередньо не пов’язані з діяльністю підприємства чи його партнерів, вони зумовлені функціонуванням підприємства як системи згідно з правилами і законодавчими нормами ведення бізнесу у країні, де підприємство розміщується або здійснює зовнішньоекономічні операції (країни підприємств-партнерів, транзитні країни). Підприємство не в змозі уникнути цих ризиків (хоча б ризиків власної країни), тому потрібно постійно відслідковувати зміни у мега- та макросередовищі політичних, економічних, демографічних та інших факторів. При пошуку закордонних партнерів, укладанні зовнішньоекономічних контрактів менеджер обов’язково повинен зважати на рівень ризиків, приймаючи рішення про співпрацю, умови постачання (цінова надбавка за ризик, транспортні витрати, страхування, передплата тощо). Детально з підходами щодо діагностики мезо- і мікроризиків, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, генеруються ним і повинні постійно регулюватись системою управління на підприємстві можна ознайомитись [22].

Отже, в основу процесу діагностики ризику діяльності підприємства як економічної системи (на мезо- та мікрорівнях) пропонується покласти статистичний метод оцінки з відповідними модифікаціями в межах оцінювання стану підприємства щодо стійкого розвитку та допустимості впливу (чутливості до змін) з подальшою спрямованістю на розробку заходів покращення (відновлення) стану функціонування підприємства у нестабільному ринковому середовищі.

Література

1. Буянов А. П. Рискология (управление рисками) : учеб. пособие / А. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2003. – 384 с.
2. Івченко І. Ю. Економічні ризики : навч. посібник / І. Ю. Івченко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 304 с.
3. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посібник / Н. І. Машина. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с.
4. Станиславчик Е. Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика / Е. Н. Станиславчик. – М. : Осъ-89, 2002. – 80 с.
5. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика : навч. посібник / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : ІВЦ “В-во “Політехніка”, 2004. – 200 с.
6. Тэпман Л. Н. Риски в экономике : учеб. пособие / Л. Н. Тэпман / под ред. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
7. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
8. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
9. Егорова Е. Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе / Е. Е. Егорова // Управление риском. – 2002. – № 2. – С. 9–12.
10. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М. : Издательство Дело и Сервис, 2002. – 160 с.
11. Смирнова Е. Производственный риск: сущность и управление / Е. Смирнова // Управление риском. – 2002. – № 2. – С. 20–23.
12. Ляпунов А. М. Общая задача об устойчивости движения / А. М. Ляпунов – М. ; Л. : Госиздат техн.-теорет. л-ры, 1950. – 471 с.
13. Дорогунцов С. Сталість розвитку еколого-економічного потенціалу України та її регіонів / С. Дорогунцов, А. Федоришева // Економіка України. – 1996. – № 7. – С. 4–17.
14. Данилишин Б. М. Эколого-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития производительных сил Украины / Б. М. Данилишин. – К. : СОПС НАН Украины, 1996. – 257 с.

15. Осауленко О. Г. Сталий соціально-економічний розвиток. Моделювання та управління : монографія / О. Г. Осауленко. – К., 2000. – 176 с.
16. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посібник / за ред. Ф. Ф. Бутинця, М. М. Шигун. – Житомир : ЖДГУ, 2004. – 352 с.
17. Мельник Л. Г. Фундаментальні основи розвитку / Л. Г. Мельник. – Суми, 2003. – 283 с.
18. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 120 с.
19. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коллас ; пер. с фр. Я. В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
20. Ігнат'єва А. І. Стратегічний менеджмент. Теорія, методологія, практика : монографія / А. І. Ігнат'єва. – К. : Знання України, 2005. – 250 с.
21. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002 – 192 с.
22. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства : монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП Ковальський В.В., 2007. – 312 с.

References

1. Buyanov A P. Ryskolohyya (upravlenye ryskamy) : ucheb. posobyе / A. P. Buyanov, K. A. Kursanov, L. M. Mykhaylov. – M. : Yzdatel'stvo Ekzamen, 2003. – 384 s.
2. Ivchenko I. Yu. Ekonomichni ryzky : navch. posobyе / I. Yu. Ivchenko. – K. : Tsentr navchal'no literatury, 2004. – 304 s.
3. Mashyna N. I. Ekonomichnyy ryzky i metody yoho vymiryuvannya: navchal'nyy posibnyk / N. I. Mashyna. – K. : Tsentr navchal'noyi literatury, 2003. – 188 s.
4. Stanyslavchuk E. N. Rysk-menedzhment na predpryyatyy. Teoryya y praktyka / E. N. Stanyslavchuk. – M. : Os'-89, 2002. – 80 s.
5. Starostina A. O. Ryzky-menedzhment: teoriya ta praktyka : navch. posibnyk / A. O. Starostina, V. A. Kravchenko. – K. : IVTs "V-vo "Polittekhnika", 2004. – 200 s.
6. Тэрман L. N. Rysky v ekonomyyke : ucheb. posobyе dlya vuzov / L. N. Тэрман / pod red. V. A. Shvandar. – M. : YuNYTY-DANA, 2002. – 380 s.
7. Klymenko S. M. Obgruntuvannya hospodars'kykh rishen' ta otsinka ryzkyv : navch. posibnyk / S. M. Klymenko, O. S. Dubrova. – K. : KNEU, 2005. – 252 s.
8. Kleyner H. B. Predpryyatye v nestabil'noy ekonomycheskoy srede: rysky, stratehyy, bezopasnost' / H. B. Kleyner, V. L. Tambovtsev, R. M. Kachalov. – M : Ekonomika, 1997. – 288 s.
9. Ehorova E. E. Eshche raz o sushchnosti ryska y systemnom podkhode / E. E. Ehorova // Upravlenye ryskom. – 2002. – # 2. – S. 9–12.
10. Hranaturov V. M. Ekonomycheskyy rysk: sushchnost', metody yzmerenyya, puty snyzhenyya : uchebnoe posobyе / V. M. Hranaturov. – M. : Yzdatel'stvo Delo y Servys, 2002. – 160 s.
11. Smyrnova E. Proyzvodstvennyy rysk: sushchnost' y upravlenye / E. Smyrnova // Upravlenye ryskom. – 2002. – # 2. – S. 20–23.
12. Lyapunov A. M. Obshchaya zadacha ob ustoychivosti dvyzhenyya / A. M. Lyapunov – M. ; L. : Hozydat tekhniko-teoretycheskoy lyt., 1950. – 471 s.
13. Dorohuntsov S. Stalist' rozvytku ekoloho–ekonomichnoho potentsialu Ukrayiny ta yiyi rehioniv / S. Dorohuntsov, A. Fedoryshcheva // Ekonomika Ukrayiny. – 1996. – # 7. – S. 4–17.
14. Danylyshyn B. M. Ekoloho-ekonomycheskye problemy obespechenyya ustoychyvoho razvytyya proyzvoditel'nykh syl Ukrayny / B. M. Danylyshyn. – K. : SOPS NAN Ukrayny, 1996. – 257 s.
15. Osaulenko O. H. Stalyy sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok: Modelyuvannya ta upravlinnya : monohrafiya / O. H. Osaulenko. – K., 2000. – 176 s.
16. Modeli i metody pryunyattya rishen' v analizi ta audyti : navch. pos. / za red. F. F. Butyntsya, M. M. Shyhun. – Zhytomyr : ZhDHU, 2004. – 352 s.
17. Mel'nyk L. H. Fundamental'ni osnovy rozvytku / L. H. Mel'nyk – Sumy : Universytet-ska knyha, 2003 – 283 s.
18. Herasymchuk V. H. Rozvytok pidpryyemstva: diahnostryka, stratehiya, efektyvnist' / V. H. Herasymchuk. – K. : Vyshcha shkola, 1995. – 120 s.
19. Kollas B. Upravlenye fynansovoy deyatel'nost'yu peredpryyatyya. Problemy, kontseptsyy y metody / B. Kolas ; per. s fr. Ya. V. Sokolova. – M. : Fynansy, YuNYTY, 1997. – 576 s.
20. Ihnat'yeva A. I. Stratehichnyy menedzhment. Teoriya, metodolohiya, praktyka : monohrafiya / A. I. Ihnat'yeva. – K. : Znannya Ukrayiny, 2005. – 250 s.
21. Shvydanenko H. O. Suchasna tekhnolohiya diahnostryky finansovo–ekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstva: monohrafiya / H.O. Shvydanenko, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2002. – 192 s.
22. Luk'yanova V. V. Diahnostryka ryzkyu diyal'nosti pidpryyemstva : monohrafiya / V. V. Luk'yanova. – Khmel'nyts'kyy : PP Koval's'kyy V.V., 2007. – 312 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
 Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРИНЦИПИ ТА СКЛАДОВІ КОНТРОЛЮ ЯК ЕЛЕМЕНТУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто принципи та складові контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства. Розглядаються принципи та складові контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства з метою спрощення організації та ведення такого контролю. Розглянуто контроль як елемент системи економічної безпеки підприємства. Описано принципи контролю як елементу в системі економічної безпеки підприємства, організаційні й діяльнісні складові контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства, процедури контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, контроль, принцип, складова, процедура.

Y. S. POGORELOV

Dahl East-Ukrainian national university, Lugansk

G. V. BULCOT

Kyiv National Economic University Named After Vadym Hetman

PRINCIPLES AND COMPONENTS OF CONTROL AS AN ELEMENT IN AN ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

Abstract – The principles and components of control as element of enterprise economic security system are considered in the article.

Article aim: considering the principles and components of control as the element of enterprise economic security system to simplify the organization and activities of such control. Short description of made work: control is considered as the element of enterprise economic security system. The principles of control as the element of enterprise economic security system are described. The organizational and active components of control as the element of enterprise economic security system are considered and described. The procedures of control as the element of enterprise economic security system are considered. Conclusions: the acceptance of control as the element of enterprise economic security system makes the target basis of its organizing and making in the context of providing the enterprise economic security. Analysis of control principles in the system of enterprise economic security allows to construct the aggregate of demands to its forms and content. Formed organizational and active components of control including the subjects and objects of control and the procedures of control simplify its implementation at the enterprise.

Key words: economic security, system of economic security, control, principle, component, procedure.

Постановка проблеми. Погіршення умов функціонування вітчизняних підприємств актуалізують проблематику економічної безпеки підприємства. Економічна безпека є важливою складовою безпеки кожного підприємства, тому що загальна безпека підприємства ґрунтується на забезпеченні економічного потенціалу [4]. Трактувати економічну безпеку можна по-різному – як стан підприємства, як характеристику, як наслідок уникнення або нейтралізації існуючих та потенційних загроз тощо – але незалежно від трактування економічної безпеки зрозуміло, що такий стан не є іманентним підприємстві. Скоріше, навпаки – через зростання ентропії у внутрішньому та зовнішньому середовищі такий стан є штучним, а не природним. Формування та забезпечення економічної безпеки є наслідком функціонування системи економічної безпеки підприємства. Систему економічної безпеки підприємства можливо трактувати як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства [4].

Одним з важливих елементів системи економічної безпеки підприємства є контроль, який у такому контексті може розглядатися по-різному: як процес, суто елемент та як функція тощо. Важливість контролю у системі економічної безпеки підприємства є апріорно зрозумілою: він, будучи реалізованим, в процесі фінансово-господарської діяльності, відіграє важливу роль у забезпеченні збереження майна; контроль дозволяє вчасно виявити недоліки і визначити заходи для їх усунення. Контроль у системі економічної безпеки здійснюється на рівні підприємства, і його об'єктом є господарська діяльність підприємства. Такий контроль повинні здійснювати керівники, фахівці структурних підрозділів і працівники обліку. Однак, попри зрозумілу важливість контролю у системі економічної безпеки підприємства, його місце не є остаточно визначеним, так само, як потребують уточнення форми, методи контролю, його інтеграція у систему економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання загальногосподарського контролю отримали значне висвітлення у сучасних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Кіланда, Г. Мюллера, Р. Ентоні, Дж. Ріса, О.А. Груніна, О.А. Полушкина, Г. Крейнера, В.І. Ярочкина, Т.М. Гладченко, Т.Б. Ігнашкіної, М.І. Камлик, С.В. Філіппової, М.В. Фоміна тощо. Основний зміст та принципи основи реалізації контролю господарської діяльності підприємства доволі детально викладено в [1–3, 5, 6]. Зважаючи на важливість питань економічної безпеки на різних рівнях, у тому числі й на рівні підприємства, такі питання також отримали висвітлення у доволі значній кількості робіт, авторами яких є Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, В.Л. Безбожний [4, 7, 8]. Водночас, питання імплементації контролю у систему економічної безпеки підприємства та його практичної реалізації залишаються недостатньо висвітленими. Отже, теоретичні, організаційно-методичні питання реалізації контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства у вітчизняній науковій літературі відображені недостатньо й тому потребують свого подальшого розкриття.

Метою статті є розгляд та узагальнення принципів та складових контролю в системі економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інтуїтивно зрозумілим елементом у системі економічної безпеки є петля зворотного зв'язку, яка дозволяє здійснювати рефлексійне управління, наближаючи фактичні результати в діяльності до бажаних. Однією з основ такої петлі зворотного зв'язку є контроль як процедура, яка дозволяє порівняти фактично отримуваний результат із певним еталоном. Ефективне функціонування контролю в системі економічної безпеки підприємства неможливо без дотримання основних принципів – конкретних правил, що охоплюють весь комплекс контрольної діяльності на підприємстві, реалізація яких дозволяє зробити контроль максимально дієвим, комплексним та результативним. Такі принципи дозволять створити максимальний захист від помилок і зловживань у фінансовій сфері підприємства, що дозволяє визначити “зони ризику” і можливості усунення майбутніх недоліків і недочетів, що допомагає керівництву ідентифікувати та “підсилити” слабкі місця в системі управління. До найбільш важливих принципів організації контролю як елементу в системі економічної безпеки підприємства пропонується віднести такі, що подано на рис. 1.

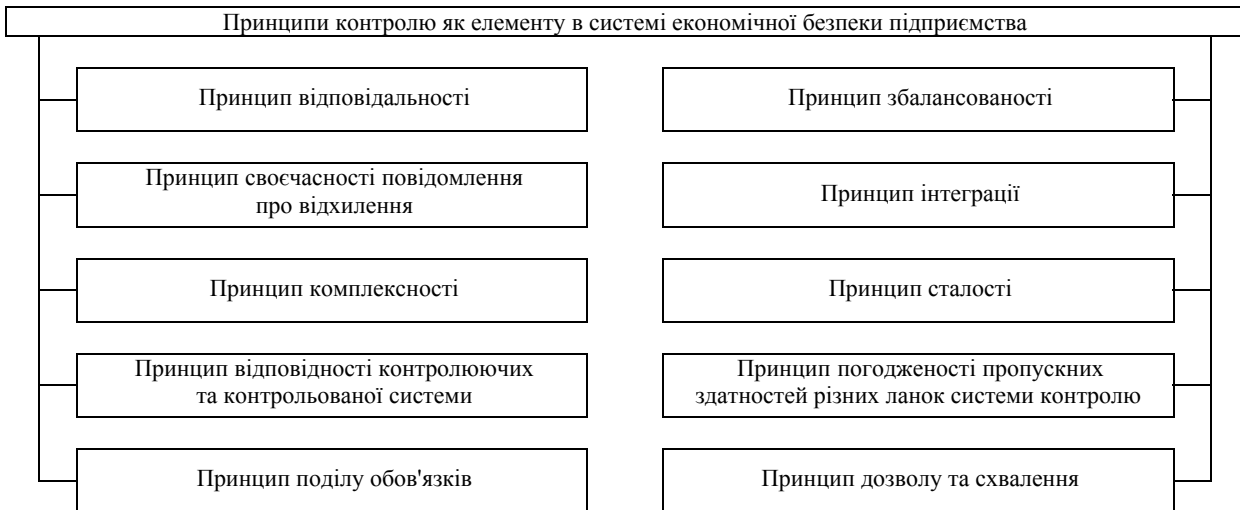


Рис. 1. Принципи контролю як елементу в системі економічної безпеки підприємства

Представляється доцільним більш докладно розкрити зміст запропонованих принципів.

1) відповідальності. Кожний суб'єкт контролю, що працює на підприємстві, за неналежне виконання контрольних функцій повинен нести економічну, адміністративну та дисциплінарну відповідальність. Відповідальність повинна бути формально встановлена за виконання кожної контрольної функції, ясно визначеною та формально закріпленою за конкретним суб'єктом. У противному випадку суб'єкт не буде належною мірою здійснювати контроль;

2) збалансованості. Цей принцип нерозривно пов'язаний з попереднім, означає: суб'єктові не можна пропонувати контрольні функції, незабезпечені засобами для їх виконання; не повинно бути засобів, не пов'язаних тією або іншою функцією. При визначенні обов'язків суб'єкта контролю повинен бути запропонований відповідний обсяг прав і можливостей і, навпаки;

3) своєчасності повідомлення про відхилення. Інформація про відхилення повинна бути представлена особам, уповноваженим ухвалювати рішення щодо відповідних відхилень, у максимально короткий термін. Якщо повідомлення затримується, небажані наслідки відхилень збільшуються; об'єкт переходить уже в інший стан (дію), що позбавляє сенсу сам проведений контроль. При попередньому контролі несвоєчасне повідомлення про можливість виникнення відхилень також позбавляє сенсу проведений контроль;

4) інтеграції. Будь-який елемент управління не може існувати відокремлено. Контроль необхідно розглядати в кореляції з іншими, елементами в єдиному контурі процесу управління. При рішенні завдань, пов'язаних з контролем, повинні створюватися належні умови для тісної взаємодії працівників різних функціональних напрямів;

5) відповідності контролюючих та контрольованої системи. Ступінь складності контролю має відповідати ступеню складності підконтрольної системи. Успішно впоратися з різноманітністю в підконтрольній системі може тільки такий контролюючий пристрій, що сам працює досить різноманітно.

6) сталості. Постійне адекватне функціонування системи контролю дозволить вчасно попереджати про можливість виникнення відхилень, а також вчасно їх виявляти та виправляти;

7) комплексності. Об'єкти різного типу повинні бути охоплені адекватним контролем, не можна добитися загальної ефективності, зосередивши контроль тільки над відносно вузьким колом об'єктів;

8) погодженості пропускних здатностей різних ланок системи контролю. У різних сполучених ланках системи контролю повинно забезпечуватися узгодження передачі даних;

9) поділу обов'язків. Відповідальність між персоналом розподіляється таким чином, щоб жоден службовець не ніс відповідальність за операцію в цілому. Щоб уникнути зловживань і для ефективності контролю, ці функції повинні бути розподілені між декількома особами;

10) дозволу та схвалення. Повинен бути забезпечений формальний дозвіл та схвалення всіх фінансово-господарських операцій відповідальними офіційними особами в межах їхніх повноважень. Формальний дозвіл – це формальне рішення або щодо загального типу господарських операцій, або щодо будь-якої конкретної операції. Формальне схвалення – це конкретний випадок використання загального дозволу, виданого адміністрацією. Без наявності формально встановлених процедур санкціонування неможливо вважати систему внутрішньогосподарського контролю організації ефективною.

Перераховані принципи взаємозалежні, і тому, порядок їх сполучення залежить від конкретних обставин. Але у вони мають бути дотримані під час реалізації контролю в системі економічної безпеки підприємства. Заслугоує на увагу питання конкретного змісту контролю як елементу в системі економічної безпеки підприємства. У такій ситуації є доцільним звернутися до поняття середовища контролю. Під середовищем контролю розуміють поінформованість і дії керівництва контролюючої особи, спрямовані на встановлення та підтримку системи контролю, а також розуміння важливості такої системи. Згідно з Міжнародними стандартами аудиту 315 “Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб’єкта господарювання і його середовища” середовище контролю включає функції тих, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінського персоналу, відношення, інформованість і дії тих, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінського персоналу стосовно контролю суб’єкта господарювання. До основних елементів середовища контролю відносяться: повідомлення інформації та забезпечення дотримання професійної чесності й етичних цінностей; прихильність до компетентності; участь тих, кого наділено найвищими повноваженнями; філософія та стиль роботи управлінського персоналу; організаційно структура; надання повноважень і відповідальності; кадрова політика і практика [8].

Середовище контролю як фактор економічної безпеки підприємства включає стиль керівництва, корпоративну культуру та цінності, які поділені всіма співробітниками. Вона надає якісні умови, на якому працюють усі інші види контролю. Однак сильне середовище контролю саме по собі не гарантує ефективності загальної системи контролю. Тому для забезпечення якісного контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства пропонується розглянути його склад із виділенням двох груп складових – організаційних та діяльнісних. Організаційні складові контролю визначають його організацію на підприємстві, а діяльнісні складові мають відношення до безпосереднього проведення контрольних процедур на підприємстві. До складу організаційних складових контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства пропонується віднести такі: стиль і основні принципи управління контролюючим суб’єктом; організаційна структура контролюючого суб’єкта; розподіл відповідальності та повноважень у складі контролюючого суб’єкта; здійснювана кадрова політика та практика у складі контролюючого суб’єкта; порядок підготовки фінансової звітності для зовнішніх та внутрішніх користувачів з боку контролюючого суб’єкта; порядок здійснення управлінського обліку; при цьому під контролюючим суб’єктом пропонується розуміти спеціалізований підрозділ в системі управління підприємством, який займається контролем діяльності підприємства. Такий підрозділ має бути відокремленим від інших підрозділів й відповідно до одного з головних в контролі принципу поділу діяльності та контролю має займатися виключно контролем, не виконуючи інші завдання щодо діяльності підприємства. Для забезпечення дієвості контролю контролюючий суб’єкт має бути підпорядкований вищому керівництву підприємства або навіть його власникам. При цьому такий контролюючий суб’єкт може мати різну назву, наприклад, “служба внутрішнього контролю”, “відділ внутрішнього аудиту”, “департамент внутрішнього контролю” тощо. Склад контролюючого суб’єкта може бути різним, так само залежно від особливостей діяльності підприємства можуть значно варіювати кадровий склад контролюючого суб’єкта, його конкретні повноваження, об’єкти контролю, використовувані методи та здійснювані процедури тощо, але при цьому головна мета контролюючого суб’єкта та його роль як суб’єкту контролю в контексті системи економічної безпеки залишаються незмінними. На підприємстві можуть існувати декілька контролюючих суб’єктів, що збільшує витрати підприємства на проведення контролю, але у тому числі шляхом взаємного контролю забезпечує надійність такого контролю. Наприклад, у холдингових структурах часто існують суб’єкти контролю як на рівні окремого підприємства, так і на рівні холдингу в цілому; більш того, діяльність суб’єкту контролю на рівні підприємства є предметом контролю з боку суб’єкту контролю холдингу в цілому, а суб’єкт контролю на рівні холдингу є підзвітним навіть не вищому керівництву холдингу, а його власникам. Таким чином, паралельно вертикальним функціональним зв’язкам у структурі холдингу створюється вертикаль контролю, успішна та дієва діяльність якої є виключно важливою для сталого беззбиткового функціонування холдингу та забезпечення його економічної безпеки.

До складу діяльнісних складових контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства пропонується віднести такі: об’єкти контролю – конкретні показники, бюджети підрозділів, активи, результати діяльності, які є об’єктом уваги з боку контролюючого суб’єкту; предмети контролю – чітко визначені показники, які підлягають перевірці шляхом порівняння із певним еталоном (наприклад, фонд оплати праці та його дотримання, наявність визначених в обліку матеріальних активів, збігання фактичних витрат підприємства із плановими тощо); суб’єкти контролю – посадові особи, підрозділи, окремі служби підпри-

емства, які мають право та повноваження здійснювати контроль на підприємстві; методи контролю – конкретні процедури (інвентаризація, порівняння, зустрічна перевірка), які дозволяють здійснювати перевірку предметів контролю.

Конкретні дії щодо контролю як елементу системи економічної безпеки підприємства, уточнюються у заходах контролю. Заходи контролю – це політики та процедури, які допомагають забезпечити виконання директив управлінського персоналу [8]. Заходи контролю в системі економічної безпеки підприємства – складові частини системи контролю, встановлені керівництвом підприємства на окремих напрямках і ділянках господарської діяльності для забезпечення ефективного та надійного управління нею. Заходи контролю включають політику та процедури контролю, у додавання до середовища контролю, які встановлюються для досягнення конкретних цілей суб'єкта. Зокрема, вони включають процедури, призначені для запобігання або виявлення та виправлення помилок. Останнє, можливо, є особливим центром уваги систем контролю високого рівня на невеликих суб'єктах або суб'єктах, керівниками яких є власники. Мета у такому разі полягає у тому, щоб забезпечити, наскільки це можливо дотримання внутрішньої політики, захист активів, запобігання та виявлення шахрайства й помилок, точність і завершеність бухгалтерських записів, а також своєчасну підготовку достовірної фінансової звітності.

Відповідно до стандарту контролю, який прийнятий на підприємстві, до затверджених процедур контролю можуть відноситися такі: підзвітність одних працівників іншим; внутрішні перевірки та перевірка даних з питань фінансово-господарської діяльності; порівняння результатів підрахунку грошових коштів, цінних паперів і товарно-матеріальних запасів з бухгалтерськими записами (інвентаризація); порівняння даних, отриманих із внутрішніх джерел, з даними зовнішніх джерел інформації; контроль аналітичних рахунків і оборотних відомостей і арифметичної точності записів; здійснення контролю над прикладними програмами та комп'ютерними інформаційними системами, у т.ч. за допомогою встановлення контролю над змінами комп'ютерних програм і за доступом до файлів даних, за правом при введенні та виведенні інформації із системи; обмеження доступу до активів і файлам; порівняння та аналіз фінансових результатів із плановими показниками.

Заходи контролю підлягають періодичному моніторингу, призначення якого є оцінка ефективності діяльності контролюючого суб'єкта. Такий моніторинг охоплює вчасну оцінку структури і функціонування заходів контролю та вживання необхідних виправних заходів, модифікованих відповідно до змін в умовах [8].

Висновки. Визнання контролю елементом системи економічної безпеки підприємства, окреслення принципів такого контролю та його складників, уточнення його процедур є тільки фундаментом побудови підсистеми контролю у складі системи економічної безпеки підприємства. Значна кількість питань з цього приводу – суто природа контролю у системі економічної безпеки підприємства, конкретні предмети та методи контролю у контексті забезпечення економічної безпеки підприємства, питання інтеграції контролю у систему економічної безпеки підприємства залишаються невирішеними й потребують свого подальшого розкриття.

Література

1. Борисенко М. В. Організація і методика внутрішнього контролю на підприємствах : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / М. В. Борисенко. – К., 2008. – 21 с.
2. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
3. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія / Є. В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
5. Мюллер Г. Учёт: международная перспектива / Г. Мюллер ; пер. с англ. – 2-е изд., стереотип. / Г. Мюллер, Х. Гернон, Г. Мисик. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 136 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / пер. з англ. О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, Т. Ц. Шарашидзе. – Ч. 1. – К. : Фенікс, 2013. – С. 1026.
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Ельтон-2, 2010. – 282 с.
8. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 2 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : ТОВ “Віртуальна реальність”, 2012. – 318 с.

References

1. Borysenko M. V. Orhanizatsiya i metodyka vnutrishnoho kontrolyu na pidpryyemstvakh : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.00.09 “Bukhhalters'kyu oblik, analiz ta audyt” / M. V. Borysenko. – K., 2008. – 21 s.
2. Antony R. Uchet: sytuatsyy u prymery / R. Antony, Dzh. Rys. – M. : Fynansy y statystyka, 1993. – 560 s.
3. Kalyuha Ye. V. Finansovo-hospodars'kyu kontrol' u systemi upravlinnya : monohrafiya / Ye. V. Kalyuha. – K. : El'ha, Nika-Tsentr, 2002. – 360 s.

4. Lyashenko O. M. Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva : monohrafiya / O. M. Lyashenko. – Luhans'k : vyd-vo SNU im. V. Dalya, 2011. – 400 s.
5. Myuller H. Uchët: mezhdunarodnaya perspektyva / H. Myuller ; per. s anhl. – 2-e yzd., stereotyp. / H. Myuller, Kh. Hernon, H. Mysyk. – M. : Fynansy y statystyka, 1996. – 136 s.
6. Mizhnarodni standarty kontrolyu yakosti, audytu, ohlyadu, inshoho nadannya vpevnenosti ta suputnikh posluh / per. z anhl. O. L. Ol'khovikova, O. V. Selez'ov, T. Ts. Sharashydzhe. – Ch. 1. – K. : Feniks, 2013. – S. 1026.
7. Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo : monohrafiya : v 3 t. T. 1 / O. M. Lyashenko, Yu. S. Pohorelov, V. L. Bezbozhnyy [ta in.] ; za zah. red. H. V. Kozachenko. – Luhans'k : El'ton-2, 2010. – 282 s.
8. Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo : monohrafiya : v 3 t. T. 2 / O. M. Lyashenko, Yu. S. Pohorelov [ta in.] ; za zah. red. H. V. Kozachenko. – Luhans'k : TOV “Virtual'na real'nist'”, 2012. – 318 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.

Надійшла/Received: 24.05.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Г. В. Козаченко

ОЗДОРОВЛЕННЯ ЗБИТКОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Приділено увагу терміновим першочерговим заходам усунення збитковості підприємств з врахуванням рекомендацій програми МВА. Наведено характеристику основних базових стратегій розвитку підприємства: зростання, стабілізації, скорочення. Розкрито зміст процесу управління безперервністю бізнесу (BCM) з прийнятними фінансовими результатами у довгостроковій перспективі як зарубіжного досвіду управління ризиками і кризами.

Ключові слова: збитковість, санація, стратегії розвитку підприємства, управління безперервністю бізнесу.

L. S. SYTNYK, T. N. BERVENOVA

Donetsk National University

RECOVERY OF UNPROFITABLE ENTERPRISES

Abstract – The paper focuses on urgent primary measures to eliminate unprofitable enterprises, taking into account the recommendations of MBA program. Basic strategies of enterprise development are characterized, namely strategies of growth, stabilization and reduction. The authors reveal the content of the process of business continuity management (BCM) with reasonable financial results in the long term as foreign experience in risk and crisis management.

The aim of the paper is to find out new methods of recovery of unprofitable enterprises and to describe new management technologies for providing positive financial results in the medium and long term. Highlighted are: the conditions for conducting the reorganization (pre-court reorganization and in the stage of bankruptcy case consideration); primary measures on the elimination of unprofitableness by a new head of the company; implementation of measures on reduction of costs for production and sale of products and administration maintenance; reasons for unprofitableness; assessment of researches and developments at enterprises; business optimization. The content of basic strategies of enterprise development is revealed. Among new management technologies the principles and content of business continuity management, method 8D are distinguished to provide team problem solving. Conclusion. The main factors of enterprise's unprofitableness are the possibility of optimal supporting operations during crisis and after it, as well of restoring functionality.

Key words: unprofitableness, reorganization, enterprise development strategies, business continuity management.

Постановка проблеми. З моменту відновлення правових норм банкрутства суб'єктів господарювання проблема оздоровлення збиткових підприємств не втрачає своєї актуальності. Особливо у цей час за великої кількості збиткових підприємств (41,3 % у 2010 р. і 38 % у 2012 р.); збиткових дочірніх фірм великих компаній, численності приватних компаній, що розоряються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням економіко-правових аспектів санації, комплексу заходів щодо оздоровлення і активізації господарської діяльності займаються багато західних і вітчизняних вчених О.Є. Андрєєва, І.О. Бланк, А.Б. Кондрашихін, Н.С. Карвацка, В.І. Орехов, Т.В. Пєпа, Б. Пирсон, А.М. Подерьогін, О.О. Терещенко, Н. Томас, Н.М. Тюріна, А.В. Череп, В.О. Федорова. Але використанню сучасних технологій управління процесом виходу підприємства з кризи платоспроможності і забезпечення стабільної роботи у довгостроковій перспективі приділяється недостатньо уваги.

Мета статті – виявити методи оздоровлення збиткових підприємств і навести нові управлінські технології забезпечення додатних фінансових результатів у середньо- і довгостроковому періодах.

Виклад основного матеріалу. У системі стабілізаційних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризового стану, важлива роль відводиться санації, тобто системі заходів щодо відновлення платоспроможності боржника з метою запобігання його банкрутству та ліквідації.

Санація підприємства проводиться у таких випадках:

1) до порушення кредитором провадження у справі про банкрутство шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів (ст. 5 Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 22.12.2011 р. № 4212-VI);

2) під час провадження у справі про банкрутство за вмотивованим клопотанням комітету кредиторів, або якщо підприємство звернулося в господарський суд із заявою про банкрутство і одночасно пропонує умови своєї санації шляхом реструктуризації боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника (ст. 28 закону);

3) під час провадження у справі про банкрутство, якщо рішення про санацію приймає господарський суд за пропозиціями від бажаних задовольнити вимоги кредиторів до боржника і погасити його зобов'язання перед бюджетом за умови згоди зборів кредиторів зі строками виконання їх вимог і на поступку боргу.

У першому випадку санація має попереджувальний характер, узгоджується з цілями та інтересами підприємства, підпорядкована задачам антикризового управління і сполучається із заходами внутрішньої фінансової стабілізації.

Мета санації вважається досягнутою, якщо підприємство вийшло з фінансової кризи і нормалізувало свою роботу.

Якщо підприємство виходить з кризи самотужки без залучення зовнішніх спонсорів, то першим кроком для вирішення цієї проблеми є призначення нового керівника збиткового підприємства (антикризового керуючого) з правом приймати усі необхідні заходи з усунення збитків у короткі терміни.

Для подолання кризи грошових надходжень мають відбутися такі заходи з боку антикризового керуючого: зустріч з банком і домовленість з кредиторами; переговори з великими торговельними кредиторами про перенесення прострочених платежів, наскільки це можливо, із запевненням їх у тому, що невідкладно будуть прийняті ефективні заходи щодо виправлення ситуації; концентрація зусиль на поверненні простроченої дебіторської заборгованості; проведення політики вибіркової оплати кредиторам хоча б частини заборгованості, щоб забезпечити безперервність найважливіших поставок і послуг та уникнути вкрай небажаних судових позовів. Разом з тим доцільно реалізувати скорочення витрат через припинення дії трудових угод з усіма тимчасовими працівниками надалі до особливого повідомлення; приватне схвалення всіх закордонних відряджень; призупинення другорядних витрат до особливого повідомлення; перенос на певний час всіх другорядних капітальних витрат; прийом на роботу, включаючи заміну вибулих співробітників, лише з дозволу генерального директора; відмова від будь-яких марнотратних заходів неслужбового характеру і зовнішніх надмірностей.

Робота з оздоровлення збиткових підприємств передбачає виявлення причин збитковості. Найчастіше головними причинами можуть бути: накладні витрати є надмірно високими по відношенню до обсягу продажів; собівартість продукції або послуг занадто висока в порівнянні з ринковою ціною; надлишок виробничих потужностей у даної підгалузі; діяльність маркетингових і збутових служб є неефективною і занадто дорогою; характеристики товару і його споживча вартість втратили конкурентоспроможність; низькі якість і надійність виробів підірвали збут; необхідність використання дорогих субпідрядників для компенсації внутрішніх недоліків компанії.

Для підтвердження причин збитковості виконують терміновий фінансовий аналіз з оцінкою норми граничного прибутку за кожним видом товару (послуг); рентабельності по основних клієнтах; точки беззбитковості виробництва за існуючим рівнем накладних витрат; максимально припустимий рівень постійних накладних витрат, при якому можлива беззбиткова робота при поточному обсягу продажів та цінах. Головним пріоритетом у роботі нового керівника компанії має бути детальне виявлення стану фінансово-господарської діяльності, а не термінове вирішення поточних проблем.

Аналіз реклаमाцій від споживачів дозволяє встановити проблеми з незадовільними технічними характеристиками продукції, неконкурентними цінами, низькою якістю і надійністю, тривалими термінами поставок, неефективністю збутової діяльності. Оцінка вкладу маркетингової діяльності у роботу компанії дозволить критично переглянути рівень витрат служб забезпечення збуту.

Аналіз виробництва і доставляння продукції покупцям передбачає пошук відповідей на питання: які можливості застосування функціонально-вартісного аналізу до визначення характеристик товарів або послуг; наскільки швидко виконуються замовлення і яка надійність зобов'язань з постачання; які втрати бізнесу внаслідок прострочення або некомплектності поставок; якими є вузькі місця і як їх подолати; що необхідно зробити для поліпшення якості та надійності товарів або послуг; що можна зробити для істотного скорочення витрат; які варіанти вибору між власним виробництвом і покупкою на стороні слід оцінити; які додаткові витрати забезпечили б швидке отримання хороших фінансових результатів.

Фінансовий стан компанії залежить і від витрат адміністрації, від мінімально можливої численності її персоналу. Для оцінки наукових досліджень і розробок на практиці звертають увагу на виявлення проблем:

- високого рівня витрат на дослідження та розробки в порівнянні з провідними конкурентами;
- розподіл витрат на дослідження і розробки на фундаментальні дослідження, розробку нової продукції, подальшу модифікацію існуючої і вже застарілої продукції;
- який коефіцієнт поточних продажів складають нові види продукції або послуг, засвоєних протягом останніх п'яти років;
- який відсоток продажів нової продукції і послуг забезпечується: власними дослідженнями і розробками, ліцензійними і дистрибуторськими угодами, кооперацією у формі спільних підприємств;
- як здійснюється комерційна та фінансова оцінка дослідницьких проектів до початку робіт з ними;
- чи забезпечена ефективна взаємодія між фахівцями, які займаються дослідженнями, розробками, маркетингом і виробництвом;
- чи ефективні методи управління проектами та контролю витрат;
- які проекти виявилися дорогими помилками і які висновки були зроблені;
- які нові проекти слід затвердити або оцінити, щоб задовольнити потреби ринку.

Беззбитковий рівень виробництва може бути досягнутим за певних масштабів його оптимізації, скорочення штатів, накладних витрат. Скорочення номенклатури продукції обґрунтовується зниженням граничного або валового прибутку кожної з неї. Ліквідації збитків ще недостатньо для фінансового оздоровлення. Метою має бути максимально швидке досягнення прийнятної рівня рентабельності задіяних операційних активів. У період оздоровлення до бюджету підприємства мають включати проекти, які швидко нарощують прибуток і оптимізують рух грошових коштів. Короткострокові заходи щодо зростання прибутку можуть усунути збитки, але для досягнення стабільних додатних фінансових результатів необхідно впроваджувати нові управлінські технології.

Виникнення кризових ситуацій не повинно паралізувати діяльність підприємства (компанії) у цілому і окремих бізнес-одиниць. Для цього доцільно впроваджувати технологію Non-stop управління або Управління безперервністю бізнесу (Business Continuity Management – BCM), рис. 1.

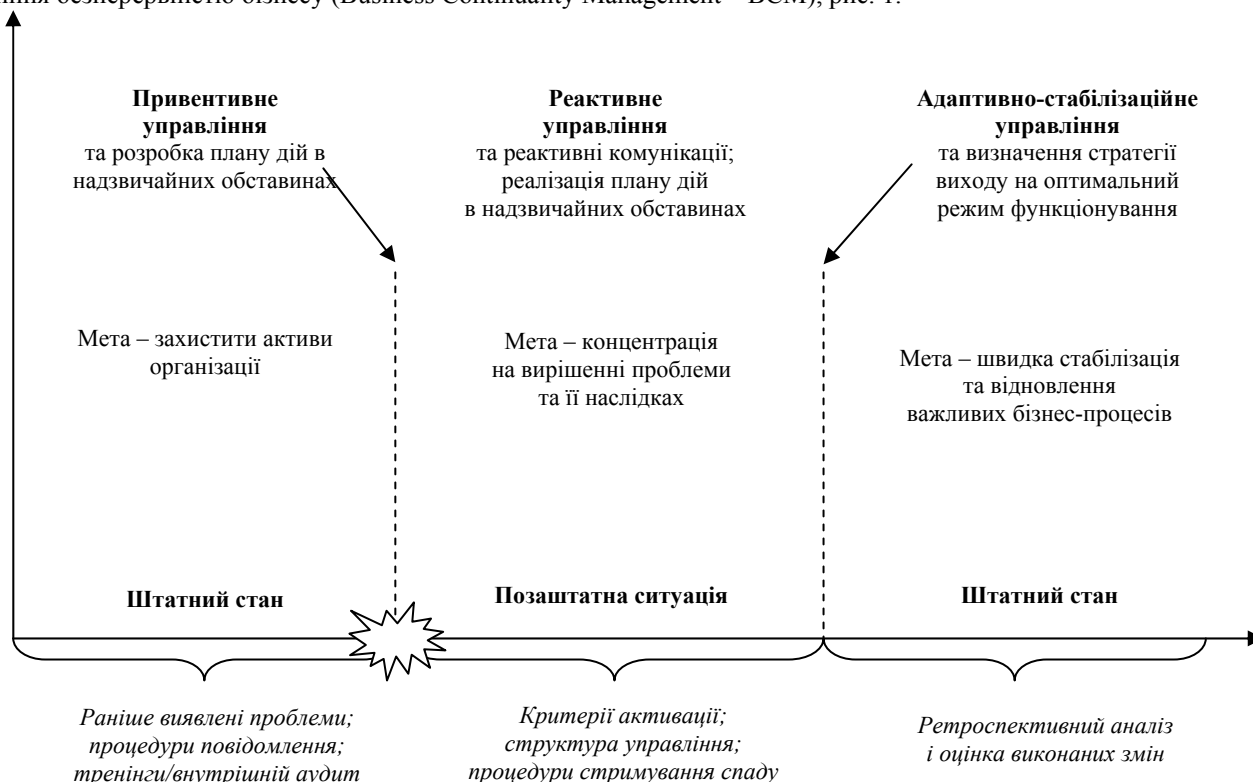


Рис. 1. Процес управління безперервністю бізнесу

У системі базових стратегій розвитку підприємства виділяють три основних типа: зростання, стабілізації і скорочення (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця стратегічних альтернатив

Базова стратегія	Критерій	Стратегічна альтернатива
1. Зростання (наступальна)	1. Обсяги продажу. 2. Доход. 3. Частка на ринку. 4. Швидкість зростання	1. Інтенсифікація ринку: проникнення на ринок, його розвиток, географічна експансія. 2. Диверсифікація: вертикальна, горизонтальна. 3. Міжфірмове співробітництво та кооперація. 4. Зовнішньоекономічна діяльність
2. Стабілізація (наступально-оборонна)	1. Доход з продажу. 2. Доход з активів. 3. Доход з акцій. 4. Швидкість поживлення	1. Економія: ревізія витрат, консолідація, поживлення. 2. Зрушення: поліпшення доходу, відновлення доходу, фінансова зрілість. 3. Стабілізація: селективність, балансування на ринках
3. Скорочення	Критична агестація (оцінка): продукту та ринку; фінансового стану; управління	1. Перебудова системи управління: структура – система – персонал. 2. Фінансова перебудова. 3. Перебудова маркетингу: вилучення товару, економія, ретельно підготовлена експансія на селективні ринки

Розроблено наступні стратегії зростання: стратегія зворотної інтеграції, спрямована на зростання за рахунок придбання або встановлення контролю над постачальниками сировини і комплектуючих виробів: переробні галузі інтегруються в сировинні (стратегія вертикальної інтеграції); стратегія прямої (“що йде вперед”) інтеграції, що припускає одержання у володіння або контроль підприємства системи розподілу і збуту: сировинні галузі інтегруються в переробні галузі і розподіл продукції (стратегія вертикальної інтеграції); стратегія горизонтальної інтеграції являє собою об’єднання або придбання підприємств конкурентів, що випускають аналогічну продукцію, об’єднання зусиль різних організацій для реалізації певних спільних цілей.

Стратегії стабілізації припускають зосередження і підтримку існуючих напрямків бізнесу. Конкретними виразами даних стратегій можуть бути: стратегія посилення позиції на ринку на основі лідерства в зниженні витрат, тобто формування більш низької ціни в порівнянні з конкурентами; диференціація продукції, яка полягає у створенні унікальних з погляду покупця властивостей продукту за рахунок сервісного обслуговування, поліпшеного дизайну чи удосконалених характеристик самого товару; фокусування на певному сегменті ринку, що означає концентрацію діяльності підприємства на одному із сегментів ринку (регіоні) або на особливій групі споживачів (за віком, за рівнем доходу, стосовно соціальної групи). Стратегії скорочення використовуються в силу сформованих внутрішніх чи зовнішніх причин, внаслідок яких організація опинилася в критичній ситуації.

Виділяють наступні стратегії цілеспрямованого скорочення бізнесу: 1) “збору врожаю”, яка спрямована на отримання максимального доходу в короткостроковій перспективі; 2) “розвороту”, що передбачає відмову від неефективних продуктів; 3) “відділення”, що передбачає закриття або продаж нерентабельних виробництв; 4) “ліквідації”, що представляє собою закриття організації в цілому.

Крім зазначених стратегій в літературі [1] розглядаються ще два типи стратегій. Стратегія глобального розширення використовується фірмами, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність і представлені на міжнародному ринку. Підвищена конкурентоспроможність – інша поширена стратегія, спрямована на підтримку сильних сторін компанії та усунення слабких. Результати використання даної стратегії: скорочення робочої сили зростання продуктивності, досягнення більшого розміру за умови зниження витрат, програми постійного вдосконалення операцій, створення віртуальної організації. Це дозволяє компаніям, їх постачальникам і покупцям безпосередньо взаємодіяти один з одним, скорочуючи витрати. Стратегія “підвищеної конкурентоспроможності” може реалізовуватися двома істотно відмінними варіантами, через стратегію, орієнтовану на процес, і стратегію, орієнтовану на результат. Завдання обох цих стратегій – підвищення конкурентоспроможності організації. Невід’ємною частиною процесно-орієнтованих стратегій є великі попередні капіталовкладення, які не завжди приносять бажані результати. Програми ж, орієнтовані на результат, завжди припускають наявність конкретних цілей і такий вибір ресурсів, інструментів та оперативних планів, щоб вони служили досягненню цих цілей.

Стратегії стабілізації припускають зосередження і підтримку існуючих напрямків бізнесу. Конкретними виразами даних стратегій можуть бути: стратегія посилення позиції на ринку на основі лідерства в зниженні витрат, тобто формування більш низької ціни в порівнянні з конкурентами; диференціація продукції, яка полягає у створенні унікальних з погляду покупця властивостей продукту за рахунок сервісного обслуговування, поліпшеного дизайну чи удосконалених характеристик самого товару; фокусування на певному сегменті ринку, що означає концентрацію діяльності підприємства на одному із сегментів ринку (регіоні) або на особливій групі споживачів (за віком, за рівнем доходу, стосовно соціальної групи). Стратегії скорочення використовуються в силу сформованих внутрішніх чи зовнішніх причин, внаслідок яких організація опинилася в критичній ситуації.

Виділяють наступні стратегії цілеспрямованого скорочення бізнесу: 1) “збору врожаю”, яка спрямована на отримання максимального доходу в короткостроковій перспективі; 2) “розвороту”, що передбачає відмову від неефективних продуктів; 3) “відділення”, що передбачає закриття або продаж нерентабельних виробництв; 4) “ліквідації”, що представляє собою закриття організації в цілому.

Крім зазначених стратегій в літературі [1] розглядаються ще два типи стратегій. Стратегія глобального розширення використовується фірмами, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність і представлені на міжнародному ринку. Підвищена конкурентоспроможність – інша поширена стратегія, спрямована на підтримку сильних сторін компанії та усунення слабких. Результати використання даної стратегії: скорочення робочої сили зростання продуктивності, досягнення більшого розміру за умови зниження витрат, програми постійного вдосконалення операцій, створення віртуальної організації. Це дозволяє компаніям, їх постачальникам і покупцям безпосередньо взаємодіяти один з одним, скорочуючи витрати. Стратегія “підвищеної конкурентоспроможності” може реалізовуватися двома істотно відмінними варіантами, через стратегію, орієнтовану на процес, і стратегію, орієнтовану на результат. Завдання обох цих стратегій – підвищення конкурентоспроможності організації. Невід’ємною частиною процесно-орієнтованих стратегій є великі попередні капіталовкладення, які не завжди приносять бажані результати. Програми ж, орієнтовані на результат, завжди припускають наявність конкретних цілей і такий вибір ресурсів, інструментів та оперативних планів, щоб вони служили досягненню цих цілей.

Нові терміни управлінської діяльності – “аналіз впливу на бізнес” (Business Impact Analysis – BIA), “планування безперервності бізнесу” (Business Continuity Planning – BCP) і “планування відновлення” (Disaster Recovery Planning – DRP) – з’явилися відносно недавно. Забезпечення безперервності бізнесу є одним із пріоритетних напрямків стратегічного і оперативного управління. Своєчасність забезпечення безперервності бізнесу обумовлена можливістю збереження і підвищення стійкості функціонування корпоративної інформаційної системи і компанії в цілому в умовах несприятливого впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Перед кожної бізнес-організацією періодично виникають питання: Яка ймовірність виникнення кризи? Які будуть негативні наслідки? Як мінімізувати наслідки збоїв функціонування? Як продовжувати бізнес під час і після кризи? Які пріоритети і тимчасові рамки відновлення діяльності підрозділу або компанії в цілому?

Що і коли необхідно зробити, як перерозподілити повноваження у разі нештатної ситуації? Відповіді на них формуються за допомогою управління вирішенням проблеми, наприклад, використовуючи “метод 8D для командного вирішення проблем”, алгоритм якого наступний:

D0 – підготовка до процесу 8D;

D1 – створення команди;

D2 – опис проблеми;

D3 – розробка тимчасових заходів з ізоляції проблеми від зовнішніх (внутрішніх) споживачів до моменту впровадження коригувальних дій;

D4 – визначення та верифікація основних причин і точки виходу (точка виходу – це те місце в процесі, де треба виявити і обмежити вплив основної причини);

D5 – вибір і посвідчення в достовірності (верифікація) постійних коригувальних дій для основної причини і точки виходу;

D6 – впровадження та зміцнення постійних коригувальних дій;

D7 – запобігання повторної появи проблеми;

D8 – визнання вкладу команди і окремих людей.

Переваги методу “8D” полягають у тому, що це результативний підхід до вирішення проблем, за допомогою якого усуваються не тільки проблеми, а й причини їх появи. Крім того, методика “8D” розвиває здібності командної роботи фахівців. Однак зустрічаються і помилки при впровадженні даного методу. Помилки при використанні методики, надмірна формалізація, “подвійні стандарти”, робота не групою, а окремо призначеним фахівцем негативно відібуваються на результатах. Метод “8D” малоефективний у випадках: а) неможливості опису проблеми та визначення її суті; б) не виявлення причинно-наслідкових зв'язків проблеми; в) відсутність ресурсів для вирішення проблеми; г) відносної простоти проблеми, яка може бути вирішена одним фахівцем.

“Управління безперервністю бізнесу”, будучи одним із зарубіжних підходів управління ризиками і кризами, дозволяє формувати відповіді на спірні питання. Ця технологія допомагає не стільки попередити, скільки локалізувати і мінімізувати наслідки кризи, особливо кризи управління. Діяльність великої організації, яка є соціально та економічно значущою для регіону, підпадає під широкий спектр ризиків: політичний, кримінальний, природно-екологічний, фінансовий та ін. Крім того, специфічним ризиком є недієздатність адміністративної особи керувати, що виявляється у випадках, коли керівник позбавляється можливості приймати об'єктивні і зважені рішення.

Основними принципами управління безперервністю бізнесу є: 1) ефективність використання ресурсів; 2) надійність підтримки бізнес-процесів; 3) гнучкість; 4) оперативність; 5) масштабність.

Робота в рамках управління безперервністю бізнесу ділиться на кілька етапів. На початковому етапі проводиться: 1) розпізнавання ризиків компанії та моделювання загрози бізнесу; 2) економічний аналіз впливу цих ризиків на бізнес-компанію; 3) превентивні заходи, що забезпечують мінімізацію ризиків доступними засобами.

Основне завдання non-stop-підходу полягає у збереженні керованості організацією за рахунок доступу до всіх важелів управління, інформаційних каналах, і персоналу. Друга – максимальна підтримка саморегулювання об'єкта без залучення зовнішніх організацій та осіб. На особливий випадок в організації повинен бути розроблений план з обмеженим кола доступу, що передбачає перерозподіл повноважень між відповідальними особами з прийняття рішень, координування, регулювання і контролю. Це дозволить змінити в керівництві не відбитися на діяльності організації і цілісності її активів. Далі відбувається формування “групи кризового управління” (“групи швидкого реагування”), в яку зазвичай включають п'ять–сім менеджерів вищого рівня, що розробляють детальний план – програму з локалізації та зниження всіх ризиків. До підготовки плану можуть залучатися спеціалізовані фірми, консультанти та експерти. Підготовлений план періодично необхідно коригувати, а також проводити додаткові тренінги з його практичного відпрацювання в ході модельованої нештатної ситуації для всіх членів групи швидкого реагування.

Завершальний етап – реакція. При виникненні кризової ситуації завдання групи полягає в тому, щоб визначити, який із планів доцільно практично застосувати.

Підготовлений докладний план формує відповіді на більшість актуальних питань: що і яким чином необхідно зробити для збереження активів та ключових операційних елементів бізнесу; хто і як повинен працювати з персоналом компанії за його мобілізації; хто буде здійснювати взаємодію з партнерами, акціонерами, ЗМІ; яким чином будуть перерозподілені функції управління [4, с. 163–166].

Всі співробітники організації повинні бути інформовані про те, що і чому відбувається. Особливість ефективного управління безперервністю бізнесу: при будь-якій вражаючій дії непередбачених обставин контроль над ситуацією має бути оперативно встановлений. Потім в межах трьох днів здійснюється відновлення комунікацій та інформування співробітників про наслідки, що виникли. Після чого в компанії починається ретельна робота по виходу на докризовий рівень бізнесу, і завдання керівництва – трансформувати нештатну ситуацію в штатну. Залежно від масштабів поширення кризової ситуації для повного відновлення бізнес-процесів може знадобитися кілька місяців.

Таким чином, управління безперервністю бізнесу – це процеси, методи і техніка, спрямовані на забезпечення безперервного функціонування критичних бізнес-функцій [2]. У свою чергу, планування без-

перервності бізнесу – комплексна діяльність, орієнтована на зниження ризиків переривання бізнесу, скорочення негативних наслідків збоїв, відновлення бізнесу до прийнятного рівня в певній послідовності і встановлені терміни.

Питання забезпечення безперервності бізнесу є одними з ключових в області інформаційної безпеки, що відображено Британським стандартом з управління безперервністю бізнесу BS 25999-1:2006, а також у розд. 11 міжнародного стандарту ISO 17799-2005 з управління інформаційною безпекою (Code of practice for information security management).

11.1. Аспекти управління безперервністю бізнесу.

11.1.1. Процес управління безперервністю бізнесу.

11.1.2. Безперервність бізнесу та аналіз впливу.

11.1.3. Розробка та впровадження планів безперервності.

11.1.4. Компоненти планування безперервності бізнесу.

11.1.5. Тестування, підтримка і переоцінка планів безперервності бізнесу.

11.1.5.1. Тестування планів.

11.1.5.2. Підтримка та переоцінка планів.

Процес управління безперервністю бізнесу містить наступні ключові елементи:

1) розуміння ризиків, з якими стикається організація, з точки зору ймовірності виникнення та наслідків, включаючи ідентифікацію та визначення пріоритетів критичних бізнес-процесів (фінансових, логістичних, виробничих, збутових, інформаційних);

2) визначення можливих наслідків порушення бізнес-процесів в разі незначних або істотних інцидентів потенційно загрозливих життєдіяльності організації, а також вибору засобів і способів обробки інформації, які б відповідали цілям бізнесу;

3) організація оптимального страхування результатів обробки інформації, яке має бути частиною процесу забезпечення безперервності бізнесу;

4) формування та документування стратегії безперервності бізнесу згідно з узгодженою стратегією;

5) забезпечення обмеженого включення в процеси і структуру організації планів управління безперервністю бізнесу. Відповідальність за координацію процесу управління слід покласти на орган, що володіє відповідними повноваженнями в організації, наприклад на керуючу раду з інформаційної безпеки.

Розробка та впровадження планів забезпечення безперервності бізнесу – необхідна умова ефективного управління. Слід розробляти плани з підтримки або відновлення бізнес-операцій в передбачені періоди часу після переривання або відмови критичних бізнес-процесів. У компаніях заходами щодо забезпечення безперервності бізнесу є: а) визначення та узгодження всіх обов'язків посадових осіб та процедур на випадок кризових ситуацій; б) впровадження процедур, що забезпечують можливість відновлення бізнес-процесів протягом передбачуваного часу; особливу увагу слід приділяти оцінці залежності бізнесу від зовнішніх чинників та існуючих контрактів; в) документування погоджених процедур і процесів; г) відповідне навчання співробітників діям при виникненні кризових ситуацій; д) тестування та обґрунтування планів забезпечення безперервності бізнесу.

Висновок. Таким чином, забезпечення безперебійної роботи – проблема, яка потребує вирішення в кожній організації, а управління безперервністю бізнесу в умовах високої конкуренції – ключовий елемент системи управління організацією, незалежно від профілю її діяльності, типу і масштабу. Здатність організації оптимально підтримувати операції в умовах кризи і по її завершенні, своєчасно відновлювати працездатність може стати основним фактором у вирішенні завдання беззбиткового продовження існування бізнесу організації.

Література

1. Кравченко К. А. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования систем управления / К. А. Кравченко, В. П. Мешалкин. – М. : Академический проект; Альма Матер, 2006. – 528 с.
2. Орехов В. И. Антикризисное управление : учеб. пособие / В. И. Орехов, К. В. Балдин, Н. П. Гапоненко. – М. : Инфра-М, 2008. – 544 с.
3. Пепа Т. В. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посібник / Т. В. Пепа, В. О. Федорова, А. Б. Кондрашихін, О. В. Андреева. – К. : ЦУЛ, 2008. – 440 с.
4. Петренко С. А. Управление непрерывностью бизнеса. Ваш бизнес будет продолжаться / С. А. Петренко, А. В. Беляев. – М. : ДМК Пресс; Компания АйТИ, 2011. – 400 с.
5. Пирсон Б. MBA в кармане. Практическое руководство по развитию ключевых навыков управления / Б. Пирсон, Н. Томас ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – С. 278–285.
6. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
7. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 380 с.

References

1. Kravchenko K. A. Organizacionnoe proektirovanie i upravlenie razvitiem krupnykh kompanij: metodologiya i opyt proektirovaniya system upravleniya / K. A. Kravchenko, V. P. Meshalkin. – M. : Akademicheskij proekt; Alma Mater, 2006. – 528 c.
2. Orekhov V. I. Antikrizisnoe upravlenie : ucheb. posobie / V. I. Orekhov, K. V. Baldin, N. P. Gaponenko. – M. : Infra-M, 2008. – 544 c. (Vysshee obrazovanie).
3. Pepa T. V. Upravlinia finansovoiu canatsieiu pidpnyemstv : navch. posibnyk / T. V. Pepa, B. O. Fedorova, A. B. Kondrashykhin, O. V. Andreeva. – K. : TSUL, 2008. – 440 c.
4. Petrenko S. A. Upravlenie nepreryvnost'yu biznesa. Vash biznes budet prodolzhat'sya / S. A. Petrenko, A. V. Belyaev. – M. : DMK Press; Kompania IT, 2011. – 400 c.
5. Pirson B. MBA v karmane: prakticheskoe rukovodstvo po razvitiyu kluchevykh navykov upravleniya / B. Pirson, N. Tomas ; per. s angl. – M. : Alpina Publisher, 2013. – 334 c.
6. Tereschenko O. O. Finansova sanaciia ta bankrutstvo pidpnyemstv : navch. posibnyk / O. O. Tereschenko. – K. : KNEU, 2000. – 412 c.
7. Cherep A. V. Finansova sanatsiia ta bankrutstvo subiektiv gospodaryuvannia : pidruchnyk / A. V. Cherep. – K. : Kondor, 2006. – 380 c.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ – ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджені умови діяльності підприємств, що поділяються від рівня їх розвитку. Визначено, що періодичне коригування запланованої стратегії не завжди може вирішити завдання відповідно до умов ринку. Визначено, що залежно від умов комерційної діяльності кожне підприємство використовує прийнятну теорію управління. До найбільш прогресивніших було віднесено теорію стратегічного управління з допомогою якої ймовірно отримання прибутку, а також можливості його збільшення, що особливо є актуальним за умов ринкової конкуренції. Обґрунтована роль стратегічного управління як одного з головних чинників функціонування підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, ринкова орієнтація, реалізація стратегії, оперативний та стратегічний бюджети, управлінська концепція, управлінські рішення.

A. M. TKACHENKO, T. S. ZADNIPRANNA

SHEE Ukrainian State Chemical University, Dnipropetrovck

STRATEGIC MANAGEMENT IS THE MAIN FACTOR OF LEGAL ENTITY'S ACTIVITIES

Abstract – Problems of economic development of Ukraine could only be solved on the basis of innovative management approaches. In the unstable times of transition period in Ukraine the main goal is to be adapted to new business management processes and the gradual mastery of strategic management methods. Strategic planning based on identified emergencies, opportunities and threats, takes into account the position of competitiveness, the feasibility of diversification and so on. In general, the strategy may be perceived as a generalized model of behavior focused on achieving goals through resource allocation and coordination.

Key words: strategic management, market orientation, strategy implementation operational and strategic budgets, management decision, management concept.

Problem setting. Problems of economic development of Ukraine could only be solved on the basis of innovative management approaches. In the unstable times of transition period in Ukraine the main goal is to be adapted to new business management processes and the gradual mastery of strategic management methods. Strategic planning based on identified emergencies, opportunities and threats, takes into account the position of competitiveness, the feasibility of diversification and so on. In general, the strategy may be perceived as a generalized model of behavior focused on achieving goals through resource allocation and coordination. It should be noted that the best plans remain as useless hard copy document, if there are no significant efforts to its implementation [6, p. 23].

The analysis of recent research and publication of research on the nature of strategic management is dedicated to works of local and foreign scientists in economic such as Ansoff I. and [2], Altshuler I.G. [5], Strickland A.J., Thompson A.A. [4], Pisarevskii I.M., Pokolodna M.N., Petrov P.B., Henserevskyy I.M. [1] and others.

However, despite the large number of papers devoted to this topic is not the only approach to an integrated enterprise, which allows you to set goals and compare them with the potential in line with the strategy implementation.

The aim of the paper is to study the role of Strategy Management as one of the main factors of the enterprise.

Article body: Strategic management is based on the studying of relationships that can be described by a system of 'enterprise environment'.

Most experts today consider an enterprise in accordance with existing management concepts as an open system that continuously interacts with specific elements of the environment: cooperation with other legal entities, banks and organizations that belong to the social, political and economic institutions of the state, local and other scales and allows them to maintain a rather stable position, to survive in an environment that is constantly changing.

Concept of existence and development of enterprises in the environment using different approaches and models formed on the basis of current theories of management, which in turn allocate management activities as an essential element in decision-making process. Noteworthy view Pisarevsky I., Tishchenko A.M. and others who believe that [1, pp.7–10], depending on the development of the commercial legal entity activities meet certain theory of strategic management including:

– commodity market orientation is characterized by the desire to improve the quality of goods without serious consideration of the needs, tastes and desires of customers. With these conditions, and decisions are made as a basis for budgetary control based on amendments to the scope and structure of revenues, costs of production and distribution depending on the current market situation. The concept of budgetary control is the concept of general invariance of the basic conditions and patterns in the market. Adjustment of activities carried out from time to time if there is a need;

– sales orientation is characterized by the provision of maximizing sales through advertising and other methods to influence the purchaser in order to force it to carry out the purchase. With such an orientation it is used long-term planning that is based on the notion of software to predict the long-term growth performance of major companies. The planning process involves the determination of long-term changes in sales volumes, cost levels, productivity and

other indicators according to their experience and current trends that will be stored for a long time. Long-term planning of production activity adapts to changes in the market that have an impact on the commercial activity of the company over the next 2–10 years;

– market orientation of the company provides the highest quality selection of products that are most in demand and ensure maximum sales of these products. In such cases we use the strategic planning.

– strategic planning makes significant adjustments into management techniques rejecting the possibility of management of the Company based on the extrapolation of past trends. There is a need to make strategic adjustments to their tasks in accordance with changes on the market. The above mentioned management concept focuses on market conditions, especially in terms of competition and marketing management as the basic criterion. It should be noted that the outlined concept approaches to marketing, but it only takes into account the market conditions as factors of random deviations from development strategy and strategic plan related to such changes, but does not include activities that are able influence the market situation dramatically.

Periodic adjustments to the proposed strategy can solve the problem according to the market conditions of production and marketing activities of enterprises.

Depending on the business, each company uses appropriate management theory of the most progressive strategic management. The global business practices show that most companies that have achieved significant business results, had implemented strategic management system.

Strategic management system – an implementation of the concept, which combines targeted and integrated approaches to the enterprise that provides the ability to set goals, comparing them with existing capabilities (potential) of businesses and bring them into compliance through the development and implementation of strategies systems ('strategic set').

Characteristics of strategic management of the company depends on the specific interaction of factors such as:

- field affiliation;
- the size of the company (according to the branch features);
- the type of production, the level of specialization, concentration and cooperation;
- characteristics of productive capacity;
- presence (absence) of scientific and technical potential;
- the level of government;
- the level of personnel skills and so on.

Using the methodology of strategic planning and general management in particular creates a balance between short-term and long-term profitability.

According to Kwasny L.G. [3, p. 15] who considers a balance of coordination within the company, in which capacity, financial and marketing resources, enterprises can easily be reallocated between industries. All this is provided on the basis of rational use of resources, and depends on the capabilities of the equipment, facilities and levels of stocks. In this case, for each production can determine the share of the profits, the share sale, the share of the profit share expenses.

It is also appropriate to consider the impact factors of instability, as well as an important principle of global strategic planning methodology – the principle of efficiency is based on intra consistency of all components of the strategic plan, the timely transfer targets all executive teams and production units.

More and more domestic companies are based on the international experience of using theories of strategic management, but the development admitted by Ansoff [2, p. 339–350] on the separation of enterprise and skills development in this direction today could not find a proper application.

According to Ansoff's developments in today's market conditions, which are constantly developing in rapid pace, companies find out conflict of targeted abilities. Trusted for each company there are two faculties: business and competitive ones. At the same competitive environment and enterprise unstable features are usually different and have different levels. Historical development was based on the fact that entrepreneurial ability, the ability to make a profit was primary exists within enterprises considered as a unique one, and with the development of various sectors of activity and the number of firms in them, entrepreneurial ability reduces need for increased acquisition of competitive capabilities. That's the focus of the strategic problems appeared gradually as the of conflict skills. In the competition of two abilities, the one always begins to dominate, suppressing another.

There are three ways to resolve the conflict:

1. Allow one the ability to dominate over the other;
2. Construct high capability;
3. Ensure productive coexistence of both abilities.

The following table outlines the conditions under which each of these abilities can give a positive result, which will allow a profit consistently.

As can be seen from the table, selection of the one of the options is due, on the one hand, the intensity and nature of competition, and on the other hand - the durability of profit potential (measured duration of the life cycle and technology). The average capacity is most appropriate in circumstances where the company is not committed to aggressive competition policy.

Terms of different ability success [2, p. 343]

Terms success		
Facility combination	Competitiveness	Productive/technology service live duration
Competitive ability is dominated	Intense price competition	Long term
Entrepreneurial capacity is dominated	The price is sensitive for cut edges technologies	Short term
Medium ability	Competitiveness not intensiveness	Long term
Two abilities	Intense price competition	Short term

With the development of business, companies had to develop two skills. Doing dual capacity creates two problems:

1. Development planning deficit skills.
2. Ensure of effective co-existence of entrepreneurial and competitive ability.

Effective means of reducing the impact on the ability of one another is a division of the budget on two parts: strategic and operational budgets are presented in Figure 1.

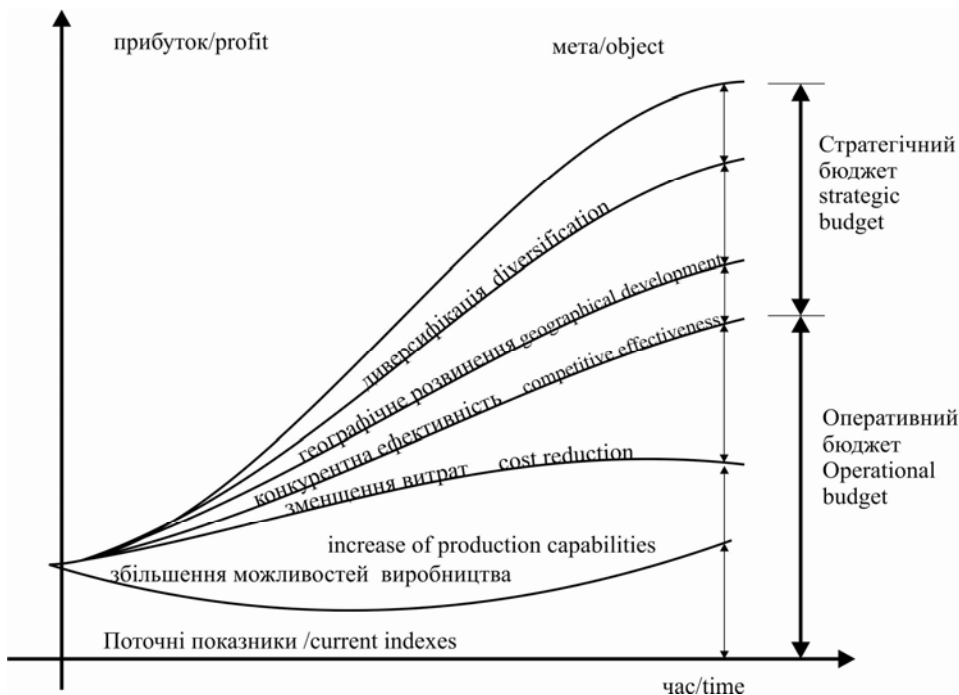


Fig. 1. Double Budget [2, p. 344]

As shown in Fig. 1 budget is further subdivided by the types of activity, each of which brings a certain profit.

Double budget has the following advantages:

1. Resources entrepreneurship grounded and not distracted by operational needs.
2. Division of the core budget balances and short- term investments.
- 3 Able Graphic representation helps to assess the correctness of the section by means of different types of work. If the graphics shows how much money is allocated for each budget category is likely determine the effectiveness of investments quickly.
4. Graph allows comparing the time it takes to get the effect of the cost for each type of work.

Double the budget is not contrary to existing organizational structures, so it is relatively easy to implement. At the same time, management may meet various difficulties. Although the dual budget also provides funding for strategic activity, but it ensures that operational issues management will find enough time and will desire to implement the strategic issues of the budget. In other words, the introduction of double budget – one of the conditions for a balanced approach to operational and strategic activities.

On liability and performers, these issues to some extent addressed in [4, pp. 33–42] academic economists such as Thompson, who consider drastic changes in strategy can usually affect the activity of the subject entity adversely, because workers will not have time to assimilate to changes. It is possible to achieve great success, improving performance of existing strategies. Insistence on improvement of STRATEGY is primarily a prerequisite for its successful implementation. If we take as a basis the classical organizational structure of the company, the CEO is the most influential and responsible manager of strategy. The CEO provides the functions of the main director of tasks Deve-

loper goals and determining strategies and ways to achieve it. The issues that the CEO considers relevant, are relevant to the company. The Vice-President or the Production Director's deputy, the ones of marketing, finance and other functional managers are also responsible for the development and implementation of strategy. Each of them is responsible for their area of activity with subordinate department and managers.

Managerial work, by definition and implementation of the strategy is likely the rule than the exception. Activities to create and implement strategies effectively sooner or later affect any administrative work. Strategic management is the foundation of the management company, not just a matter of which deals with higher link management activities. The possibility of implementing strategic decisions, such as the introduction of double budget relies on higher command levels, but the conditions for its establishment and operation depend on lower-level managers if it functions well organized work, the availability of qualified personnel.

We agree with Altshuler I.G. [5, p. 6–8], that strategy – a view from the present to the future. Strategic approach – in converting any changes in positive opportunities and their use, a plan in which no dogma, and the system of work organization, which is inherent in the adaptation of the environment. Given the development of the subject of entrepreneurship, the head is often a “squirrel in a wheel” when he “sold” the results of threat and hope everyone – potential and existing customers, competitors, staff, community, partners, owners, and with the resources – limited.

Summary. Activity of each company is related to the conditions in which it operates, it depends on their development. Periodic adjustments to the proposed strategy cannot always solve the problem according to market conditions.

At the same time it should be noted that depending on the business, each company uses reasonable control theory. The most progressive include strategic management theory by which the probable profits and the possibility of its increase, which is especially true in a market competition.

Література

1. Стратегічний менеджмент / І. М. Писаревський, О. М. Тищенко, М. М. Покоłodна, Н. Б. Петрова ; ред. Аляб'єв ; Харк. нац. акад. міськ. гос-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 287 с.
2. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Квасній Л. Г. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в ринкових умовах / Л. Г. Квасній // Наук. вісн. НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Л. : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 148–154.
4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
5. Альтшулер І. Г. Стратегический менеджмент. Программа МВА. Раздаточный материал / И. Г. Альтшулер. – М. : АНХ, Ин-т бизнеса и делового администрирования. – 2009. – 158 с.
6. Миколайчук Н. С. Підвищення ефективності стратегічного управління на основі контролінгу / Н. С. Миколайчук, О. М. Вольська // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2013. – Т. 2. – С. 23–26.

Reference

1. Stratehichnyy menedzhment / I. M. Pysarevs'kyu, O. M. Tyshchenko, M. M. Pokolodna, N. B. Petrova ; red. Alyab"yev ; Khark. nats. akad. mis'k. hos-va. – Kh. : KhNAMH, 2009. – 287 s.
2. Ansoff Y. Novaya korporatyvnaya stratehiya / Y. Ansoff. – SPb. : Pyter Kom, 1999. – 416 s.
3. Kvasniy L. H. Teoretychni aspekty stratehichnoho upravlinnya pidpryyemstvamy v rynkovykh umovakh / L. H. Kvasniy // Nauk. visn. NLTU Ukrayiny : zb. nauk.-tekhn. prats'. – L. : NLTU Ukrayiny. – 2008. – Vyp. 18.9. – S. 148–154.
4. Tompson A. A. Stratehichnyy menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realizatsyy stratehiyy : ucheb. dlya vuzov / A. A. Tompson, A. Dzh. Stryklend ; per. s anhl. pod red. L. H. Zaytseva, M. Y. Sokolovoy. – M. : Banky y byrzhzy, YuNYTY. – 1998. – 576 s.
5. Al'tshuler Y. H. Stratehicheskyy menedzhment. Prohramma MVA. Razdatochnyy material / Y. H. Al'tshuler. – M. : ANKh, Yn-t byznesa y delovoho admynstryrovanyya. – 2009. – 158 s.
6. Mykolaychuk N. S. Pidvyshchennya efektyvnosti stratehichnoho upravlinnya na osnovi kontrolinhu / N. S. Mykolaychuk, O. M. Vol's'ka // Visn. Khmel'nyts. nats. universytetu. – 2013. – T. 2. – S. 23–26.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Представлено підходи до ідентифікації технологічної інфраструктури в Україні. На основі системного підходу виявлено проблеми готовності до використання нових технологій на вітчизняних підприємствах. За допомогою статистичного й порівняльного аналізу визначені основні параметри розвитку ТІ в Україні, що дає можливість оцінити глибину економічних перетворень на основі використання інтелектуального ресурсу країни.

Ключові слова: технологічна інфраструктура, національна інноваційна система, трансфер технологій.

L. I. FEDULOVA

Kiev National Trade and Economic University

PROBLEMS OF FORMING OF TECHNOLOGICAL INFRASTRUCTURE OF ECONOMY OF UKRAINE

Abstract – In the article, going is exposed near determination of essence of technological infrastructure and authentications some its parameters and descriptions. Its role is set in the economic system of Ukraine. From positions of approach of the systems an attempt to ground the phenomenon of technological infrastructure as independent direction of innovative infrastructure of new economy is carried out. Description of the real development of TI status is Given in the Ukrainian economy on the basis of analysis of the system of transfer of technologies. Exposed obstacle on the way of forming of separate components of technological infrastructure. Realizable analysis of authentication of some parameters of technological infrastructure on international and developed author methodical approaches allowed to expose the degree of willingness of Ukraine to move on the way of innovative development and retined that the economy of country had substantial possibilities to adapt oneself to the new terms.

Key words: technological infrastructure, national innovative system, transfer technologies.

Постановка проблеми. Сучасний характер якісних перетворень у сфері технологічного розвитку провідних держав світу доводить цілковиту доречність розгляду високопродуктивних технологій в якості рушійної сили економічного зростання країн у майбутньому. Технологічний фактор сьогодні розглядається поряд з інституційними, економічними та організаційними факторами, а їхнє оптимальне сполучення створює середовище для розвитку ринку інновацій та сприяє зростанню продуктивності господарюючої системи і, відповідно, добробуту й підвищенню рівня життя населення.

Зміна суспільних потреб, структури видів економічної діяльності та їхніх взаємозв'язків вимагає перегляду й переусвідомлення існуючих економічних категорій і сприяє виникненню нових. До таких категорій відноситься й феномен технологічної інфраструктури (ТІ). В умовах глобалізації розвиток і формування технологічної інфраструктури для впровадження нововведень став ключовим фактором світової ринкової конкуренції, що дозволяє передовим компаніям одержувати надприбутки за рахунок присвоєння інтелектуальної ренти, яка виникає при монопольному використанні новітніх технологій і продуктів.

Щоб правильно зрозуміти й оцінити важливість та необхідність технологічної трансформації країн, і особливо країн так званого наздоганяючого розвитку, до яких відноситься й Україна, з позицій новітніх уявлень про трансформацію індустріального в постіндустріальний спосіб виробництва необхідно ідентифікувати нову роль інфраструктурної функції як складової технологічних систем у національній економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Термін “технологічна інфраструктура” (ТІ) усе частіше зустрічається в наукових дослідженнях і використовується для характеристики нової економіки, де трансфер знань та дія інформаційно-комунікаційних технологій відіграють вирішальну роль і стають джерелом економічного зростання [1–3]. Деякі спроби привернути увагу до нового напрямку інноваційної інфраструктури здійснено Морозовим Т.О. [4]. Проте економічна роль ТІ недостатньо ідентифікована в методологічних розробках не лише вітчизняних, але й зарубіжних учених.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття підходів до визначення сутності технологічної інфраструктури та ідентифікації деяких її параметрів і характеристик, визначення ролі в економічній системі України.

Виклад основного матеріалу. Здійснювані нами постійні дослідження, дозволяють констатувати, що недооцінка ключової ролі технологій і необхідності прагнення до технологічної однорідності міжгалузевої структури виробництва в остаточному підсумку спричиняє низьку конкурентоспроможність галузей української промисловості. Слід також зазначити, що в умовах зниження інвестиційної активності й відсутності результативної промислової політики заходи щодо реструктуризації української економіки не привели до модернізації виробництва на основі передових технологій, що забезпечують конкурентоспроможність усіх компонентів продукції по всьому технологічному ланцюжку її випуску. Основні елементи створеної національної інноваційної системи (НІС) – науково-технологічна сфера, інноваційна інфраструктура, підприємства, інтелектуальні й матеріальні ресурси й до цього часу функціонують ізольовано одне від одного. Взаємодія еле-

ментів НІС істотно обмежується низькою інформаційною прозорістю інноваційної сфери через недостатню інформацію про нові технології й можливості ринків збуту інноваційної продукції, а також про можливі інноваційні об'єкти вкладення капіталу з потенційно високою прибутковістю. Усе зазначене свідчить про відсутність сучасної системи забезпечення інноваційного розвитку економіки – технологічної інфраструктури, що в умовах постіндустріального суспільства та поглиблення ролі ІКТ слугує інструментом передачі нових знань та технологій від носіїв інновацій до організацій-споживачів інновацій.

Зміст технологічної інфраструктури можна визначити, розглядаючи показники її оцінки у світовій статистиці й відповідних міжнародних рейтингах. Так, у щорічному огляді світової конкурентоспроможності IMD – Інституту менеджменту (Швейцарія, Лозанна) [5] представлений агрегований індекс ТІ, що складається із двох змістовних блоків показників, перший з яких характеризує стан і перспективи розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури (показники 1–13), другий – виробничо-технологічної інфраструктури і її вплив на технологічний розвиток виробництва, його інституційне й фінансове забезпечення (показники 14–19). Реальний стан розвитку ТІ в українській економіці можна простежити при аналізі системи трансферу технологій. Основою нормативно-правового регулювання процесу трансферу технологій в Україні є Закон “Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій” в останній редакції 2012 р. [6]. В країні створені дві мережі трансферу технологій: Українська мережа трансферу технологій (Ukrainian Technology Transfer Network – UTTN) – метою якої є розвиток економіки за допомогою управління знаннями в сфері високих технологій і сприяння розвитку інноваційного бізнесу та комерціалізації технологій в Україні; Національна мережа трансферу технологій (НМТТ) мета якої – консолідація інформаційних ресурсів державних, суспільних, приватних інноваційних структур України, підприємств, установ і організацій у єдину мережу трансферу технологій і подальшу інтеграцію НМТТ до європейської мережі EEN. Але через відсутність необхідного законодавчого поля, особливо пов'язаного з питаннями підприємницької діяльності в університетах і оцінкою інтелектуальної власності, зазначені мережі істотно не впливають на інноваційну активність.

Розвиток технологічної інфраструктури обмежується створенням окремих технопарків, інноваційно-технологічних центрів, бізнес-інкубаторів, які й дотепер не досить повно виконують інноваційну функцію й не здійснюють помітного впливу на сприяння взаємозв'язку науки й малого та середнього підприємництва. Систематичне внесення змін або застосування мораторію до положень законодавства в інноваційній сфері в частині податкових преференцій фактично привело до стагнації діяльності технологічних парків (табл. 1), які на сьогодні можна вважати одним із ключових механізмів реалізації інноваційної політики держави [7].

Таблиця 1

Динаміка економічних показників діяльності технопарків (ТП) України

Показник	2001–2005 рр.		2006–2012 рр.	
	Усього	У т.ч. 2005 р.	Усього	У т.ч. 2012 р.
Реалізовано інноваційної продукції в межах спеціального режиму, млн грн	6139	2273	6494	15,7
Поставка на експорт, млн грн	961	367	1046	0
Питома вага технопарку в інноваційній продукції промисловості, %	0,5–9,9	8,1	6,2–0	0
Створено нових робочих місць, од.	2756	399	803	5
Перераховано до бюджету, млн грн	400	149	623	2,6
Обсяг державної підтримки ТП, млн грн	420	34	90	0

Не знайшли необхідного розвитку мережеві організаційно-економічні структури (насамперед, кластери), які сприяли б взаємодії технологічно пов'язаних підприємств, наукових установ, фінансових інститутів на регіональному рівні.

Усе вище відзначене позначається на одному із ключових компонентів технологічного базису країни – створенні й використанні передових виробничих технологій (ПВТ). Так, в 2010 р. в Україні вперше було проведено статистичне спостереження в даній сфері, що дозволило, зокрема, встановити наступне: серед загальної кількості створених передових виробничих технологій (376 од.) найбільшу питому вагу становили технології проектування й інжинірингу. Принципово новими з них було лише 8, що підтверджує низький технологічний рівень розвитку економіки, відсутність попиту на вітчизняні розробки.

Згідно аналізу даних офіційної статистики, протягом 2005–2011 рр. в Україні відносно стрімко зріс обсяг коштів, які підприємства спрямовували на проведення R&D сторонніми організаціями: за 10 років цей показник зріс із мінімальних значень до 250 млн грн на рік. Проте, частка підприємств, які виділяють кошти на науково-дослідні роботи не перевищує 1,5 % від загальної кількості. Разом з тим, за той же період, виділення коштів на закупівлю прав на промислову власність уже завершених розробок і виняткових майнових прав на інтелектуальну власність різко зменшилася до мінімальних значень.

До позитивних тенденцій за період 2005–2011 рр. слід віднести стабільне зростання обсягів закупівлі підприємствами устаткування й програмного забезпечення. Так, за цей період сума фінансування таких витрат зросла із 3 млрд грн на рік до понад 10 млрд грн. Кількість підприємств, які фінансують таку діяльність, становить у середньому 80 % від їхньої загальної кількості.

Важливим показником, що характеризує розвиток технологічної інфраструктури є фінансування технологічного розвитку. Найбільш показовим можна вважати стан фінансування технологічних інновацій за відповідними джерелами, що може характеризувати відношення держави, бізнесу й інвесторів до процесу формування сучасної ТІ. Як бачимо (табл. 2), процес цей неоднорідний й нестійкий в динаміці. Як помічені тенденції можна назвати посилення ролі іноземних інвесторів в 2009–2010 рр. і відповідно зниження питомої ваги фінансування власними силами в цей же період, а також істотне зниження суми асигнувань із державного бюджету в 2010 р.

Таблиця 2

Джерела фінансування технологічних інновацій, млн грн

Рік	Власні	Державний бюджет	Іноземні інвестори	Інші джерела
2000	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	7585,6	149,2	56,9	994,7

Джерело: дані Держстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таким чином, обрані підходи до оцінки деяких аспектів розвитку технологічної інфраструктури, дозволяють констатувати, що процес цей в Україні відбувається стихійно й непередбачено, тому що в жодному із програмних документів уряду не нашлося місця для передбачення напрямків її розвитку як складової сучасної інноваційної системи.

Якщо взяти до уваги, що сьогодні у світі технологічна інфраструктура розглядається як фактор конкурентоспроможності в сукупності з такими складовими як національна спрямованість, суспільно-економічна інфраструктура, виробничі потужності, то на жаль, в Україні проблема на шляху розвитку інноваційної моделі економіки полягає в тім, що при наявності величезного науково-технологічного потенціалу (особливо в регіональному вимірі) через нестачу відповідного організаційного ресурсу технологічні зміни, особливо в промисловому комплексі, відбуваються вкрай повільно. Повною мірою зазначене стосується й впровадження в практику кластерної політики розвитку економіки регіонів, особливо технологічних кластерів, які б були катализатором формування й розвитку технологічної інфраструктури.

Серед системних недоліків переходу економіки на інноваційну модель її розвитку є відсутність розвинутого рівня ТІ, що обумовлено: відсутністю реальної життєздатної стратегії економічного розвитку України за принципами еволюції ТІ; непослідовністю реалізації державної зовнішньої й внутрішньої політики щодо переходу України на платформу інноваційного розвитку; недостатньою результативністю вітчизняного сектора наукових досліджень і розробок, зокрема, низькою активністю державних наукових установ у сфері науково-методичного, інформаційно-аналітичного й експертного забезпечення переходу України на принципи інноваційного розвитку; відсутністю ефективних економічних стимулів.

Невирішеними протягом тривалого часу залишаються проблеми інституційного характеру, зокрема, низький рівень розвитку механізмів залучення фінансування: нерозвиненість венчурного фінансування стримує появу й розвиток нових ІТ-компаній, впровадження й комерціалізацію нових ІТ-продуктів; недостатній рівень доступності телекомунікаційної інфраструктури гальмує розвиток малих і середніх підприємств регіонів, перешкоджає їхньому виходу на світовий ринок і розвитку відносин із закордонними партнерами.

Участь українських суб'єктів господарювання у міжнародному трансфері технологій характеризується низькою проблем, серед яких: відсутність досвіду патентного захисту результатів інноваційної діяльності за світовими стандартами та належного оформлення закордонних охоронних документів; вкрай низькі обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках країн світу та ЄС; нераціональна структура вітчизняного експорту (в експорті переважає сировинна продукція), малі обсяги науково-технічного обміну; дефіцит фахівців з питань організації трансферу технологій.

В цьому контексті, необхідно розробити організаційно-економічні основи державної політики розвитку технологічної інфраструктури національної економіки, які б розкривали сутність загальних напрямків і обґрунтовували заходи щодо застосування державного ресурсу як головної рушійної сили реалізації стратегії розвитку економіки на основі залучення інтелектуального потенціалу й з урахуванням досвіду провідних країн світу, постійного підвищення технологічного рівня виробництва й конкурентоспроможності продукції та забезпечення на цій основі розвитку професійної кар'єри й соціального добробуту працівникам, зміцнення технологічної й економічної безпеки як країни в цілому, так і окремого господарюючого суб'єкта.

Технологічний розвиток і підвищення продуктивності праці тісно пов'язані із зростанням ініціативи, творчої активності, компетентності і неформального залучення персоналу в процес виробництва, а це безпосередньо вимагає нагромадження специфічного людського капіталу, розвиток якого дозволить нарощувати й удосконалювати технологічну базу виробництва.

Технологічна інфраструктура – це досить складний вид комунікації, оскільки технологічні розробки здійснюються колективами дослідників, учених, інженерів і винахідників, а реалізуються вони в умовах підприємств різної організаційної структури і форми власності. Внаслідок цього, крім самого рівня розробки, який визначає інтерес приймаючої сторони, технологія повинна мати необхідну готовність до передачі, необхідну технічну документацію, правову захищеність, демонструвати прототип тощо. У цьому контексті трансфер технологій є необхідним інструментом для комерціалізації технологій, що означає економічно ефективну реалізацію нової розробки технологічного процесу чи продукту, вигідну для розробників і сторони, що її застосовує. Таким чином, діяльність щодо формування результативної технологічної інфраструктури передбачає цілий ряд організаційних, інформаційних і поведінкових рішень, спрямованих на просування технології на економічно вигідних умовах від дослідницької лабораторії до ринку.

Найважливішою умовою інноваційного прориву української економіки повинно стати трансферне законодавство, яке б дозволило: по-перше, забезпечити створення та функціонування системи сприяння просуванню вітчизняних технологій на світовий ринок (включаючи стимулювання експорту наукомісткої продукції, сприяння пошуку зарубіжних партнерів для вітчизняних підприємств з метою укладання зовнішньоекономічних контрактів на високотехнологічну продукцію та ліцензійних угод з питань дозволу використання прав на об'єкти інтелектуальної власності); по-друге, обмежити імпорт “небажаних” технологій (розробити механізм експертизи імпортованих технологій, передбачити у вітчизняному законодавстві відповідні санкції для підприємств усіх форм власності, які використовують імпортні технології, що погіршують стан довкілля, особливо, якщо є вітчизняні аналоги з нижчим рівнем небезпеки для навколишнього середовища).

Важливий напрям для посилення впливу ТІ – формування високотехнологічних кластерів, що розглядаються в якості унікальної комбінації фірм і організацій, які інформаційно та технологічно пов'язані між собою, діяльність яких спрямована на розширення техніко-технологічних можливостей учасників та підвищення регіональної або галузевої конкурентоспроможності. Такі кластери дозволять використовувати переваги найефективніших способів координації економічної системи (мережева взаємодія, ринкові механізми, партнерські угоди, аутсорсинг та ін.), що надасть можливість швидко й ефективно здійснювати трансфер нових знань, наукових відкриттів і винаходів.

Першочерговим завданням слід вважати створення правової основи для стимулювання комерційного використання технологій, створених у державних наукових організаціях та університетах. Сфера застосування закону – результати наукових досліджень, отримані за рахунок (або з використанням) бюджетних коштів, стартапи, державно-приватне партнерство в науково-технологічній сфері.

Таким чином, в умовах посилення європейських інтеграційних устремлень України формування сучасної технологічної інфраструктури, в основі якої – створення гнучкої системи зовнішньоекономічного регулювання, що стимулює розвиток науково-освітнього сектора й високотехнологічних виробництв, стає неодмінною складовою забезпечення ефективної участі країни у функціонуванні глобального науково-технологічного простору й, таким чином, дозволить зайняти гідне місце на світовому ринку інтелектуальних товарів та послуг в якості повноцінного партнера. При розробці нормативно-правових актів щодо стимулювання розвитку високотехнологічного виробництва першочергові пріоритети слід надавати заохоченню створення партнерств, альянсів та інших організаційних структур, що поєднують науку, вищу освіту, виробництво, розробки і реалізацію великомасштабних міжгалузевих проектів по створенню і освоєнню виробництва високотехнологічної продукції, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню технологічної конкурентоспроможності економіки України та забезпечує технологічну безпеку.

Висновки. Здійснений аналіз ідентифікації деяких параметрів технологічної інфраструктури за міжнародними та розробленими авторським методичними підходами, дозволив виявити ступінь готовності України рухатися по шляху інноваційного розвитку та показав, що економіка країни має значні можливості адаптуватися до нових умов. Ці можливості обумовлені в першу чергу високим науково-технологічним потенціалом, значними можливостями інноваційного процесу. Серед суттєвих бар'єрів, що стримують просування України у напрямі формування новітньої технологічної інфраструктури – невирішені проблеми несформованості національної інноваційної системи, нерозкритий потенціал поширення знань у формі передових новітніх технологій, що не дозволяє забезпечити результуючу (синергетичну) дію у напрямі посилення економічного зростання.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку економічної моделі технологічної інфраструктури національної економіки, яка б відображала склад і напрямки взаємодії її елементів у національній інноваційній системі й була представлена відповідними інститутами, що пов'язують свою діяльність із різними етапами технологічного розвитку й безпосередньо інформаційно-технічними системами, які є основою формування мережевої взаємодії між зазначеними інститутами.

Література

1. Zhouying J. Globalization, Technological Competitiveness and the 'Catch-up' Challenge for Developing Countries: Some Lessons of Experience / J. Zhouying // International Journal of Technology Management and Sustainable Development. – 2005. – Vol. 4. – No 1. – P. 35–46.

2. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. – М. : Изд-во “Дело” АНХ, 2011. – 232 с.
3. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесбро ; пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 241 с.
4. Федулова Л. І. Мережева готовність як показник формування технологічної інфраструктури в Україні / Л. І. Федулова, Т. О. Морозов // Економіка держави. – 2011. – № 12. – С. 30–35.
5. www.weforum.org
6. Закон України “О государственном регулировании деятельности у сфер трансфера технологий” / Введом. Верх. Рады Украины. – К., 2006. – № 45. – С. 434.
7. Технологические парки Украины в 2000–2012 годах (аналитико-статистический обзор). – К., 2013. – 101 с.

References

1. Zhouying J. Globalization, Technological Competitiveness and the ‘Catch-up’ Challenge for Developing Countries: Some Lessons of Experience / J. Zhouying // International Journal of Technology Management and Sustainable Development. – 2005. – Vol. 4. – No 1. – P. 35–46.
2. Peres K. Tekhnologicheskie revolyutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrej i periodov protsvetaniya / K. Peres ; per. s angl. F. V. Maevskogo. – М. : Izd-vo “Delo” ANKH, 2011. – 232 s.
3. CHesbro G. Otkrytye innovatsii. Sozdanie pribyl'nykh tekhnologij / G. CHesbro ; per. s angl. – М. : Pokolenie, 2007. – 241 s.
4. Fedulova L. I. Morozov TS Merezheva gotovnist yak pokaznik formuvannya tehnologichnoї infrastrukturi in Ukraїni / L. I. Fedulova, T. O. Morozov // Ekonomika powers. – 2011. – № 12. – Pp. 30–35.
5. www.weforum.org
6. Zakon Ukrainy “O gosudarstvennom regulirovanii deyatel'nosti u sfer transfera tekhnologij” / Vedomosti Verkhovnoj Rady Ukrainy. – К., 2006. – № 45. – S. 434.
7. Tekhnologicheskie parki Ukrainy v 2000–2012 godakh (analitiko-statisticheskij obzor). – К., 2013. – 101 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВА ПРИЗНАКОВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ РАСПОЗНАВАНИЯ ЕГО УРОВНЯ

Розглянуто підхід до формування простору ознак кадрового потенціалу підприємства для вирішення задачі розпізнавання його рівня. Він використовується авторами для вирішення задачі розпізнавання рівня кадрового потенціалу різних виробничих структур (і всередині них). Зазначене створює передумови для розробки відповідних експертних систем або систем підтримки прийняття рішень.

Ключові слова: кадровий потенціал, трудовий потенціал, простір ознак, розпізнавання.

S. K. HARICHKOV, N. A. SKRIPNIK
Odessa National Polytechnic University

FORMATION OF SPACE SIGNS FOR HUMAN RESOURCES ENTERPRISE SOLUTIONS OF RECOGNITION OF ITS LEVEL

Abstract – An approach to space signs of enterprise human potential forming for the task of its level recognition solution is considered. It is used by the authors to solve the problem of human capacity levels recognition for different production structures (and into them). An approach to building human resource capacity of the feature space enterprise to solve the problem of recognition of its level in the framework of an expert system or decision support system. Powered appropriate mathematical description of one embodiment a plurality of features units of manpower and their possible values. The resulting design will be the basis for solving classes recognition. The indicated is creates preconditions for the appropriate expert systems or decision support systems development.

Key words: human potential, labor potential, feature space, recognition.

Постановка проблеми. В современных экономических исследованиях всё более широкое применение находят подходы и методы эконометрики, предусматривающие использование методов, математического аппарата, алгоритмов и программного обеспечения интеллектуальных систем. Использование систем такого класса (например – систем поддержки понятия решений) часто обусловлено уровнем сложности решаемых задач. Примером является анализ состояния кадрового потенциала крупного машиностроительного предприятия, где количество работников измеряется сотнями или тысячами (а количество характеризующих уровень каждого из них признаков исчисляется десятками).

Со времен классиков экономической теории трудовой ресурс находится в центре внимания исследователей. А. Смит, Т. Шульц и Г. Беккер, положившие начало теории человеческого капитала, рекомендовали включать квалифицированных специалистов в состав национального богатства. При рассмотрении некоторых работ можно встретить определения, которые отождествляют кадровый потенциал с трудовым потенциалом. В других работах понятия кадровый и трудовой потенциалы отличаются друг от друга, но невозможно рассматривать их один без другого. Было отмечено, что понятия “трудо́вой потен́циал” и “кадровый потен́циал” в широком смысле слова идентичны. Но категория “трудо́вой потен́циал” применяется на макро-, а “кадровый потен́циал” – а микроуровне (по отношению к предприятию или организации).

Приблизительно двадцать лет назад понятие “кадровый потенциал” стало широко использоваться применительно к персоналу предприятия, отрасли, региону, обществу. В настоящее время современные исследователи дополняют и наполняют это понятие собственным содержанием.

Анализ последних исследований и публикаций. Некоторые учёные рассматривают только проблемы кадрового потенциала общества, используя понятие “трудо́вой потен́циал” применительно к макроуровню (Т.А. Заяц, В.В. Оникиенко, Ю.П. Туранский, Р.П. Колосова, С.И. Бандур, Д.П. Богиня, М.И. Дыба, М.С. Воронина, В.Г. Костаков и др. [3, 4]); другие – особенности кадрового потенциала организации (В.О. Коврижкин, Н.М. Дайхес, И.В. Вотякова, Н.М. Кузьмина, А.М. Колот и др. [5, 6]); третьи – только отдельного работника (Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, В.М. Корнев, К.Е. Щесняк, Т.В. Берглезова, В.В. Кравчук, В.И. Кулийчук и др. [7, 8]). Многоуровневую структуру кадрового потенциала (от кадрового потенциала работника до кадрового потенциала отрасли) описывают в своих работах некоторые учёные (Н.К. Долгушкин, Н.В. Прижигалинская, В.С. Кропиков, Г. Купалова, О. Онищенко, В.В. Юрчишин, Г.В. Щекин, И.С. Завадский, О.А. Бугуцкий, О.А. Носенко, Т.И. Балановская и др. [9, 10]).

Целью статьи является разработка подхода к формированию пространства признаков кадрового потенциала предприятия для решения задачи распознавания его уровня в рамках экспертной системы или системы поддержки принятия решений.

Изложение основного материала. Отметим, что к настоящему времени сформированы три подхода к определению понятия “кадровый потенциал”:

1. Ресурсный подход, в соответствии с которым кадровый потенциал характеризуется как ресурсы труда. В этом аспекте В.В. Бессмертная определяет кадровый потенциал как совокупность количественных и качественных характеристик персонала предприятия... [11], а Н.В. Прижигалинская раскрывает содержание кадро-

вого потенциала предприятия как “социально-экономической категории, которая отражает совокупность штатных работников...” [9].

2. Факторный подход, в соответствии с которым кадровый потенциал представляет собой форму воплощения личного фактора производства. Например, В.И. Кулийчук понятия категории “кадровый потенциал” определяет как “меру имеющихся характеристик и возможностей лица, которые формируются в процессе жизни, реализуются в трудовом поведении и определяют реальную способность к эффективному труду” [8].

3. Ресурсно-факторный (интегральный) подход, в соответствии с которым кадровый потенциал представляет собой потенциал самого труда. Так, С.М. Самойленко рассматривает кадровый потенциал как “соотношение различных демографических, социальных, функциональных, профессиональных и других характеристик групп работников и отношений между ними” [12]. О.И. Гнибиденко отмечает, что кадровый потенциал “это комплексная социально-экономическая категория, которая отражает совокупность характеристик и возможностей работников... , развивать в труде свои знания, трудовой опыт, способности, способность к инновациям...” [13].

Для получения количественных и качественных оценок кадрового потенциала предприятия необходимым является формирование признаков для распознавания его состояния (уровня). Для этого требуются конкретные качественные характеристики специалиста – единицы кадрового потенциала (например – знания, профессиональный состав, квалификация, навыки, накопленный производственный опыт и др.).

Для решения задачи формирования пространства признаков кадрового потенциала предприятия и автоматического его распознавания в структуре соответствующей интеллектуальной системы необходимо выполнить формализацию соответствующего набора терминов, признаков и ввести их математическое описание.

Кадровый потенциал является составной частью трудового потенциала.

Введем обозначения: KP – кадровый потенциал; TP – трудовой потенциал. Определим (представим) указанные понятия с использованием теории множеств [14]. Элементами этих множеств являются работающие на конкретном предприятии люди. Рассматривая трудовой и кадровый потенциал с позиции теории множеств, границы соответствующих точечных множеств (где каждая точка – отдельный сотрудник) можно представить с использованием диаграмм Венна.

Обозначим отношения принадлежности между названными выше группами работающих (рис. 1).

$$KP \subset TP. \quad (1)$$

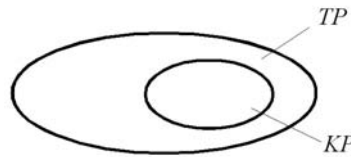


Рис. 1. Представление множества TP и подмножества KP с использованием диаграммы Венна [16]

Введем обозначение единиц названных множеств. Элементом множества TP является сотрудник предприятия S . Элементом множества KP является специалист предприятия S .

С учетом принятых обозначений можно записать:

$$KP = \{S_1, S_2, S_3, \dots, S_i, \dots, S_n\}, \quad (2)$$

$$TP = \{C_1, C_2, C_3, \dots, C_i, \dots, C_m\}, \quad (3)$$

Из выражений (2) и (3) следует:

$$C_j \in TP (j = \overline{1, m}), \quad (4)$$

$$S_i \in KP (i = \overline{1, n}), \quad (5)$$

$$n \ll m \quad (6)$$

С позиции использования характеристики “мощность множества” [16] можно записать:

$$|KP| = n, \quad (7)$$

$$|TP| = m. \quad (8)$$

Основное внимание в нашей работе уделяется анализу KP на различных уровнях (в масштабе всего предприятия, в масштабе цеха или отдела).

Перейдем к анализу и примеру математического описания признаков (свойств, особенностей, способностей, характеристик) каждого из элементов KP (т.е. S_i).

Целесообразно ввести ряд признаков, отображающих уровень образования, трудовой стаж и др., которые в комплексе должны давать объективное представление о каждом специалисте. Условимся обозначать каждый признак как x_k (где $k = \overline{1, \ell}$, ℓ – число признаков), а каждое значение признака – как x_{kZ} (где Z – число значений). Очевидна необходимость введения признаков разного типа, в т.ч. отображающих:

1. “Статическое состояние специалиста” на некоторый конкретный момент его аттестации как интегральную оценку его способности приносить предприятию пользу (прибыль).
2. Динамику потенциала специалиста за тот или иной интервал его трудового стажа.
3. Скрытый потенциал и др.

Отметим, что одним из известных подходов к описанию (отображению) динамики потенциала, является карьерограмма. Следует поразмыслить о целесообразности введения понятий связанных с KP трудового коллектива на уровне предприятия в целом (на уровнях цеха, отдела и т.д.). Так и о KP – конкретного специалиста. Если подобный подход окажется правомерным можно будет говорить о KP в широком смысле, и о KP – в узком смысле (потенциала индивидуума). Очевидно, что при анализе KP в широком смысле т.е. при анализе любого подразделения предприятия, целесообразным является применение теории систем и системного анализа с позиции системотехники [17]. Указанное позволит аналитически (математически) представлять структуру системы или подсистемы специалистов объединённых в отдел или цех для решения конкретной технической, экономической или другой задачи, решение которой принесет предприятию прибыль.

Системный подход позволит выделить (задать) разные типы связей и отношений между специалистами. Возможно, что при отсутствии нужных связей и отношений между группой сотрудников их будет рекомендовано создавать (в качестве управляющего воздействия на систему по результатам диагностирования состояния его трудового потенциала).

Совершенно очевидно, что на разных предприятиях конкретных отраслей промышленности состояние трудового потенциала соответствует определенному уровню. Если считать, что это состояние напрямую связано (коррелирует) с уровнем процветания предприятия, представляется целесообразным введение ряда классов состояний TP , с параллельным введением (и сопоставлением) ряда классов успешности предприятия. Когда такая классификация выполнена, группа экспертов на основе конкретных критериев сможет принимать решения по соответствующей аттестации каждого предприятия. С учетом успешного опыта создания интеллектуальных систем в некоторых областях экономики и технических науках, представляется целесообразным создание экспертных интеллектуальных систем классификация состояния (уровня) трудового потенциала. При этом будет использоваться математический аппарат теории распознавания образов [14], соответствующее алгоритмическое и программное обеспечение. С учетом изложенного и опираясь на аналитические выражения (1)–(8), представляется целесообразным формирование пространства признаков кадрового потенциала P с учётом опыта базовых работ по теории распознавания образов [15].

Такое пространство (рис. 2) является многомерным; каждая его ось соответствует определенному признаку KP . Формирование данной оси и соответствующие единицы измерения определяется типом признака (численный, логический и др.).

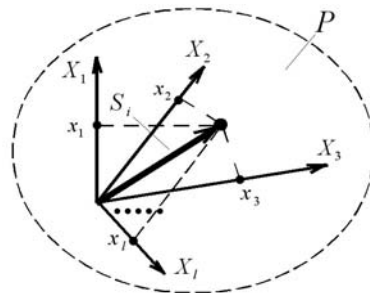


Рис. 2. Схематическое условное изображение пространства признаков кадрового потенциала

В пространстве “ p ” заданы оси $X_1, X_2, X_3, \dots, X_\ell$ признаков. Кадровый потенциал некоего i -го сотрудника производственного подразделения с учетом выражения (2) отображается в пространстве P в виде вектора S_i , проекцией которого на каждую из осей представляет собой значение соответствующего признака для данного специалиста. В аналитической форме можно записать:

$$S_i = (x_{1a}, x_{2b}, x_{3c}, \dots, x_{\ell w}), \quad (9)$$

$$a \in Z_1; b \in Z_2; c \in Z_3; \dots; w \in Z_\ell$$

где a – конкретное значение признака x_1 (при общем числе значений этого признака – Z_1 ; b – конкретное значение признака x_2 (при общем числе значений этого признака – Z_2 ; c – конкретное значение признака x_3 (при общем числе значений этого признака – Z_3 ; w – конкретное значение признака $x_{\ell w}$ (при общем числе значений этого признака – Z_ℓ).

Укороченне описання одного из варіантів множинства ознак *KP* спеціаліста с указанням можливих їх значень:

1. Рівень освіти: неповне середнє, середнє, середнетехнічне, незакінченне вище, вище, два і більше вищих освітніх, кандидат наук, доктор наук.
2. Пройдення переатестації і стажу роботи.
3. Стаж роботи.
4. Творча дача.
5. Сімейне положення – с позиції часу, активно надаваного фірмі.
6. Стан здоров'я (інвалідність).
7. Трудова дисципліна.
8. Відповідність характеру роботи отриманому освітньому.
9. Текучість "кадрового потенціала" підприємства і др.

Стан кадрового потенціала підприємства – категорія змінна. Її кількісні і якісні характеристики постійно змінюються під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Оскільки багато ознак є кількісними оцінками с нечіткими межами, для їх описання буде використовуватися апарат нечіткої логіки, с використанням відповідного підходу к розпізнаванню [18]. Но людський фактор представляється як своєрідний двигач виробництва, суцільних процесів, як результуюча величина функціонування всіх індивідів в єдності всіх характеристик. Кадровий потенціал підприємства є його рухоючою силою, внутрішньою основою.

Висновки. Розроблено підхід к формуванню пространства ознак кадрового потенціала підприємства для рішення задачі розпізнавання його рівня в рамках експертної системи или системи підтримки прийняття рішень. Приведено відповідне математичне описання одного из варіантів множинства ознак єдиниці кадрового потенціала і їх можливих значень. Отримані розробки є основою для рішення задач розпізнавання класів (кластерів, груп, рівнів, підмножин) кадрового потенціала конкретного підприємства.

Література

1. Гармідер Л. Д. Зміст поняття кадрового потенціала підприємства в динамічних умовах сучасної економіки [Електронний ресурс] / Л. Д. Гармідер. – Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-211889.html>
2. Фітценц Я. Рентабельність інвестицій в персонал: вимірювання економічної цінності персоналу / Я. Фітценц ; пер. с англ. ; під общ. ред. В. І. Ярних. – М. : Вершина, 2006.
3. Соціальні пріоритети ринку праці: методологія, практика, шляхи забезпечення / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. В. Онікієнко та ін.; за ред. С. І. Бандура. – К. : РВПС України НАН України, 2001. – 261 с.
4. Діба М. І. Регулювання відтворення робочої сили в перехідній економіці / М. І. Діба ; Міжвід. наук. зб. "Проблеми формування ринкової економіки". Спецвип.: Управління людськими ресурсами: Проблеми теорії та практики. – К., 2007. – С. 201–203.
5. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
6. Доровський О. Ф. Удосконалення управління персоналом: узгодження кадрової політики та стратегії розвитку : автореф... канд. екон. наук : 08.09.01 – Демографія, економіка праці та соціальна політика / О. Ф. Доровський. – Х., 2005. – 21 с.
7. Корнев В. М. Кадровий потенціал сільськогосподарських організацій: формування і використання (Теорія і практика) : автореф. дис... д-ра екон. наук : спец 08.00.05 – Економіка і управління народним господарством: економіка, організація і управління підприємствами, галузями промисловості / В. М. Корнев. – М., 2005. – 25 с.
8. Кулійчук В. І. Мотивація підвищення трудового потенціалу верстатників : автореф. дис... канд. екон. наук : спец 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / В. І. Кулійчук. – Донецьк, 2005. – 25 с.
9. Прижигалінська Н. В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону : автореф. дис... канд. екон. наук : спец 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / Н. В. Прижигалінська. – Миколаїв, 2008. – 21 с.
10. Щекин Г. В. Теорія кадрової політики : монографія / Г. В. Щекин. – К. : МАУП, 2007. – 176 с.
11. Безсмертна В. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / В. В. Безсмертна // Економіка і управління. – 2007. – № 3. – С. 48–53.
12. Самойленко С. М. Формування трудового потенціалу суб'єктів господарювання : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Х., 2005. – 22 с.
13. Гнібіденко О. І. Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – К., 2007. – 24 с.

14. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учебник / Е. В. Маслов ; под ред. П. В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2009.
15. Горелик А. Л. Алгоритмы распознавания систем технической информации / А. Л. Горелик // Диагностика и прогнозирование разрушения сварных конструкций. – К. : Наук. думка, 1986. – Вып. 3. – С. 22.
16. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерностей / С. А. Айвазян, В. М. Бухштабер, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 607 с.
17. Кузичев А. С. Диаграммы Венна / А. С. Кузичев. – М. : Наука, 1968. – 253 с.
18. Николаев В. И. Системотехника. Методы и приложения / В. И. Николаев, В. М. Брук. – Л. : Машиностроение 1985. – 199 с.
19. Нечёткие множества и теория возможностей. Последние достижения / Под ред. Р. Р. Ягера. – М. : Радио и связь, 1986. – 408 с.

References

1. Garmy`der L. D. Soderzhany`e ponyaty`ya kadrovogo potency`ala predp`ry`yaty`ya v dy`namy`chnyx uslovy`yax sovremennoj` ekonomy`ky` [Elektronnyy` resurs] / L. D. Garmy`der. – Rezhym` dostupa: <http://do.gendocs.ru/docs/index-211889.html>
2. Fy`tcencz Ya. Rentabel`nost` y`nvesty`cy`j v personal: y`zmereny`e ekonomy`cheskoj` cennosty` personala / Ya. Fy`tcencz ; per. s` angl.; pod obshh. red. V. Y`. Yarnyx. – M. : Vershy`na, 2006.
3. Social`ni` priory`tety` ru`nku` pracj: metodologiya, prakty`ka, shlyaxy` zabezpechennya / S. I. Bandur, T. A. Zayacz`, V. V. Onikiyenko ta in. ; za red. S. I. Bandura. – K. : RVPS Ukrayiny` NAN Ukrayiny`, 2001. – 261 s.
4. Dy`ba M. I. Regulyuvannya vidtvorenny` robochoyi` sy`ly` v perexidnij` ekonomici` / M. I. Dy`ba: Mizhvid. nauk. zb. “Problemy` formuvannya ru`nkovoyi` ekonomiky`”. Specz.vy`p.: Upravlinnya lyuds`ky`my` reursamy`: Problemy` teorii` ta prakty`ky`. – K., 2007. – S. 201–203.
5. Kolot A. Innovacijna` praca ta intelektual`ny`j kapital u sy`stemi` faktoriv formuvannya ekonomiky` znan` / A. Kolot // Ukrayina: aspekty` pracj. – 2007. – # 4. – S. 4–9.
6. Dorovs`koj` O. F. Udoskonalennya upravlinnya personalom: uzgodzhennya kadrovoyi` polity`ky` ta strategiyi` rozvy`tku : avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk : specz 08.09.01 – Demografiya, ekonomika pracj ta social`na polity`ka / O. F. Dorovs`ky`j. – X., 2005. – 21 s.
7. Kornev V. M. Kadrovyy` potency`al sel`skoxozyajstvenny`x organy`zacy`j: formy`rovany`e y` y`spol`zovany`e (Teory`ya y` prakty`ka) : avtoref. dy`s... d-ra ekon. nauk : specz 08.00.05 – Ekonomy`ka y` upravleny`e narodnym` xozuyajstvom: ekonomy`ka, organy`zacy`ya y` upravleny`e predp`ry`yaty`yamy`, otraslyamy` promyshlennosty` / V. M. Kornev. – M., 2005. – 25s.
8. Kulijchuk V. I. Moty`vaciya pidvy`shhennya trudovogo potencialu verstatny`kiv : avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk : specz 08.09.01 – Demografiya, ekonomika pracj, social`na ekonomika i polity`ka / V. I. Kulijchuk. – Donecz`k, 2005. – 25 s.
9. Pry`zhy`galins`ka N. V. Formuvannya ta pidvy`shhennya efekty`vnosti vy`kory`stannya kadrovogo potencialu sil`s`kogospodars`ky`x pidp`ry`yemstv regionu : avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk : specz 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnya pidp`ry`yemstvamy` (ekonomika sil`s`kogo gospodarstva i APK) / N. V. Pry`zhy`galins`ka. – My`kolayiv, 2008. – 21 s.
10. Shheky`n G. V. Teory`ya kadrovoj` poly`ty`ky` : monografiya / G. V. Shheky`n. – K. : MAUP, 2007. – 176 s.
11. Bezsmertna V. V. Strategichne upravlinnya kadrovym` potencialom pidp`ry`yemstva / V. V. Bezsmertna // Ekonomy`ka y` upravleny`e. – 2007. – # 3. – S. 48–53.
12. Samojlenko S. M. Formuvannya trudovogo potencialu sub`yektiv` gospodaryuvannya : avtoref. dy`s... kand. ekonom. nauk : specz 08.09.01 – Demografiya, ekonomika pracj, social`na ekonomika i polity`ka. – Xarkiv, 2005. – 22 s.
13. Gny`bidenko O. I. Social`no-ekonomichny`j mexanizm efekty`vnogo vy`kory`stannya ta rozvy`tku trudovogo potencialu promy`slovosti : avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk : specz 08.00.07 – Demografiya, ekonomika pracj, social`na ekonomika i polity`ka / O. I. Gny`bidenko. – Ky`yiv, 2007. – 24 s.
14. Maslov E. V. Upravleny`e personalom predp`ry`yaty`ya : Ucheb. / E. V. Maslov ; pod red. P. V. Shemetova. – M. : Y`NFRA-M ; Novosy`by`rsk : NGAЭy`U, 2009.
15. Gorely`k A. L. Algory`tmy` raspoznavany`ya sy`stem` texny`cheskoj` y`nformacy`y` / Dy`agnosty`ka y` prognozy`rovany`e razrusheny`ya svarnyx` konstrukcy`j. Вып. 3. – K. : Naukova dumka, 1986. – S. 22.
16. Ajvazyan S. A. Pry`kladnaya` staty`sty`ka. Klassy`fy`kacy`ya y` sny`zheny`e razmernostej / S. A. Ajvazyan, V. M. Buxshaber, Y`. S. Enyukov, L. D. Meshalky`n – M. : Fy`nansy` y` staty`sty`ka, 1989 – 607 s.
17. Kuzy`chev A. S. Dy`agrammy` Venna / A. S. Kuzy`chev. – M. : Nauka, 1968. – 253 s.
18. Ny`kolaev V. Y`. Sy`stemotexny`ka. Metody` y` pry`lozheny`ya / V. Y`. Ny`kolaev, V. M. Bрук. – L. : Mashy`nostroeny`e 1985. – 199 s.
19. Nечёткy`e mnozhestva y` teory`ya` vozmozhnostej. Posledny`e dosty`zheny`ya / pod red. R. R. Yagera. – M. : Rady`o y` svyaz`, 1986. – 408 s.

Надіслана/Written: 20.05.2014 р.
Надійшла/Received: 24.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 504+330.341.1

Н. М. АНДРЕЄВА, О. М. МАРТИНЮК

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

З'ясовано ролі та особливості формування системи екологізації інноваційної діяльності як складової загальної системи управління економікою; сформовано аналітичний базис визначення сутності структурних змін в економіці; визначено систему факторів впливу на структурні зрушення в державі; здійснено екологічну оцінку впливу структурних змін в економіці України на екологічну ситуацію.

Ключові слова: екологізація економіки, трансформація, інноваційна діяльність, структура.

N. M. ANDREEVA, O. M. MARTYNYUK
IMPEER of NAS of Ukraine, Odessa

MODERN ASPECTS OF ECOLOGICAL INNOVATION UKRAINE IN THE TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract – The article defines the role and features of the formation of environmental innovation as part of the overall management of the economy; formed the analytical basis for determining the nature of structural changes in the economy; defined the factors of affecting the structural changes; implemented an environmental assessment of the impact of structural changes in the economy of Ukraine on the environmental situation.

Key words: greening the economy, transformation, innovation, structure.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. відбувається перехід світового господарства на інноваційну модель розвитку, що виявляється, зокрема, у трансформації переважної більшості структурних складових соціально-економічного устрою суспільства, зміні рушійних сил розвитку національних економік більшості країн. Прискорення темпів науково-технічного прогресу і перетворення його на основний фактор інноваційного розвитку економіки вимагає підвищення ефективності використання науки і техніки в рамках реалізації глобальної стратегії розвитку суспільства. Рівень розвитку науково-технічного потенціалу і економіки знань сьогодні є визначальними факторами в плані визначення рівня конкурентоспроможності економіки країни у світовому економічному просторі; вони дозволяють гармонійно поєднати кількісне зростання з поліпшенням якісних показників економічного розвитку. Але новітні тенденції науково-технічного прогресу є не лише засобом вирішення нагальних проблем людства, а іноді стають фактором виникнення нових загроз і небезпек. В зв'язку з цим особливої уваги в цьому питанні набуватиме визначення економічних та інституційних передумов екологізації інноваційного розвитку. Зазначимо, що поняття екологізації розкриває процес проникнення екологічних принципів у різні види та сфери життєдіяльності людей. Сьогодні в Україні сформувалася критична екологічна ситуація. Слід підкреслити, що за ступенем небезпечності для здоров'я людини забруднення атмосферного повітря є головним негативним чинником. В Україні немає жодного промислового об'єкта, внаслідок виробничої діяльності якого концентрація основних забруднюючих речовин не перевищувала б граничні рівні допустимих показників. На сьогодні функціонує близько 10 тисяч об'єктів потенційно підвищеної екологічної та технологічної небезпеки. Як наслідок: 15,3 % жителів міст проживають в умовах мінімального забруднення повітря, 52,8 % – помірного, 24,3 % – сильного; 7,8 % – у крайньому сильному забрудненні. Екологізація економіки повинна бути однією із стратегічних цілей розвитку держави, так як тільки такий шлях розвитку забезпечить збереження природно-ресурсного потенціалу, необхідного для економічного зростання; створить високу якість життя людей; дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку, все більшою мірою орієнтуватися на підтримку екологічно чистих товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з екологізації економіки та інвестиційно-інноваційної діяльності відображені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Н. Андрєєвої [1, 2], Б. Буркинського, В. Голяна, Т. Галушкіної, С. Ілляшенко, Л. Мельника, Є. Мішеніна, О. Прокопенко, С. Харічкова, М. Хвесика, Є. Хлобистова, та ін. Вище названі науковці у своїх дослідженнях розкривають актуальність екологізації вітчизняної економіки, а також формування такої важливої складової трансформаційної системи інноваційного менеджменту як структура управління екологічними інноваціями та інвестиціями на державному, локальному та регіональних рівнях.

Метою статті є з'ясування сутності та визначення особливостей та перспектив екологізації інноваційного розвитку в контексті структурної трансформаційної економічної політики України.

Виклад основного матеріалу. Досить складним і суперечливим є питання про механізми і принципи структурної політики держави з метою мінімізації негативного впливу на природу та досягнення сталого розвитку. У зв'язку з цим необхідно, перш за все, звернутися до аналізу самої проблеми структурних зрушень в економіці України. Комплексний аналіз показників структурних змін економіки України за період 2005–2012 р., наведених у таблиці 1 [3, 4], показує, що динаміка більшості найбільш важливих показників перевищує порогові значення параметрів економічної безпеки.

**Комплексний аналіз структурних змін економічного розвитку України
(у контексті параметрів економічної безпеки) [3, 4]**

Показник	Нормативне значення	2005 р.	2008 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1. Інвестиції в основний капітал, % до ВВП	> / = 25	21,09	24,59	13,92	16,06	20,85
2. Фінансування НТР, % до ВВП	> / = 2	1,17	0,85	0,83	0,74	0,75
3. Інфляція (+), дефляція (-) за рік, %	< / = 5	10,3	22,3	9,1	4,6	-0,2
4. Обсяг тіньової економіки, % до ВВП	< / = 25	30	35	38	32	31
5. Витрати домогосподарств на продовольчі товари, у % до сукупних витрат	< / = 50	61,0	53,0	56,7	56,5	55,72
6. Вартість банківських кредитів, % річних	< / = 10	14,6	16,0	14,6	14,3	15,5
7. Коефіцієнт відкритості економіки, % до ВВП	< / = 50	51,1	51,6	52,2	57,5	55,1
8. Коефіцієнт покриття експортом імпорту	> / = 1	1,02	0,86	0,95	0,90	0,86
9. Експортна залежність, % до ВВП	< / = 50	51,5	47,6	50,8	54,4	50,9
10. Імпортна залежність, % до ВВП	< / = 50	50,7	55,6	53,7	60,6	59,3
11. Індекс людського розвитку	> / = 0,8	0,788	0,786	0,733	0,737	0,740
12. Рівень безробіття (за методологією МОП), %	< / = 7, 6	7,8	6,9	8,8	8,6	8,1
13. Номінальна зарплата, дол. США	> / = 800	157,4	342,7	282,0	330,4	378,7
14. Коефіцієнт депопуляції	< / = 1	1,84	1,48	1,41	1,32	1,27

Так, частка інвестицій в основний капітал у відсотках до ВВП коливається в межах від 13,92 до 20,85 % (при нормі більше або дорівнює 25 %); фінансування науково-технічних робіт у відсотках до ВВП – від 0,74 до 1,17 (при нормі більше або дорівнює 2 %); обсяг тіньової економіки – від 30 до 38 % (при нормі менше або дорівнює 25 %); витрати господарств на продовольчі товари – від 53 до 61 % (при нормі менше або дорівнює 50 %); вартість банківського кредиту – від 14,3 до 16 % (при нормі менше або дорівнює 10 %); коефіцієнт відкритості економіки у відсотках до ВВП – від 51,1 до 57,7 % (при нормі менше або дорівнює 50 %); індекс людського розвитку – від 0,733 до 0,788 % (при нормі менше або дорівнює 0,8); номінальна заробітна плата, дол. США – від 157,4 до 378,8 (при нормі менше або дорівнює 800). Крім того, необхідно відзначити, що ряд інших важливих показників мають значення близькі до граничних значень – індикаторів економічної безпеки (див. табл. 1). Наведені дані свідчать, що для України характерним є зрощування інституційних, екологічних, технологічних та економічних ризиків. Тому питання визначення екологічних стратегічних орієнтирів державної інноваційно-інвестиційної політики можуть бути віднесено до пріоритетів національної безпеки. У зв'язку з цим вважаємо, що екологізація вітчизняної економіки повинна здійснюватися в практичній площині на підґрунті екологічної трансформації інноваційної політики.

Для виявлення особливостей екологізації інноваційного розвитку істотними є два аспекти. Перший пов'язаний з виявленням носіїв економічного та екологічного імперативів в структурі соціально-економічного управління. Другий – з визначенням траєкторії розвитку економіки з відображенням динаміки підходів до врахування екологічного чинника. Ці два аспекти набувають специфічних рис під впливом типу економіки, в якому вони розглядаються. Сьогодні виділяють три типи економіки: до індустріальний, індустріальний і постіндустріальний. Лише небагато країн залишилися на до індустріальній сходинці. Країни, що розвиваються, правомірне віднести до індустріальних. Тільки найрозвиненіші в економічних відносинах країни сьогодні переходять до постіндустріального суспільства. У цих країнах формуються нові технологічні устрої, домінуючу роль в яких виконують інформація та сфера послуг. Ці тенденції істотними стають і для індустріальних країн з менш розвинутою економікою, оскільки зміщують орієнтири розвитку в нехарактерну для них площину. З сучасного погляду важливим стає питання врахування екологічного чинника зміни масштабу технологічного модуля, який несе за собою як нові проблеми, так і можливості їх вирішення.

Перехід економіки України на інноваційну модель розвитку проголошено головним і визначальним пріоритетом держави ще у 2000 р. Проте на практиці цього не відбулося через відсутність системного державного управління наукою та інноваційною сферою. Через украї незадовільне фінансування триває деградація наукового потенціалу країни, зведено нанівець програмно-цільовий метод вирішення найважливіших науково-технологічних проблем. Сьогодні в Україні виникла парадоксальна ситуація. З одного боку, розвинутою вважається наукова сфера та її величезний потенціал. На перший погляд, і результативність виконання наукового потенціалу за показником обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт має позитивну тенденцію нарощування (за останні десять років більше, ніж у п'ять разів). З іншого – науково-технічний потенціал країни не став основою прискорення темпів упровадження інновацій у вітчизняну економіку. Важливою проблемою є, як наголошувалося, відірваність науки від виробництва. Як наслідок, інноваційна активність у промисловості знизилася за останні 12 років за деякими показниками майже в п'ять разів. Частка України на світовому ринку наукомісткої продукції є меншою 0,1 %, питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт становить близько 1 % ВВП України, інноваційна активність промислових підприємств залишається надзвичайно низькою, оновлення основних засобів не досягає 5 % на рік, матеріально-технічна база наукових організацій швидко “старіє”. На фоні збільшення кількості осіб із науковими

ступенями погіршується якість їх підготовки, посилюється відтік кадрів до інших сфер діяльності, міграція кваліфікованої та придатної частини наукової еліти, зростає середній вік дослідників [5]. Ситуацію щодо ефективності використання наукового потенціалу в економічній системі країни прийнято оцінювати за допомогою показника наукоємності, який в Україні постійно знижується (табл. 2). Подібна тенденція має негативний характер: кошти, спрямовані на розвиток науки, в нашій країні використовуються неефективно. Світовими експертами доведено, що національній економіці для здійснення переходу до інноваційної моделі розвитку на основі власного наукового потенціалу необхідно підтримувати показник наукоємності ВВП на рівні не нижче 2,5 %. У провідних країнах світу (США, Японії, Франції) цей показник досягає майже 3 %.

Таблиця 2

Країна	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2020 р. (прогноз)
ОЕСР	2,1	2,2	2,3	2,4	2,6
США	2,5	2,7	2,6	2,7	2,8
Японія	2,7	3,0	3,3	3,4	3,5
Китай	0,6	0,9	1,3	1,5	1,9
Росія	1,0	1,1	1,1	1,2	1,5
БРІК	0,7	0,9	1,0	1,1	1,4
Україна	1,2	1,0	1,0	0,9	1,3
Білорусь	1,0	0,7	0,7	0,8	1,3

Сучасні зміни технологічної структури можна віднести до екологічно прогресивної складової розвитку. Згідно з даними Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії Наук України [7], майже 60 % обсягу промислової продукції припадає на третій технологічний уклад, 38 % – на четвертий (табл. 3).

Таблиця 3

Показник	Технологічний уклад			
	третій	четвертий	п'ятий	шостий
Обсяг виробництва продукції	57,9	38	4	0,1
Фінансування наукових розробок	6	69,7	23	0,3
Витрати на інновації	30	60	8,6	0,4
Інвестиції	75	20	4,5	0,5
Капітальні вкладення на технічне переозброєння та модернізацію	83	10	6,1	0,9

Як видно з таблиці, за обсягом виробництва продукції вищі технологічні уклади – п'ятий та шостий – складають близько 4 %, причому шостий технологічний уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку держави у майбутньому, в Україні майже відсутній (менше 0,1 %). Близько 58 % промислової продукції припадає на третій технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, обробки металів, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) і 38 % – на четвертий. Фінансування науково-технологічних розробок майже на 70 % припадає сьогодні на четвертий, і тільки 23 % – на п'ятий технологічний уклади, 60 % і 30 % інноваційних витрат розподіляються між четвертим і третім технологічними укладами, а п'ятий – в інноваційних витратах займає лише 8,6 %. Що стосується інвестицій, які фактично визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, то 95 % усіх інвестицій спрямовуються на третій і четвертий технологічні уклади (75 % і 20 % відповідно), і лише 4,5 % – в п'ятий технологічний уклад.

У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) на 83 % домінує третій технологічний уклад і лише 10 % припадає на четвертий. Пріоритети, які фактично сформувалися в Україні останніми десятиліттями, не відповідають вимогам часу та потребам навколишнього природного середовища. Фактично закладається майбутня структура промислового виробництва з домінуванням третього технологічного укладу. Технічний рівень більшості виробництв України відстає від рівня розвинутих країн якнайменше на 50 років. Як зазначалось, для України важливим фактором є зміна промислової структури економіки у напрямку орієнтації на п'ятий і шостий уклади інвестиційної політики щодо фінансування екологічних питань, а з другого боку про активізацію ролі підприємницького сектору в залученні екологічних інвестицій.

Висновки. Проблема забезпечення екологічної спрямованості інноваційного розвитку багато в чому вимагає розробки рекомендацій щодо стимулювання інноваційного розвитку в контексті екологізації економіки. При цьому виникає необхідність, з одного боку, подолати певну складність обґрунтування шляхів упровадження екологічних імперативів безпосередньо в господарську діяльність. З іншого – відійти від стереотипів управління економічним розвитком, що склалися, які на жаль, чинять опір процесу інтродукції екологічних принципів у господарську практику. З методологічних позицій стає очевидним, що успішне подолання опору повинне проводитися з двох боків: з боку впорядкування стратегічних орієнтирів розвитку саме економічної діяльності та з боку вдосконалення власне екологічно спрямованої діяльності в контексті імплементації інноваційної філософії в господарську діяльність.

Література

1. Андреева Н. Н. Экологические инновации как базис процессов экологизации инвестиционной деятельности в Украине / Н. Н. Андреева. // *Наук. пр. Донец. нац. техн. університету. Серія економічна. Вип. 68.* – Донецьк, 2003. – С. 101–107.
2. Андреева Н. Н. Экологические инновации и инвестиции: сущность, системология, специфика взаимодействия и управления / Н. Н. Андреева, Е. Н. Мартынюк // *Вісн. Хмельниц. нац. університету.* – 2011. – № 2, т. 2. – С. 205–209.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Сухоруков А. І. Нормативний підхід до оцінювання економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков ; за ред. Є. В. Хлобистова // *Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід.* – Черкаси, 2013. – С. 34–48.
5. Ляшенко О. Міжнародні стратегічні альянси у створенні організаційних знань окремих підприємств / О. Ляшенко, Б. Сенів // *Вісн. Тернопіл. акад. народ. господарства.* – Т. : Економічна думка, 2009. – Вип. № 3. – С. 77–80.
6. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2010, Science and Engineering Indicators 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/10/0,3343,en_2649_33703_39493962_1_1_1_1,00.html; <http://www.nsf.gov>.
7. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем / за наук. ред. М. А. Хвесика. – К. : Наукова книга, 2013. – 486 с.

References

1. Andreeva N. N. Ekologicheskiye innovatsyyi kak bazys protsessov ekolohyzatsyyi ynvestytsyonnoy deyatel'nosti v Ukraine / N. N. Andreeva. // *Nauk. pr. Donets. nats. tekhn.. universytetu. Seriya ekonomichna. Vyp. 68.* – Donets'k, 2003. – S. 101–107.
2. Andreeva N. N. Ekologicheskiye innovatsyyi y ynvestytsyyi: sushchnost', systemolohyya, spetsyfyka vzaymodeystviya y upravlenyya / N. N. Andreeva, E. N. Martynuk // *Visn. Khmel'nyts. nats. universytetu.* – 2011. – # 2, t. 2. – S. 205–209.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Sukhorukov A. I. Normatyvnyy pidkhdid do otsinyuvannya ekonomichnoyi bezpeky derzhavy / A. I. Sukhorukov ; za red. Ye. V. Khlobystova // *Ekonomichna bezpeka derzhavy: mizhdystyplinarnyy pidkhdid.* – Cherkasy, 2013. – S. 34–48.
5. Lyashenko O. Mizhnarodni stratedichni al'yansy u stvorenni orhanizatsiynykh znan' okremykh pidpryyemstv / O. Lyashenko, B. Seniv // *Visn. Ternopil. akad. narod. hospodarstva.* – T. : Ekonomichna dumka, 2009. – Vyp. # 3. – S. 77–80.
6. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2010, Science and Engineering Indicators 2009 // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.oecd.org/document/10/0,3343,en_2649_33703_39493962_1_1_1_1,00.html; <http://www.nsf.gov>.
7. Innovatsiyno-investytsiyina i tekhnolohichna bezpeka transformatsiyi rehional'nykh ekonomichnykh system / za nauk. red. M. A. Khvesyka. – K. : Naukova knyha, 2013. – 486 s.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ГРІНМЕЙЛ ЯК ФОРМА КОРПОРАТИВНОГО ШАНТАЖУ

Досліджено суть та методи застосування грінмейлу як форми корпоративного шантажу. Визначено грінмейл через категорію "зловживання правом", як особливий тип правопорушення. Розглянуто класичну схему корпоративного шантажу, яка починається з того, що міноритарний акціонер подає позов про нанесення йому збитків діями мажоритарних акціонерів. Виділено класичні способи грінмейлу та зазначено, що державі потрібно приймати корпоративні закони, щоб зробити грінмейл не вигідним і неможливим.

Ключові слова: грінмейл, фінансовий шантаж, корпоративний шантаж, злиття та поглинання, недружній поглинання.

Z. B. ZHYVKO, P. O. MUZH

Lviv State University of Internal Affairs

A. I. VOLNYKH

VSP Technology College "Lviv Polytechnic"

HRINMEYL AS A FORM OF CORPORATE BLACKMAIL

Abstract – This paper investigates the nature and methods of use greenmail as a form of corporate blackmail. Definitely hrinmeyl through the category of "abuse of right" as a particular type of offense. Considered a classic corporate blackmail scheme that begins with the fact that a minority shareholder submits a claim for damages actions causing him the majority shareholder. Highlight classical methods hrinmeylu and noted that the State must adopt corporate laws to make greenmail unprofitable and impossible. The study of corporate blackmail as a means of absorption and transfer of ownership, illegal redistribution of property in favor of unfair competition and powerful financial-industrial groups, so it is important to identify the aggravating circumstances, the presence of which indicates corporate blackmail just as the abuse of the law. So if the company capitalization and assets adequate to each other, if reasonably lined up mechanisms of corporate governance, grimmeyl in respect of such companies is almost impossible. If the management company managed to make mistakes, because that was hrinmeylery, it's only wine company.

Key words: greenmail, financial blackmail, blackmail corporate, mergers and acquisitions, hostile takeovers.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток конкурентного середовища як важливої передумови сталого економічного зростання будь-якої країни залежить від неухильного дотримання всіма суб'єктами господарювання "правил гри" на ринку, які ґрунтуються на законодавчих, моральних, культурних та інших чинниках. Нечіткість формулювання таких правил, або наявність можливостей для їх порушення стимулюють суб'єктів господарювання до протиправних дій, які суперечать як чинному законодавству, так і чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Так, характерною рисою сучасного етапу розвитку економіки є зростаюча кількість операцій зі злиття та поглинання (M&A), яка у країнах з нерозвинутими ринковими відносинами часто проявляється у досить агресивній формі.

Постановка завдань. Мета дослідження полягає у систематизації наукових напрацювань з розкриття економічної сутності застосування грінмейлу, дослідження системи та передумов виникнення грінмейлу як форми корпоративного шантажу міноритарним акціонером. Вивчення корпоративного шантажу як способу поглинання та відчуження підприємств, незаконного перерозподілу власності на користь недобросовісних конкурентів і потужних фінансово-промислових груп, тому важливо виявити кваліфікуючі ознаки, наявність яких свідчить про корпоративний шантаж саме як про зловживання правом.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Цим питанням займалися російські вчені та фахівці: М. Іонцев, Н.Б. Рудик, А. Іванов, В. Шликов, В.І. Ярочкін; зарубіжні вчені Грейм Дінзе, Фріц Крюгер, Стефан Зайзель, Рік Рікертс, Роберт Е. Гунтер, Стенлі Фостер Рід, Александра Рідлажу, Уоррен Баффет, а також українські економісти С.В. Васильчак, О.О. Кахович, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.П. Пономарев, Н.І. Чаварга та ін. Аналіз зазначених праць дає можливість виокремлювати невирішену проблему щодо застосування схем і методів протиправного поглинання та захоплення вітчизняних підприємств, що своєю чергою створює реальну загрозу національним інтересам України, безпосередньо підприємствам і вимагає формування ефективної системи протидії цим явищам. Нажаль, проблема грінмейлу ще не досить висвітлена у вітчизняній літературі економістами.

Основні результати дослідження. Масова приватизація і перехід на рейки приватної власності раніше підпорядкованих державі підприємств і організацій призвела не тільки до реалізації можливості щодо їх купівлі та продажу, а й спричинила за собою реальну загрозу їх недружнього поглинання конкурентами. Одним із таких шляхів є метод грінмейл. За словником ринкової економіки цей термін – "корпоративний шантаж шляхом скупки значної кількості акцій будь-якої компанії із пропозицією продати їх за підвищеними цінами за умови, що інші компанії підписують угоду про невтручання" [1].

Термін "грінмейлер" у класичному розумінні характеризує ситуацію, в якій певний пакет акцій акціонерного товариства перебуває у володінні "недружньо" налаштованої по відношенню до цього акціонерного товариства компанії. Але особливість такої ситуації вимагає від уже зазначеного товариства викупити акції зі значною премією, щоб запобігти застосуванню до неї процедури поглинання [2].

Грінмейл – це “корпоративний шантаж, який полягає у начебто законній діяльності міноритарного акціонера, направленої на спонукання менеджменту товариства придбати акції у нього за значно вищою ціною або отримання відступних у грошовій або іншій формі” [3].

І. Лісіхін зазначає, що це фінансовий шантаж, головна мета стратегії якого – отримання безпідставного збагачення, або відступного за відмову від претензій, або продаж своїх прав за завищеною ціною, або отримання таких переваг, які не можуть бути законно отримані за існуючих умов господарського обігу [4]. Ми погоджуємося з думкою В. Грібанова, який визначає грінмейл через категорію “зловживання правом”, розглядаючи як особливий тип правопорушення, вчинений уповноваженою особою при здійсненні належного їй права із використанням недозволених конкретних форм у межах дозволеної законом загальної поведінки [5]. Отже, грінмейл – це діяльність, спрямована на одержання надприбутку за допомогою спекуляцій або зловживань своїми акціонерними правами стосовно підприємства.

Практика корпоративного шантажу була застосована вперше у США в середині 80-х рр. ХХ ст., коли відомі фінансисти Томас Пікенс (Thomas Pickens) та Джеймс Голдсміт (James Goldsmith) отримали надприбутки в операціях з компаніями Goodyear Tire та Occidental Petroleum за допомогою елементів грінмейлінгу.

Проте світового поширення це явище набуло завдяки американському мільярдеру Кеннету Дарту. На початку 90-х рр. ХХ ст. він викупив близько 4% зовнішнього боргу Бразилії. У 1994 р., коли країна домовилась із 750 кредиторами про реструктуризацію свого боргу, лише Дарт не погодився із запропонованим планом і вимагав для себе особливих умов. Вести з ним переговори було неможливо, адже Дарт вимагав за свою згоду астрономічну суму. Тому уряд Бразилії реструктуриував свої борги без участі Дарта. Той подав до суду і в результаті отримав більше \$800 млн. Через рік він зірвав емісію бразильських облігацій, випустивши на ринок власні папери, забезпечені належною йому частиною зовнішнього боргу, і тим самим спровокував фінансову кризу [6].

Класична схема корпоративного шантажу починається з того, що міноритарний акціонер подає позов про нанесення йому збитків діями мажоритарних акціонерів. При цьому він вимагає застосувати як заходи забезпечення позову не тільки арешт акцій великого власника, а й заборона брати участь йому у роботі загальних зборів акціонерів. Зазвичай, привід для того, щоб порушити позов, не суттєвий або надуманий. Це може бути і визнання недійсним ненормативного акта Товариства, і майновий позов (табл. 1) [7, 8].

Таблиця 1

Класичні приклади грінмейлу

Грінмейлер	Сфера активності	Об'єкти грінмейлу
К. Ікан (Carl Icahn)	Захист інтересів міноритаріїв та участь у захопленні корпорацій через придбання акцій та їх перепродаж за цінами, вищими за ринкові	Trans World Airlines, Texaco, Western Union, USX, Phillips Petroleum, TimeWarner
К. Дарт (Kenneth Dart)	Шантаж великих корпорацій та урядів (придбання боргових облігацій з подальшим саботажем політики реструктуризації їх боргу)	Бразилія, Аргентина, Еквадор, Federal Home Loan Mortgage Corp., Immucor Inc.

Інші способи корпоративного шантажу:

1) корпоративний шантаж здійснюється його акціонерами. Але необхідно розуміти, що особи, зареєстровані в реєстрі акціонерів, які де-юре володіють акціями, не є фінансовими та ідейними організаторами шантажу. Здебільшого, акції купуються на підставних осіб (фірми-одноденки, офшорні компанії тощо). Самі грінмейлери воліють залишатися в тіні і, зазвичай, побоюються розголосу;

2) корпоративний шантаж спрямований на створення несприятливих економічних умов для роботи товариства (наприклад, визнання недійсними укладених ним угод, призупинення діяльності підприємства, зрив запланованих контрактів). Об'єктом атаки можуть бути не тільки майнові відносини, але і ділова репутація господарського товариства;

3) метою корпоративних шантажистів є спонукання самого акціонерного товариства, його керівництва, інших акціонерів до викупу належних шантажистам акцій в обмін на припинення діяльності, що завдає шкоди суспільству;

4) з формальної точки зору дії корпоративних шантажистів не є порушенням чинного законодавства. Корпоративні шантажисти користуються тими правами, які надані їм чинним законодавством, але реалізують їх з метою виникнення у акціонерного товариства негативних наслідків.

Схему класичного корпоративного шантажу на підставі роз'яснення В. Грачова можна подати рис. 1. Грінмейл в чистому вигляді, за В. Грачовим, практично не зустрічається [9]. Це або підготовка, або невдала спроба недружнього поглинання (рейдерського захоплення). Грінмейл відокремлюють від рейдерства, оскільки вважається, що метою рейдера в цьому випадку є не одержання прибутку від перепродажу акцій, а встановлення повного контролю над бізнесом (Перший тип рейдерства – “грінмейл” – є “найлегшим” і взагалі не пов'язаний із захопленням корпоративних прав [10]). Зокрема, експерт О. Єрмоленко, зазначає, що державі потрібно приймати корпоративні закони, щоб зробити грінмейл не вигідним і неможливим [11]. Погоджуємося з автором, що для боротьби з грінмейлом, своєчасним і хорошим кроком було б викорінення корупції.

Однак, корупція – фатальна проблема нашої країни, яку неможливо вирішити в один момент. Корупція стоїть перед питанням грінмейл, вона має всеосяжний характер у сферах діяльності.

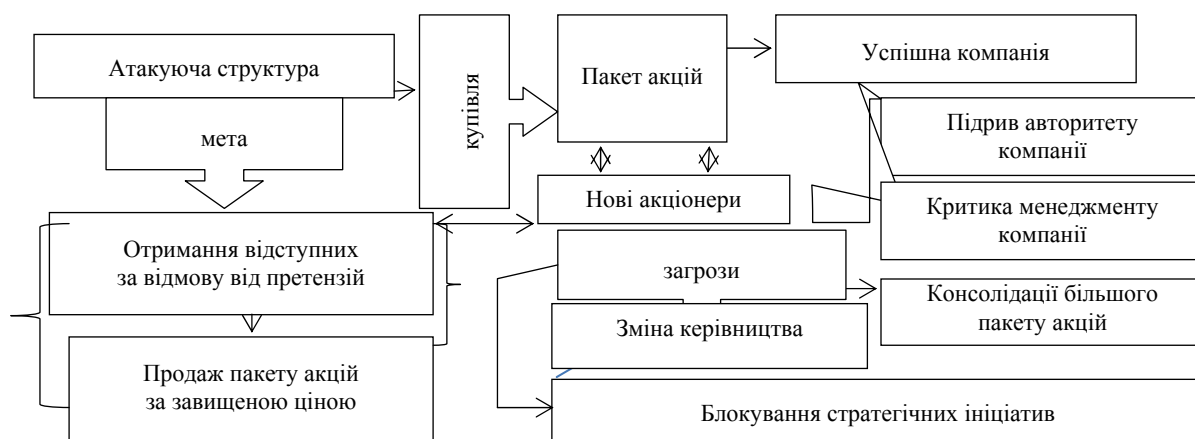


Рис. 1. Мета компанії-грінмейлера [9]

Г. Іванюк, експерт BDO в Росії, вважає, що розвиток законодавства про права міноритаріїв має йти шляхом встановлення балансу інтересів між великими і міноритарними акціонерами [12]. Слушною, на наш погляд, ця думка є і для України, адже в шантажі не в останнє місце компанія, яку шантажують, бо шантаж можливий саме в результаті допущених помилок менеджментом компанії, її прорахунками та порушеннями. Так, юрист компанії Lidings С. Патракеєв – стверджує, що якщо у компанії капіталізація і вартість активів адекватні один одному, якщо розумно вибудовані механізми корпоративного управління, то грінмейл у відношенні такої компанії практично неможливий. Якщо ж менеджмент компанії встиг набирати помилок, через які з'явився грінмейлери, це виключно вина компанії [13]. Тобто, за помилки менеджменту повинен розплачуватися сам менеджмент і зайвими є нарікання на державу і недосконалість законодавчої бази.

Висновки. Функція злиттів та поглинань певних напрямів, грінмейлу та рейдерства залежить від застосування конкретних методів та інструментів. Тому необхідно створити належне, ефективно діюче інституційне середовище, що базується на комплексі формальних норм та правил, з метою пом'якшення конфліктів між інтересами різних учасників процесу концентрації ринків має бути сформований ряд неформальних інститутів [14]. Саме таке інституційне середовище має включати в себе набір неписаних принципів, норм та рекомендацій щодо поведінки компаній у конкурентній боротьбі як загалом, так і за умов їхньої участі у процесах консолідації. Тоді будь-які порушення будуть відкриті, висвітлені в ЗМІ та викликать широкий резонанс у суспільстві. Долучати потрібно громадські організації, пресу та ініціювати громадські обговорення діяльності компаній-порушників, що негативним чином позначатиметься на їх іміджі та співпраці з іншими контрагентами ринку. Це забезпечить досягнення державою наступних цілей: 1) підвищення культури конкуренції у підприємницькому секторі зокрема та в суспільстві в цілому; 2) стимулюватиме підприємства до відповідальних та чесних дій по відношенню до своїх партнерів в процесі концентрації та ведення конкурентної боротьби [14]; 3) буде можливість використання судами відомої норми пп. 2–6 ст. 13 ЦК України; 4) дозволить державі сконцентрувати свою увагу на боротьбі з криміналом та зменшення остраху у підприємців щодо корпоративного шантажу та рейдерства.

Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств” є забезпеченням середовища в якому не має місця для силових та протиправних захоплень підприємств.

Література

1. Українсько-російсько-англійсько-німецький словник термінів ринкової економіки. – К. : Обереги, 2003. – 621 с.
2. Загородній А. Г. Акції. Акціонерні товариства : термінол. словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Кондор, 2007. – 84 с.
3. Нікульников Д. Грінмейл і право акціонера на отримання інформації про діяльність товариства / Д. Нікульников // Юрид. радник. – 2007. – № 1 (15).
4. Лисихин И. Все начатое дурно крепнет злом / И. Лисихин // Рос. газета. Федеральный выпуск. – 29 апр. 2004 г. – № 3467.
5. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав / В. П. Грибанов. – М. : Статут, 2001. – 21 с.
6. Любимская А. Как инвестор Кеннет Дарт зарабатывает на гринмейле / А. Любимская // Журн. “D” : Вып. № 26 (86) від 7.12.2009 г.

7. Фрумкин К. Гринмейл: перезагрузка [Электронный ресурс] / К. Фрумкин. – Режим доступа: <http://www.ko.ru/articles/23772>.
8. Manry D. Greenmail: A Brief History / D. Manry, D. Stangeland // Stanford Journal of Law, Business and Finance. – 2001. – № 6.
9. Грачов В. Противодействие противоправным поглощениям в современных социально-экономических условиях / В. Грачов // Газета “эж-ЮРИСТ” VIP-семинар 16.04.2012 г.
10. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А. Г. Патрик ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
11. Иванюк Г. Гринмейл: перезагрузка / Г. Иванюк // Журн. “Компания” – деловой еженедельник : вып. № 687 (2) від 21.03.2012 г.
13. Патракеев С. Признание права отсутствующим / С. Патракеев, Т. Ларина // Журн. “Корпоративный юрист” : вып. № 11, нояб. 2012 г.
14. Филюк В. В. Суперечності інтересів учасників концентрації ринку та особливості їх прояву в Україні / В. В. Филюк // Вісн. ОНУ імені І. І. Мечнікова, 2013. – Т. 18, вип. 1. – С. 216–225.

References

1. Ukrayins'ko-rosiys'ko-anhliys'ko-nimets'kyu slovnyk terminiv rynkovoyi ekonomiky. – К. : Oberehy, 2003. – 621 s.
2. Zahorodniy A. H. Aktsiyi. Aktsionernitovarystva : terminol. slov. / A. H. Zahorodniy, H. L. Voznyuk. – К. : Kondor, 2007. – 84 s.
3. Nikul'nykov D. Grinmeyl i pravo aktsionera na otrymannya informatsiyi pro diyal'nist' tovarystva / D. Nikul'nykov // Yurydychnyy radnyk. – 2007. – # 1(15).
4. Lysykhyn Y. Vse nachatloe dumo krepnet zlom / Y. Lysykhyn // Ros. hazeta. Federal'nyy vypusk. – 29 apr. 2004 h. – # 3467.
5. Hrybanov V. P. Osushchestvlenye y zashchyta hrazhdanskykh prav / V. P. Hrybanov. – М. : Statut, 2001. – 21 s.
6. Lyubym'skaya A. Kak ynvestor Kennet Dart zarabatyvaet na hrynmeyle / A. Lyubym'skaya // Zhurnal “D” : Vypusk # (86) 26 vid 7.12.2009 h.
7. Frumkyn K. Hrynmeyl: perezahruzka / K. Frumkyn [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ko.ru/articles/23772>.
8. Manry D. Greenmail: A Brief History / D. Manry, D. Stangeland // Stanford Journal of Law, Business and Finance. – 2001. – # 6.
9. Hrachov V. Protivodeystviye protivopравным pohloshcheniyam v sovremennykh sotsyal'no-ekonomicheskyykh uslovyiyakh / V. Hrachov // Hazeta “эzh-YuRYST” VIP-seminar 16.04.2012 h.
10. Hokhan P. A. Slyanyaya, pohloshchenyya y restrukturyzatsyya kompanyy / A. H. Patryk ; per. s anhl. – М. : Al'pyna Byznes Buks, 2004. – 741 s.
11. Ivanyuk H. Hrynmeyl: perezahruzka / H. Ivanyuk // Zhurnal “Kompanya” – delovoye zhenedel'nyk : вып. # (2) 687 vid 21.03.2012 h.
12. Patrakeev S. Priznanie prava otsutstvuyushhim / S. Patrakeev, T. Larina // Zhurnal “Korporativnyy yurist” : vyp. № 11, noyabr 2012 g.
14. Filyuk V. V. Superechnosti interesiv uchasnikov koncentracii rynku ta osoblivosti ix proyavu v Ukraїni / V. V. Filyuk // Visnik On uimeni I. I. Mechnikova, 2013. – t. 18, vip. 1. – S. 216–225.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.

Надійшла/Received: 29.05.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Р. І. Тринько

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

Розглянуто теоретичний базис інвестиційного клімату, досліджено тенденції та проблеми його формування. Наведено трактування категорії "інвестиційний клімат", наведено основні показники, що визначають рівень інвестиційного клімату в Україні, проаналізовано зміни індексу інвестиційної привабливості, виділено чинники негативного впливу. Інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, що відображає базові умови ведення бізнесу. В ній мають бути відображені географічна, законодавча, політична складова, рівень криміногенності та корумпованості. Проведений аналіз основних тенденцій формування інвестиційного клімату в Україні за допомогою основних макроекономічних показників та індексу інвестиційної привабливості (розраховується Європейською Бізнес-Асоціацією), свідчить про його низький рівень в Україні та існування значного кола проблем, що потребують вирішення.

Ключові слова: інвестиційний клімат, індекс інвестиційної привабливості, фактори негативного впливу

N. I. GAVLOVSKA, E. M. RUDNICHENKO, V. I. GAVLOVSKA,
Khmelnytsky National University

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: TRENDS AND ISSUES

Abstract – The article deals with the theoretical basis of the investment climate and researched trends and problems of its formation. The object of the article is researching of the current trends and problems of formation of domestic investment climate. Short description of executed research: given an interpretation "investment climate" are the main parameters that determine the level of investment climate in Ukraine and analyzes changes in the index of investment attractiveness, identified factors impacted. Conclusions: The investment climate should be viewed as a complex definition that reflects the underlying business conditions. It is recognized geographical, legal, political component level of crime and corruption. The analysis of the major trends in the formation of the investment climate in Ukraine by means of the main macroeconomic indicators and investment attractiveness index (calculated EBA) indicates its low in Ukraine and the existence of a considerable number of issues to be addressed.

Key words: investment climate index of investment attractiveness factors of negative influence.

Вступ. Сучасний розвиток економіки України супроводжується значними трансформаційними процесами, нестабільними змінами соціально-економічного характеру. Для стабілізації виробництва, соціальної сфери й економічного зростання країни в цілому необхідне розширення та активізація інвестиційної діяльності, масштаби якої та рівень сформованості інвестиційного клімату є визначальними для підвищення конкурентоспроможності й ефективної діяльності країни на тривалу перспективу з метою забезпечення високих темпів розвитку економіки.

Мета статті – дослідження існуючих тенденцій та проблем формування вітчизняного інвестиційного клімату

У період трансформації економічної системи України почали активно вивчатися інвестиційні процеси, які відбуваються в її регіонах, спочатку на базі закордонних, а потім вітчизняних методик з метою порівняльного аналізу та розроблення заходів щодо підвищення інвестиційної активності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ формування інвестиційного клімату в Україні зробили Я.А. Жаліло, М.З. Згуровський, Г.І. Калитич, Т.М. Качала, А.С. Лисецький, Я.Б. Олійник, В.О. Онищенко, Б.Я. Панасюк, Т.О. Панфілова, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйов, А.М. Стельмашук, В.К. Хаустов, М.І. Фашевський, Л.Г. Чернюк, В.І. Чижова, С.М. Чистов та ін.

Не зважаючи на вагомий внесок вчених та значні теоретико-методичні розробки слід відмітити відсутність цілісної теоретико-методологічної бази, недосконалість і низьку дієвість існуючої інвестиційної політики в Україні та її неефективність, що і визначають актуальність теми.

Метою статті є дослідження теоретичного базису та аналіз інвестиційного клімату в Україні.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній і зарубіжній науці щодо визначення категорії "інвестиційний клімат" розроблений серйозний методологічний апарат, який дає можливість адекватно оцінити конкурентні позиції в інвестиційній сфері. Інвестиційному клімату території приділяється значна увага під час прийняття інвестиційних рішень, особливо іноземними інвесторами [1]. Підходи до тлумачення інвестиційного клімату розглядалися багатьма науковцями, але аналіз напрацювань вчених виявив відсутність єдиного узгодженого підходу до трактування зазначених категорій. Отже, слід проаналізувати існуючі підходи до визначення поняття "інвестиційний клімат" (табл. 1). Узагальнюючи наведені підходи у таблиці, слід відмітити єдність більшості науковців у визнанні інвестиційного клімату, як набору умов, що характеризують інвестиційний процес на різних рівнях його реалізації.

Деякі дослідники спробували виокремити фактори, за якими характеризується інвестиційний клімат та рівень його формування. Але в той же час, чіткого розподілу між тлумаченням інвестиційного клімату та привабливості досі не існує. Окрім того, дефініція "інвестиційний клімат" не повинна обмежуватись лише

процесом, пов'язаним з інвестиційною діяльністю, оскільки цей процес є невід'ємною складовою загальної підприємницької діяльності країни.

Таблиця 1

Визначення поняття “інвестиційний клімат” [3–7; 9; 10; 13–15; 17; 19;]

Автор, джерело	Інвестиційний клімат – це...
Барановський О.	рівень досягнення потенційних інвестицій у формі коштів, цільових банківських вкладів, паїв, акцій, інших цінних паперів, рухомого і нерухомого майна, майнових прав, ноу-хау, досвіду та інших інтелектуальних цінностей, права користування землею, іншими природними ресурсами
Ванькович Д.	сукупність політичних, економічних, юридичних факторів і умов регулювання інвестиційної діяльності, які визначають ступінь ризику інвестицій і можливість їх ефективного використання
Власик О.	сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які впливають на процес інвестування народного господарства та окремих підприємств, компаній, галузей
Горленко І.	це середовище інвестування, яке зумовлене станом політичного, правового, економічного, фінансового, комунікаційного простору щодо забезпечення надійності процесів інвестування та стабільності реформаційного курсу в країні
Гунський Б.	сукупність інвестиційного потенціалу (об'єктивні, переважно кількісні умови інвестування) та інвестиційного ризику (переважно якісні політичні, економічні та соціальні характеристики приймаючої країни щодо ймовірності втрат в ній інвестицій чи доходу від них
Карпінський Б.	багатофакторної системи цілеспрямованих вчинків і дій, яка свідомо формується на державному та регіональному рівнях в інтересах ширшого залучення на конкретну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах
Ковалишин П.	позитив і негатив середовища, економіки й політики в країні для впровадження інвестиційних проектів
Кубах Т.	сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов які у своїй взаємодії забезпечують та впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів на окремо взятій території
Івашук І.	сукупність факторів, що включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, інвестиційної інфраструктури, продуктивних сил, валютну та фінансову політику, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційну активність населення, статус іноземного інвестора
Лесечко М., Черемис А., Черемис О.	узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську сферу
Оробчук М.	все те, на що зважає інвестор, коли оцінює наскільки сприятливі чи несприятливі у тій чи іншій країні умови для вкладення капіталу, включаючи ідеологію і політику, економіку і культуру
Пересада А.	характеристику ступеня привабливості держави (регіону, галузі) по відношенню до інвестицій, які можуть бути залучені
Струніна В.	сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових та географічних факторів, наявних у тій чи іншій країні, які приваблюють або відштовхують інвесторів

Безумовно інвестиції відіграють важливу роль в розвитку економіки будь-якої країни світу, Україна в даному випадку не є винятком. Залучення коштів інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу та ін. Для дослідження інвестиційного клімату проведемо аналіз основних показників, які використовуються для його визначення, і використовуємо ті, які відображають основні аспекти функціонування державної інвестиційної системи: валовий внутрішній продукт, доходи населення, обсяг промислового виробництва та обсяг залучених інвестицій. Використання саме цих показників обумовлено наступним. Відповідно до існуючих підходів оцінки інвестиційного клімату валовий внутрішній продукт є основним параметром, який відображає результат функціонування державної економічної системи. Показник доходів населення відображає, з одного боку, рівень життя населення, а з іншого – характеризує структуру економічної підсистеми шляхом оцінки заощаджень населення. Обсяг промислового виробництва є показником, який відображає структуру виробничої підсистеми, оскільки промисловість відіграє ключову роль у підвищенні рівня економіки країни (див. табл. 2).

Дослідження основних показників, що визначають рівень інвестиційного клімату в Україні наведених у таблиці показує, що у 2013 р. відбулося зростання таких показників, як валовий внутрішній продукт у розрахунку на душу населення на 3,33 % та наявний доход у розрахунку на одну особу на 3,81 %. Обсяг реалізованої продукції у промисловості скоротився на 4,7 %. Водночас зменшився випуск продукції на 20,66 %, а також скоротився обсяг капітальних інвестицій на 15,59 %. Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. приз-

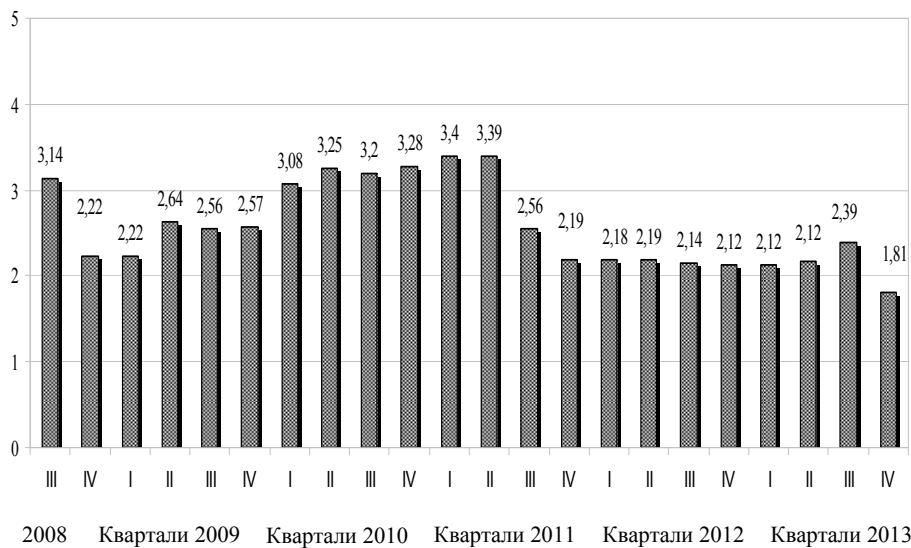
звела до обвального згорання інвестиційної діяльності в Україні. Зокрема, у 2009 р. обсяги інвестування в основний капітал скоротились більш ніж на 34,8 % порівняно з 2008 р. Процес відновлення інвестиційної активності у після кризовий період розпочався із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання. Лише у 2011 р. вдалося забезпечити приріст обсягу капітальних інвестицій, що становив 34,49 % порівняно з 2010 р., проте ця цифра виглядає вагомою лише через низьку базу порівняння. У 2012 р. продовжує зберігатись позитивна динаміка інвестиційних процесів – 12,99 %, проте поступово погіршуються передумови для їхнього подальшого розвитку, що і відобразилося на даних 2013 р. (зменшення розміру капітальних інвестицій на 15,59 %).

Таблиця 2

Основні показники, що визначають рівень інвестиційного клімату в Україні [16]

Показник	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт у розрахунку на душу населення, грн	20495	19832	23600	28488	30953	31984
Зростання (зменшення) валового внутрішнього продукт у розрахунку на душу населення, % до попереднього року	32,26	-3,23	19,00	20,71	8,65	3,33
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	13716,3	14372,8	18485,6	21637,9	25206,4	26167,5
Зростання (зменшення) наявного доходу на одну особу, % до попереднього року	35,46	4,79	28,62	17,05	16,49	3,81
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	917035,5	806550,6	1065851,0	1329256,0	1400680,0	1111268,8
Зростання (зменшення) обсягу реалізованої продукції, % до попереднього року	27,89	-12,05	32,15	24,71	5,37	-20,66
Капітальні інвестиції, млн грн	233081,0	151777,0	189060,6	259932,3	293691,9	247891,6
Зростання (зменшення) капітальних інвестицій, % до попереднього року	23,66	-34,88	24,56	37,49	12,99	-15,59

За результатами дослідження Європейської Бізнес-Асоціації за останній рік Україні не вдалося покращити свої позиції за показником індекс інвестиційної привабливості (рис. 1).

**Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України [8]**

Дані наведені на рисунку свідчать про низький рівень індексу інвестиційної привабливості у кварталі I – 2,12, та незначного його зростання у кварталах II та III – до 2,16 та 2,39 відповідно. Однак, вже у кварталі IV 2013 р. відбулося рекордне скорочення індексу, і він становив 1,81.

Найважливіша негативна подія кварталу IV – відмова України від підписання Угоди про Асоціацію з ЄС [2]. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до суттєвого падіння індексу у 4-му кварталі до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – до 1,81. Таким чином, серед основних негативних змін в інвестиційному кліматі протягом останніх трьох місяців зазначено: непідписання Угоди про Асоціацію – 42 % та адміністративний та економічний тиск на бізнес, корупція – 20 % (див. рис. 2).

Особливості інвестиційних процесів у після кризовий період формувалися під впливом сукупної дії низки чинників як тривалої, так і короткострокової дії, серед яких: позитивна динаміка промислового зростання, коли галузі, що забезпечували найбільший приріст обсягів виробництва, виступили головними каналами надходжень інвестицій у реальний сектор економіки. Проте починаючи з 2012 р. спостерігається посту-

пове уповільнення темпів зростання промислового виробництва; відновлення сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на світових ринках на основні експортні товари вітчизняних виробників, що позитивно вплинуло на зростання виробництва у добувній та металургійній сферах, стимулювало відновлення інвестиційної діяльності підприємств за рахунок власних коштів і прямого іноземного інвестування у підприємства зазначених галузей.

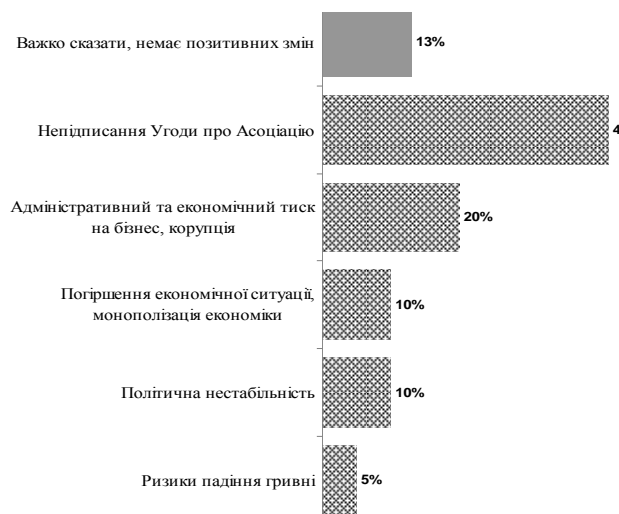


Рис. 2. Негативні зміни в інвестиційному кліматі (квартал IV 2013 р.) [2]

В оцінці ситуацій з розв'язанням проблем, які мають безпосереднє відношення до інвестування, експерти не відчували зрушень в жодному з напрямків. Найгірша ситуація залишається в реформуванні судової системи – 1,6 та корупції – 1,5, діапазоні значень (1 – повністю несприятлива; 2 – швидше сприятлива, ніж не сприятлива, рис. 3).

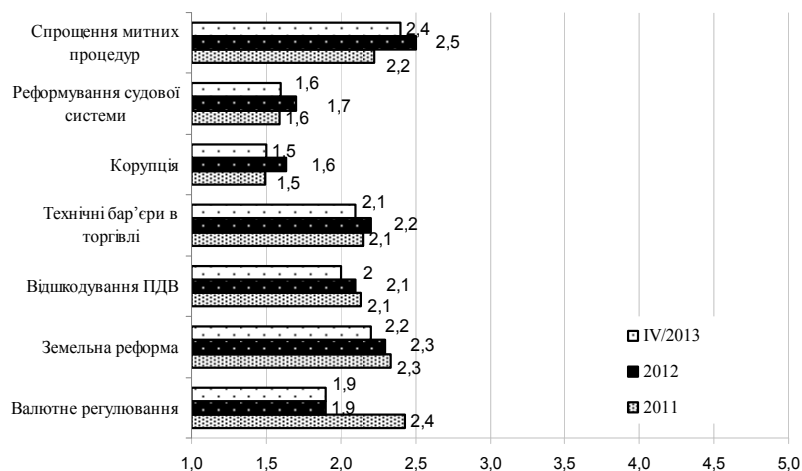


Рис. 3. Порівняння оцінок ситуацій з розв'язанням проблем у 2011–2013 рр. [2]

Водночас зниження цін на металургійну та гірничорудну продукцію на світовому ринку матиме негативний вплив на розвиток даного сектору української економіки; збільшення обсягів інвестування підприємствами з власних джерел внаслідок покращення їхнього фінансового стану. Проте починаючи з 2012 р. ситуація дещо змінилась: за період з січня по вересень 2013 р. частка прибуткових підприємств становить 59,8 % від їх загальної кількості (для періоду січень–вересень 2012 р. цей показник склав 60,2 %) [1]; поступове подолання у 2011 р. кризових тенденцій у будівельній галузі, що здійснює мультиплікативний ефект на інші галузі (річний приріст обсягу будівельних робіт становив 11 %) [18]. Головним рушієм позитивної динаміки будівельної галузі стало будівництво та реконструкція об'єктів до Євро-2012 (доріг, аеродромів, спортивних споруд, готелів), відтак цей чинник не мав тривалого характеру; нарощування державного інвестування, у тому числі для реалізації інфраструктурних проектів до Євро-2012, реалізації окремих інвестиційних проектів у рамках національних проектів.

Стосовно семи ключових проблем, які піднімає Європейська Бізнес Асоціація в контексті бізнесу і стосунків з владою, оцінки залишаються переважно незмінними: поточна ситуація вважається експертами майже повністю не сприятливою для вирішення проблем корупції та судової системи, скоріше несприятливою для земельних питань, відшкодування ПДВ, технічних бар'єрів торгівлі, валютного регулювання та мит-

них процедур. Також, необхідно відмітити, що великі сподівання на позитивну зміну ситуації з інвестиційним кліматом в Україні були пов'язані з кардинальними змінами у фіскальній сфері. Нажаль в сучасних реаліях не спостерігаються позитивні результати від реформ, які реалізуються в країні, тому постійний пошук механізмів оптимізації системи оподаткування та митного регулювання повинен стати пріоритетною задачею бізнесу і влади.

Висновки. Отже, інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, що відображає базові умови ведення бізнесу. В ній мають бути відображені географічна, законодавча, політична складова, рівень криміногенності та корумпованості. Сказане надає підстави стверджувати, що інвестиційний клімат є одним для всіх територій України і формується на державному рівні (за виключенням анклавів, де сформовані спеціальні умови ведення бізнесу).

Проведений аналіз основних тенденцій формування інвестиційного клімату в Україні за допомогою основних макроекономічних показників та індексу інвестиційної привабливості (розраховується Європейською Бізнес-Асоціацією), свідчить про його низький рівень в Україні та існування значного кола проблем, що потребують вирішення і подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Література

1. 59,8% підприємств України цього року працювали прибутково [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-tv.com.ua/news/59_8_pidpriemstv_ukraini_cogo_roku_pracuyovali_pributkovo-111.html
2. Аналіз індексу інвестиційної привабливості в Україні, за дослідженням ЄБА 2008–2013 (квартал IV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-investiciynoyi-privablivosti-v-ukrayini-za-doslidzhenniam-ieba-2008-2013-iv-kvartal>
3. Барановський О. І. Інвестиційна безпека / О. І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 60–70.
4. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект / Д. Ванькович, Н. Демчишак // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 79–81.
5. Губський Б. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. Губський. – К. : Наук. думка, 1998. – 391 с.
6. Івашук І. О. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / І. О. Івашук // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 72–77.
7. Інвестиційна привабливість регіону: сутність та фактори формування : зб. наук. пр. УФЕІ / відп. ред. І. Горленко, Л. Тарангул. – К., 1997. – № 1. – С. 63–72.
8. Індекс інвестиційної привабливості: 22 хвиля (12/2013) [Електронний ресурс] / European Business Association. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/customs-index>
9. Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії. Матеріали п'ятнадцятого засідання “круглого столу” “Безпека економічних трансформацій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Stol15/003.htm#a1>
10. Карпінський Б. А. Інвестиційний клімат в Україні / Б. А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 139–148.
11. Качала Т. М. Інвестиційний клімат регіону / Т. М. Качала, А. М. Жученко // Міжнар. банківська конкуренція: теорія і практика : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф. (24–25 трав. 2012 р.) / ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2012. – Т. 1. – С. 54.
12. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / П. Ковалишин // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 44–47.
13. Кубах Т. Г. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект [Електронний ресурс] / Т. Г. Кубах // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=12&year_data=2013.
14. Лесечко М. Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика / М. Д. Лесечко, А. О. Черемис, О. М. Черемис ; за заг. ред. А. О. Черемиса. – Л. : ЛФ НАДУ, 2001. – 160 с.
15. Оробчук М. Г. Формування сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій в Україну: конспект лекцій / М. Г. Оробчук. – Л. : Ред.-вид. відділ Львів. університету, 1997.
16. Офіційний сайт Держ. служби стат. України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
18. Пріоритети інвестиційної політики в контексті модернізації економіки України / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, О. О. Молдован, Д. В. Ляпін [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 80 с.
19. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / В. Струніна // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 11–16.

References

1. 59,8% pidpriyemstv Ukrainy ts'oho roku pratsuyovali prybutkovo [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://business-tv.com.ua/news/59_8_pidpriemstv_ukraini_cogo_roku_pracuyovali_pributkovo-111.html

2. Analiz indeksu investytsiynoyi pryvablyvosti v Ukraini, za doslidzhenniam YeBA 2008–2013 (kvartal IV) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-investiciynoyi-privablyvosti-v-ukrayini-za-doslidzhenniam-ieba-2008-2013-iv-kvartal>
3. Baranovs'kyy O. I. Investytsiyna bezpeka / O. I. Baranovs'kyy // *Finansy Ukrainy*. – 1998. – # 9. – S. 60–70.
4. Van'kovych D. Investytsiynny klimat v Ukraini ta shlyakhy yoho polipshennya: ekonomiko-pravovyy aspekt / D. Van'kovych, N. Demchyshak // *Ekonomist*. – 2007. – # 4. – S. 79–81.
5. Hubs'kyy B. Investytsiyni protsesy v hlobal'nomu seredovyshchi / B. Hubs'kyy. – K. : Nauk. dumka, 1998. – 391 s.
6. Ivashchuk I. O. Motyvatsiyni faktory formuvannya investytsiynoho klimatu rehionu / I. O. Ivashchuk // *Finansy Ukrainy*. – 1998. – # 1. – S. 72–77.
7. Investytsiyna pryvablyvist' rehionu: sutnist' ta faktory formuvannya : zb. nauk. pr. UFEI / vidp. red. I. Horlenko, L. Taranhul. – K., 1997. – # 1. – S. 63–72.
8. Indeks investytsiynoyi pryvablyvosti: 22 khvylya (12/2013) [Elektronnyy resurs] / European Business Association. – Rezhym dostupu: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/customs-index>
9. Inozemni investytsiyni ta natsional'nyy kapital: paradyhma vzayemodiyi. Materialy p"yatnadtsyatoho zasidannya “kruhloho stolu” “Bezpeka ekonomichnykh transformatsiy” [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://old.niss.gov.ua/Table/Stol15/003.htm#a1>
10. Karpins'kyy B. A. Investytsiynny klimat v Ukraini / B. A. Karpins'kyy // *Finansy Ukrainy*. – 2001. – # 7. – S. 139–148.
11. Kachala T. M. Investytsiynny klimat rehionu / T. M. Kachala, A. M. Zhuchenko // *Mizhnar. bankivs'ka konkurentsya: teoriya i praktyka : materialy VII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (24–25 trav. 2012 r.) / DVNZ “Ukrayins'ka akademiya bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrainy”*. – Sumy, 2012. – T. 1. – S. 54.
12. Kovalyshyn P. Formuvannya investytsiynoho klimatu ta efektyvnist' diyal'nosti na rynku venchurnoho investuvannya / P. Kovalyshyn // *Ekonomist*. – 2009. – # 2. – S. 44–47.
13. Kubakh T. H. Investytsiynny klimat derzhavy: teoretychnyy ta praktychnyy aspekt [Elektronnyy resurs] / T. H. Kubakh // *Efektivna ekonomiky*. – 2013. – # 12. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=12&year_data=2013.
14. Lesechko M. D. Investytsiynny klimat: teoriya i praktyka / M. D. Lesechko, A. O. Cheremys, O. M. Cheremys ; za zah. red. A. O. Cheremysa. – L. : LF NADU, 2001. – 160 s.
15. Orobchuk M. H. Formuvannya spryiatlyvoho seredovyshcha dlya zaluchennya inozemnykh investytsiy v Ukrainu: konspekt lektsiy / M. H. Orobchuk. – L. : Red.-vyd. viddil L'viv. universytetu, 1997.
16. Ofitsiynnyy sayt Derzh. sluzhby stat. Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Peresada A. A. Upravlinnya investytsiynym protsesom / A. A. Peresada. – K. : Libra, 2002. – 472 s.
18. Priorytety investytsiynoyi polityky v konteksti modernizatsiyi ekonomiky Ukrainy / A. P. Pavlyuk, D. S. Pokryshka, O. O. Moldovan, D. V. Lyapin [ta in.] ; za red. Ya. A. Zhalila. – K. : NISD, 2013. – 80 s.
19. Strunina V. Shlyakhy polipshennya investytsiynoho klimatu v Ukraini / V. Strunina // *Ekonomika Ukrainy*. – 2001. – # 9. – S. 11–16.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто проблеми фінансового забезпечення розвитку промисловості України на тлі подальшого зростання державних бюджетів асигнувань на інноваційні проекти провідних країн світу. Запропоновані шляхи вдосконалення і розвитку джерел фінансування вітчизняної промисловості, альтернативних методів та інструментів акумуляції грошових надходжень та їх вкладення в інвестиційні проекти.

Ключові слова: бюджет асигнувань, технічний розвиток промисловості, стратегія розвитку промисловості, коротко- і довгострокові кредити, інститути спільного інвестування.

T. G. GAJWORONSKA
 Khmel'nitsky National University
 T. P. MAKAROVSKA
 Kyiv National University of Technologies and Design

FINANCIAL PROVISION FOR INDUSTRY OF UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Abstract – The problems of the financial software industry development in Ukraine against the backdrop of continued growth of state budget allocations for innovative projects leading countries. The ways of improvement and development of domestic sources of finance industry, alternative methods and tools for the accumulation of cash flows and investments in investment projects.

Key words: budget allocations, technical industrial development strategy of industrial development, short-and long-term loans, collective investment institutions.

Постановка проблеми. Однією з головних умов економічного розвитку будь-якої країни світу вважається високий рівень забезпеченості фінансовими ресурсами насамперед її промислового сектору. Зважаючи на світову фінансову кризу, що затягнулася, саме фінансування підтримки і розвитку промисловості, а також інноваційної діяльності – це єдино правильний шлях економічного зростання у теперішніх умовах. Так, державний бюджет асигнувань на інноваційні проекти у країнах, що об'єднані в організацію економічного співробітництва і розвитку і є найбільш економічно розвинутими у світі (більшість держав Євросоюзу, США, Австралія, Корея, Японія та інші), під час кризи збільшився приблизно на 9 % [1]. Найбільші інвестиції при цьому були здійснені в інфраструктуру та бізнес: кредитні гарантії для малих фірм, повернення НДДКР податкових кредитів, державні закупівлі тощо. В Україні ж, незважаючи на світові тенденції, відсутнє стратегічне бачення власного промислового розвитку і, хоча можна казати про вирішення деяких поточних проблем, загалом спостерігається подальше зниження техніко-технологічного рівня промисловості. При цьому недостатньо уваги приділяється перспективам технічного розвитку вітчизняної промисловості; це проявляється як на рівні окремих підприємств, так і на державному рівні.

Нині перед нашою країною стоять задачі досягнення відповідності сучасним вимогам до рівня конкурентоспроможності продукції і фірм, створення сприятливого інвестиційного клімату, включення у процеси глобалізації та інтеграції. Але якісні перетворення економічної системи неможливі без розвитку інвестиційної діяльності, яка залежить від стану, обсягів та якості капіталу в Україні. Цей капітал не може бути сформований без допомоги ефективної кредитно-фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем фінансового забезпечення розвитку промисловості займалися як закордонні, так і українські вчені. Проблемам теорії, методології та практики фінансування економічного розвитку промисловості присвячені роботи вітчизняних таких науковців як О. Амоша, О. Алімов, М. Герасимчук, М. Іванов, О. Орлов, В. Хобта, М. Чумаченко. Серед закордонних економістів варто відзначити роботи М. Djonk, L. Gitman, R. Kotter, F. Modigliani, C. Mayer, E. Rid, P. Rouze, W. Sharpe. Проте ряд питань щодо фінансування розвитку вітчизняної промисловості в умовах післякризового розвитку продовжують потребувати поглибленого вивчення, методичного обґрунтування, конкретизації через удосконалення фінансового інструментарія для інвестиційних потреб.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова криза в Україні призвела до подальшого згортання і без того досить млявої інвестиційної активності, скорочення практично усіх джерел фінансування технічного оновлення промислового сектору. Під фінансовим забезпеченням промисловості та його регулюванням розумітимемо сукупність джерел фінансування; форм фінансування; методів й інструментів акумуляції грошових надходжень та їх вкладення в інвестиційні проекти; механізмів контролю за інвестиціями у інноваційні проекти, оцінку ефективності їх використання. Отже, фінансування промисловості є важливою складовою фінансової політики держави. Основні джерела коштів, що використовуються для фінансування вітчизняної промисловості, зазначені на рис. 1 [2]. Як бачимо, промисловим підприємствам по суті нема на що сподіватися, окрім власних інвестиційних можливостей, які б дозволили забезпечити необхідні темпи відтворення і розвитку.

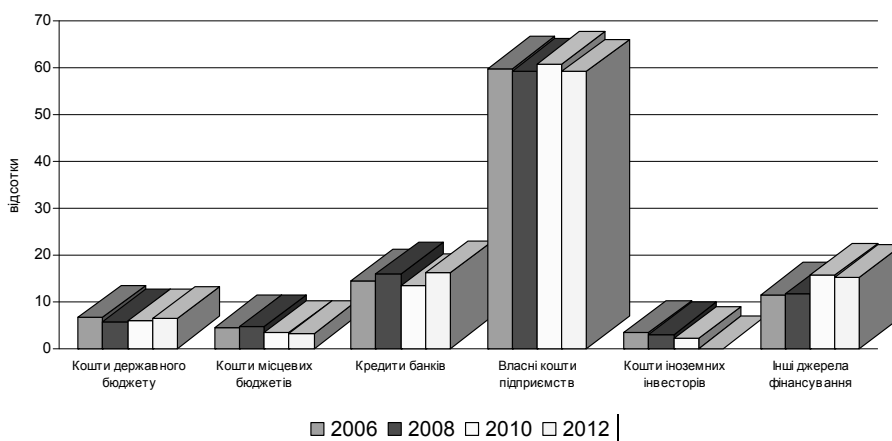


Рис. 1. Інвестиції у промисловість за джерелами фінансування, %

Основними джерелами власних коштів підприємств, що спрямовуються на розвиток свого промислового виробництва, є прибуток і амортизаційні відрахування. Серед власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а, відповідно, й зростання ринкової вартості самого підприємства. Проте суми прибутків, які залишаються у розпорядженні вітчизняних промислових підприємств, є низькими, що зумовлено технологічним відставанням, високим ступенем зношеності основних засобів, значним податковим навантаженням.

Можливості використання коштів держбюджету для фінансування промисловості обмежені через його значний дефіцит, а також відсутність єдиної стратегії розвитку промисловості. Одним із важливих напрямів використання державних коштів могло б стати фінансування інвестиційних проектів у пріоритетних напрямках, зокрема вкладення коштів урядових фондів та програм у інноваційні програми науково-технічного розвитку. Проте державній підтримці пріоритетних галузей промисловості перешкоджає відсутність інформаційно-статистичного інструментарію щодо аналізу високотехнологічної виробничої сфери України. На сьогодні в Україні не існує єдиної класифікації високотехнологічних товарів, що суттєво ускладнює визначення державних пріоритетів фінансування промислового виробництва.

Банківським кредитам належить близько 11–12 % у фінансовому забезпеченні потреб підприємств [3]. А щодо банків, то вони переважно здійснюють короткострокове кредитування, що є наслідком певної невідповідності політичного та економічного характеру й високих ризиків кредиторів (рис. 2).

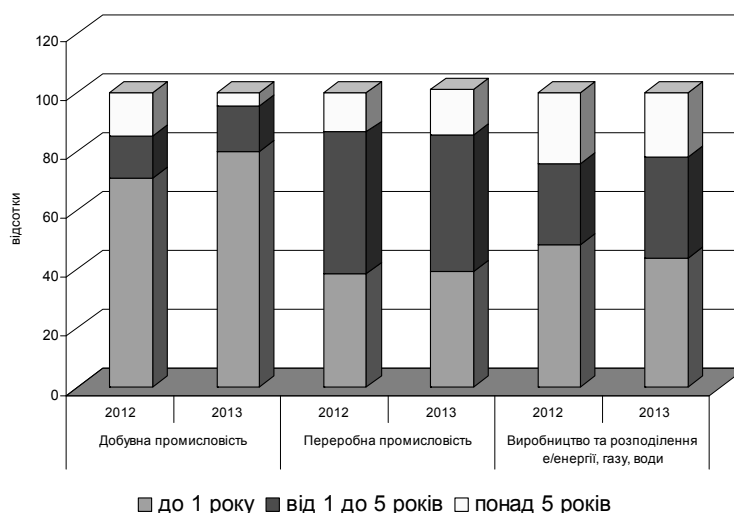


Рис. 2. Співвідношення коротко- і довгострокових кредитів у промисловості України

Серед альтернативних джерел фінансування слід назвати фінансовий лізинг та спільне інвестування, хоча вони ще не набули в Україні достатнього розвитку.

Як відомо, фінансовий лізинг – це господарська операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає придбання орендодавцем матеріальних цінностей на замовлення орендаря з наступною передачею орендарю права користування такими матеріальними цінностями на строк, не менший від строку їх повної амортизації з обов'язковою подальшою передачею права власності на ці матеріальні цінності орендарю [4].

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній, корпоративні інвестиційні фонди та пайові інвестиційні фонди, створені відповідно до законодавства. ІСІ покликані виконувати такі функції:

- акумулювання грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість;
- активізація механізмів трансформації заощаджень в інвестиції задля забезпечення додаткового обсягу інвестицій у виробництво національного продукту;
- регіональна трансформація капіталів (збалансування попиту й пропозиції на фінансові ресурси в масштабах регіонів);
- зниження відсоткових ставок, оскільки розвиток системи спільного інвестування сприяє розширенню пропозиції ресурсів на фінансових ринках, дедалі більша частка заощаджень надходитиме на ці ринки через ІСІ, що має призвести до зниження вартості залучення капіталів у реальний сектор економіки та стимулюватиме інвестиційну діяльність.

Висновки. Досліджуючи проблеми фінансування розвитку вітчизняної промисловості, можна запропонувати такі шляхи її вдосконалення та розвитку:

- 1) збільшення обсягів фінансування промисловості за рахунок використання альтернативних джерел фінансування (лізинг, інститути спільного інвестування);
- 2) розбудова системи державного інвестування через:
 - удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору перспективних інвестиційних проектів;
 - визначення механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки;
 - розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або іншої державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки;
 - визначення пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортно-орієнтованого виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції;
 - формування ефективної ринкової інфраструктури, яка забезпечуватиме фінансування інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості шляхом розвитку регіональних інституцій у сфері сприяння ефективному інвестуванню;
 - створення умов притоку фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційну сферу промисловості шляхом реалізації спеціального режиму економічного функціонування промислових підприємств, що впроваджують інноваційно-інвестиційні проекти;
 - створення умов для підвищення рівня капіталізації та ліквідності фондового ринку, а саме: удосконалення системи обміну, розрахунку та звітності учасників фондового ринку, забезпечення прозорості діяльності інститутів спільного інвестування.

Література

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. – OECD, OECD Publishing, 2012. – p. 160.
2. Шемякіна Н. В. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості / Н. В. Шемякіна // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 178–183.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Закон України “Про фінансовий лізинг” від 16 груд. 1997 р. № 723/97 : ред. Закону № 1381-IV від 11.12.2003 р.

References

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. – OECD, OECD Publishing, 2012. – P. 160.
2. Shemiakina N. V. Shliahi udoskonalennia finansovogo zabezpechennia rozvitku promislovesti / N. V. Shemiakina // Problemi ekonomiki. – 2013. – № 3. – С. 178–183.
3. Derzavna sluzba statistiki Ukraini [Elektronnij resurs]. – Rezim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Zakon Ukraini “Pro finansovij lizing” vid 16 grudnia 1997 r. № 723/97 // redakzii Zakonu № 1381-IV vid 11.12.2003.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ДІАГНОСТУВАННЯ РІВНЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Розглянуто теоретичний аспект діагностування регіональної системи економічної безпеки. Досліджено сутність економічної безпеки регіону через критерії, що її характеризують. Визначено чинники впливу на стан безпечного рівня функціонування регіону, що дозволило запропонувати складові економічної безпеки регіону на базі системно-діяльничного підходу та принципу рефлексії, визначено їх роль при прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення стійкого рівня економічної безпеки на мезорівні.

Ключові слова: економічна безпека, чинники економічної безпеки, економічна безпека регіонів, регіон, децентралізація влади, складові економічної безпеки регіону.

T. W. UMANETS, I. R. NEDBALIUK
SHEE “Odessa National Economic University”

DIAGNOSTICS OF LEVEL OF THE SYSTEM ECONOMIC SECURITY OF REGION: THEORETICAL ASPECT

Abstract – The theoretical aspect of diagnostics of the regional system of economic security is considered. The essence of the economic security of the region through the criteria that characterize it. Factors impact on the safe operation of the region, allowing components to offer economic security of the region based on a system-activity approach and the principle of reflection, define their role in decision-making to ensure a sustainable level of economic security at the inferior level.

System to ensure economic security should consist of government agencies (legislative, executive and judicial branches of government at the center and in the field) and those representing private interests (businesses, organizations and individuals). It should operate in such modes as: casual, high availability, global application, the local application. Use each of these modes depends on the degree of risk of crisis in the economy and is determined on the basis of the monitoring studies of economic security. But at present there is no universally accepted at the regional level of indicators characterizing the components of the economic security of the region needs to improve and formalize the model estimates the impact of factors exogenous and endogenous nature of the regional level of economic security. Obhruntvannya contour regions as object modeling and prediction, adaptation model of general economic equilibrium at the regional level for the diagnosis of their socio-economic development opens new perspectives for assessment and management of economic security in the region.

Key words: economic security, factors of economic security, economic security of regions, region, decentralization of power, components of economic security of the region.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки України та її регіонів потребує суттєвого перегляду з огляду на розгортання не тільки кризових явищ в економіці, але й децентралізації влади. В контексті цього стратегічним напрямком забезпечення національних економічних інтересів є розробка концепції забезпечення економічної безпеки регіону, яка дозволить пом'якшити вплив жорстокого суперництва національних економік у відстоюванні власних інтересів, глобалізації, інтеграції господарської діяльності, економічної та соціальної політики. Можливість зменшення впливу подібних явищ повинна забезпечувати політика гарантування економічної безпеки держави, яка формується під впливом регіональних складових. Нерівномірність регіонального розвитку та рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність. Тому створення економічно безпечних умов діяльності регіонів за наявності швидкої та непрогнозованої зміни зовнішнього середовища та децентралізації влади є надзвичайно актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття “економічна безпека” є порівняно новим у контексті історії економічної теорії. Його зміст поступово сформувався завдяки науковим працям А. Сміта, А. Маршалла, Дж. Кейнса, В. Ойкена та Д. Нортона, у яких закладено основи для розуміння відмінностей інтересів суб'єктів економічної діяльності як основного джерела конфліктів та загроз для економічної безпеки, а також розглянуті способи стабілізації економічного розвитку. Особлива значущість даної проблеми в сучасних умовах підтверджується низкою фундаментальних праць таких провідних вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі економічної безпеки, як: Л. Абалкіна, О. Арефевої, С. Бандура, О. Барановського, О. Білоуса, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліла, О. Захарова, А. Качинського, О. Кириченко, В. Крутова, Г. Козаченко, В. Ліпкана, В. Мунтіяна, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, П. Пригунова, В. Сідака, Д. Стеценка, А. Сухорукова, В. Тамбовцева, М. Фашевського, Л. Чернюк, В. Циганова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні у вітчизняній науці доволі значними є напрацювання щодо дослідження окремих питань проблеми, пов'язаних, насамперед, із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки як на макро-, так і на мезо- та мікрорівнях, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формуванням окремих заходів стосовно управління безпекою. Але недостатніми є дослідження іншого об'єкта управління – діагностування рівня системи економічної безпеки на мезорівні тобто регіону. Отже, віддаючи належне науковій та практичній значущості наявних напрацювань, слід сказати про вибірково-фрагментарний підхід до управління системою економічної безпеки на регіональному рівні, що вимагає певного доопрацювання.

Метою статті є методичний аспект діагностування регіональної системи економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека – це найважливіша якісна характеристика економічної системи держави, якій притаманні такі ознаки, як: здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами для розвитку різних видів економічної діяльності, послідовна реалізація національних інтересів. Ця категорія тісно пов'язана з поняттям “безпека”. Доцільно розрізняти такі види безпеки, як абсолютна: передбачає цілковиту відсутність небезпеки як в реальному вимірі, так і на перспективу та відносна – передбачає здатність до захисту від небезпек різного характеру.

З поняттям безпеки мають тісний зв'язок процеси глобалізації та регіоналізації, які визначають особливості її підтримки і забезпечення. Отже, при дослідженні стану національної економіки на макро- та мезорівнях необхідно враховувати рівень економічної безпеки та її складових. Це поняття стало давно вживаним і звичним, однак, в науці навіть серед спеціалістів існують різні точки зору стосовно його пояснення. Крім того, теоретичні засади економічної безпеки перебувають ще у процесі становлення і формування. В концепції економічної безпеки України економічна безпека визначена як спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також здатність економіки країни до захисту національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 5]. Цю категорію можна розглядати через такі критерії:

– стан соціоекономічної системи – це стан збалансованої соціоекономічної системи (регіону), що здатний адекватно реагувати на динаміку зовнішнього середовища або це стан економіки, що уможливило запобігати зовнішнім та внутрішнім загрозам та забезпечувати сталий соціально-економічний розвиток [2, с. 81];

– організаційно-правовий аспект – це комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових заходів з метою узгодження різноманітних інтересів, що забезпечує стійкість, адаптивність, самоорганізацію і розвиток регіональної економіки у взаємодії із зовнішнім середовищем її функціонування або це система інструментів і механізмів інституційної взаємодії, яка має здатність запобігати загрозам або мінімізувати їх вплив на економіку в цілому і на її частини – галузі, райони, підприємства [3, с. 13; 4];

– умови та чинники, що забезпечують незалежність, стійкість регіональної економіки, економічний розвиток: це сукупність умов і чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самоудосконалення або це сукупність стану, умов і факторів, які характеризують стабільність, стійкість та можливість поступового розвитку економіки регіону у рамках його інтеграції з економікою держави, чи це сукупність властивостей економічної системи регіону, які забезпечують його стабільність, стійкість та поступовий розвиток [5, с. 771; 6; 7, с. 21];

– ступінь захищеності від негативного впливу: це потреба будь-якого господарського організму захистити себе від негативного впливу процесів, що формуються як всередині нього, так і поза цим господарським організмом [8, с. 8];

– загрози – такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток регіону, достатній економічний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів [9];

– особливості: це центральна ланка національної безпеки, що формується під впливом екзогенних та ендегенних чинників розвитку середовища, системи загроз та інтересів держави [4] або це сукупність ознак економічної системи регіону, які визначають здатність, сталість і поступовість розвитку регіону, а також певну незалежність й інтеграцію з економікою країни під впливом дестабілізуючого впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [4; 10, с. 15];

– структура – складна соціально-економічна система, що складається з таких підсистем, як політико-правової, екологічної, виробничої, соціальної, інформаційної, управлінської [11].

Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що серед учених існують певні суперечності відносно складу чинників, які мають вплив на стан економічної безпеки. Так, наприклад, в загальному розумінні економічно ефективною є така держава, яка відстоює свої національні економічні інтереси та забезпечує економічну безпеку в умовах значної міжнародної конкуренції [11]. У внутрішньоекономічній сфері безпеку пов'язують з факторами макро- і мікроекономічного розвитку, з внутрішнім імунітетом та захищеністю держави і регіонів від різного роду дестабілізуючих та деструктивних впливів. У зовнішньоекономічному просторі економічна безпека характеризує конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках, стійкість валюти і фінансового стану. Це дозволяє згрупувати чинники впливу на стан економічної безпеки за напрямками, наведеними на рис. 1.

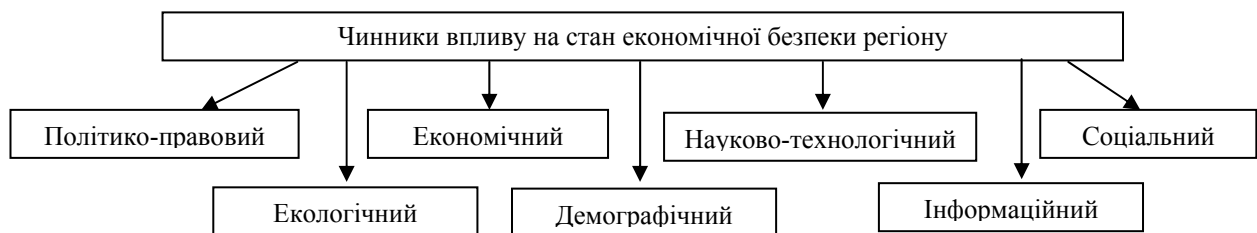


Рис. 1. Чинники впливу на стан економічної безпеки регіону

Наведені чинники мають різнополярний вектор дії, тобто вони або перешкоджають, або сприяють забезпеченню рівня економічної безпеки регіону, отже, їх доцільно перегрупувати на дві групи факторів за сферою впливу:

– екзогенного характеру: їх дія поширюється на всі або декілька регіонів країни та регіон не в змозі протистояти самостійно їх негативному впливу;

– ендогенного характеру: їх вплив можна контролювати на регіональному рівні та їх дія поширюється тільки на певний територіальний комплекс.

Несвочасне регулювання дії чинників безпеки може викликати зміну їх рівня, внаслідок чого вони набувають дестабілізуючу властивість в умовах невизначеності, що розглядається як загроза економічної безпеки. Отже, з метою недопущення переростання чинників загроз в небезпеку, запобігання кризовим ситуаціям Мінекономіки України рекомендує визначати рівень економічної безпеки України за такими напрямками, як макроекономічний, фінансовий, зовнішньоекономічний, інвестиційний, науково-технологічний, енергетичний, виробничий, демографічний, соціальний та продовольчої безпеки [12, с. 1]. Враховуючи зазначене, системно-діяльнісний підхід і принцип рефлексії, на погляд авторів, при діагностуванні рівня системи економічної безпеки на регіональному рівні доцільно виділяти такі його складові:

– політико-правова: характеризує рівень правової захищеності інтересів регіону в договірній та іншій діловій документації; порушення юридичних прав суб'єктами підприємницької діяльності та його працівників; умисне або ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей, правопорушень;

– ресурсна: сприяє обґрунтуванню рішень щодо загроз забезпечення економіки регіону природним, виробничим, трудовим, науковим, освітнім, фінансовим та енергетичним потенціалами, тобто гарантування регіональної незалежності за рахунок власних ресурсів;

– виробнича: дозволяє визначити рівень результативності бюджетонаповнюючих комплексів регіону відносно витрат та характеризує ступінь ефективності використання необхідних ресурсів;

– фінансова: забезпечує обґрунтування рішень щодо забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності певного регіону фінансами, тобто здатності забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання на регіональному рівні;

– техніко-технологічна: дозволяє визначити рівень техніки та технологій, що використовуються в процесі функціонування регіону, та джерел його формування, а також характеризує ступінь відповідності застосовуваної в регіоні техніки та технології сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів;

– інноваційно-інвестиційна: надає інформацію щодо об'єктів інвестування та витрат на інновації в регіоні та характеризує функціонування регіону на якісно новому рівні;

– ринкова: інформує про ступінь розвиненості споживчого, кредитного ринків в регіоні, ринку праці та податкової системи регіону та її дієвості;

– соціальна: характеризує якість трудового життя населення та забезпечує обґрунтування рішень щодо гнучкого механізму соціального захисту найманих працівників в сучасних ринкових умовах;

– кадрова: характеризує кадрову забезпеченість регіону;

– екологічна: характеризує дотримання екологічних норм технології та випуску продукції, мінімізацією втрат регіону від забруднення навколишнього середовища, сприяє обґрунтуванню рішень щодо рівня екологічної безпеки регіону;

– ризикова: показує ступінь розвитку податкової системи регіону та її дієвості, а також цінової політики;

– інтелектуальна: відповідає за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу регіону та на використання накопичуваних знань і професійного досвіду працівників регіону;

– інфраструктурна: допомагає в обґрунтуванні рішень щодо розвитку комунікаційної і комерційної структур у регіоні;

– інформаційна: визначає рівень неповної, неточної й суперечливої інформації, використовуваної в процесі ухвалення управлінських рішень на даній території;

– енергетична: надає інформацію про рівень забезпечення реальних потреб в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування регіональної економіки в режимах звичайного, надзвичайного та воєнного стану;

– продовольча: допомагає в обґрунтуванні рішень щодо загроз відносно рівня продовольчого забезпечення населення регіону, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність в регіоні, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток регіону;

– зовнішньоекономічна: дозволяє визначити стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності регіональним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків регіону від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки регіону завдяки її активній участі у національному (міжрегіональному) розподілі праці.

Зазначені складові економічної безпеки регіону дозволяють не тільки визначити систему чинників екзогенного та ендогенного характеру, що впливають на стан економічної безпеки регіону та мають можливість трансформуватись у загрозу безпеки, але й проводити всебічний моніторинг рівня економічної безпеки регіону з метою прийняття відповідних рішень і дій для підтримки стану економіки регіону на безпечному рівні, розробки виваженої стратегії економічної безпеки регіону. Здійснювати такий моніторинг доцільно за допомогою інтегральних індикаторів, які дозволяють отримати інформацію за такими інтегральними індексами:

– узагальнюючий інтегральний індекс рівня економічної безпеки в регіоні: сприяє обґрунтуванню рішень щодо визначення регіонального рівня економічної безпеки і його місця серед регіонів України, визначення пріоритетних напрямів запобігання кризовим ситуаціям його складових, розробки та виконання заходів щодо подолання загроз;

– груповий інтегральний індекс зовнішньої стійкості економічної безпеки регіону: сприяє обґрунтуванню рішень щодо оцінювання впливу чинників ендегенного характеру на рівень економічної безпеки регіону;

– груповий інтегральний індекс внутрішньої стійкості економічної безпеки регіону: сприяє обґрунтуванню рішень щодо оцінювання рівня впливу чинників ендегенного характеру на рівень економічної безпеки регіону.

Зазначене набуває особливої актуальності в умовах сьогодення, коли дуже активно обговорюються питання децентралізації влади. Світовий досвід свідчить, що децентралізація призводить до економічного розвитку регіонів, підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, зростанню життєвого рівня населення регіонів, появи місцевої ініціативної еліти [13, с. 57–58].

Децентралізація – процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління до нижчих рівнів. Місцеве самоврядування як децентралізована форма управління суспільством є найбільш природною й історично обґрунтованою формою управління державою. Стогодні це одне з найболючіших питань сучасного суспільного життя України, оскільки надмірно централізована влада стає причиною гальмування розвитку суспільства загалом і кожного (політичного, економічного, соціального, культурно-освітнього й інших) з аспектів громадського життя. А надмірна централізація коштів на державному рівні ставить у цілковиту залежність від державного бюджету реалізацію місцевими органами влади покладених на них функцій.

Поляризація інтересів центра і регіонів є основою зародження муніципальної влади, яка виникає в процесі децентралізації публічної державної влади. Масштаби та ефективність органів місцевого самоврядування, а відповідно і добробут територіальних громад та держави в цілому прямо залежить від характеру правовідносин між різними рівнями влади. В Україні конституційна модель організації державної виконавчої влади є недосконалою, оскільки місцеві державні адміністрації існують не тільки для здійснення контрольно-наглядових функцій щодо органів місцевого самоврядування, а й володіють повноваженнями щодо управління відповідними територіями. Тому досі триває пошук оптимального варіанту взаємодії органів самоврядування з органами державної виконавчої влади.

Діяльності органів місцевого самоврядування бракує ефективності, що значною мірою обумовлено низькими обсягами бюджетного фінансування, недосконалістю механізму трансфертів фінансових ресурсів держави на рівень територіальної громади, недостатньою податковою базою та штучно обмеженою територіальною основою. Всі ці кризові явища в системі управління негативно впливають на рівень економічної безпеки регіону.

Отже, діюча в Україні система організації влади на місцевому рівні потребує вдосконалення відповідно до загальноприйнятих європейських принципів, закладених у Європейській хартії місцевого самоврядування, зокрема, принципу субсидіарності, який полягає у наділенні найближчих до людини ланок влади максимальними за даних умов повноваженнями. У процесі вирішення питань децентралізації державного управління та розвитку ефективного місцевого самоврядування має бути досягнуто узгодження рішень і дій вищих органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадськості. Вони мають органічно поєднуватися із загальним вектором розвитку української держави і бути у підвалинах забезпечення її незалежності, економічної безпеки та духовного розвитку.

Висновки. Реформування системи органів державної влади шляхом делегування повноважень на місця дасть потужну підтримку регіонам для подальшого самостійного економічного розвитку, підвищення рівня економічної безпеки регіону та як наслідок підвищення рівня національної безпеки.

Система забезпечення економічної безпеки повинна складатися як з державних структур (органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади у центрі і на місцях), так і тих, які представляють приватні інтереси (підприємств, організацій, громадян). Вона повинна функціонувати в таких режимах, як повсякденний, підвищеної готовності, глобального застосування, локального застосування. Використання кожного з цих режимів залежить від ступеню ризику кризових ситуацій в економіці та визначається на основі проведення моніторингових досліджень економічної безпеки. Але на сьогодні не існує на регіональному рівні загальновизнаної системи показників, що характеризують складові економічної безпеки регіону, потребує удосконалення і модель формалізації оцінки впливу чинників екзогенного та ендегенного характеру на регіональний рівень економічної безпеки. Обґрунтування контурів регіонів як об'єкта моделювання і прогнозування, адаптація моделі загальної економічної рівноваги на регіональному рівні для діагностування їх соціально-економічного розвитку відкриває перспективи для оцінки та управління економічною безпекою регіонів [14, с. 13].

Література

1. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування ; кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.

2. Буркальцева Д. Проблеми забезпечення економічної безпеки України в умовах світової кризи / Д. Буркальцева // Економіка. – 124/125/2011. – С. 81–84.
3. Гальчинський А. С. Стратегія економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції (2004–2015 рр.) / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К. : ІВЦ Держкомстату, 2004. – 416 с.
4. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
5. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России / Л. И. Абалкин // Вестн. РАН. – 1996. – № 9, т. 67. – С. 771–775.
6. Коваленко Е. В. Сущность экономической безопасности регионов и пути ее обеспечения [Электронный ресурс] / Е. В. Коваленко. – Режим доступа: <http://universal-group.in.ua>.
7. Калик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посібник / М. І. Калик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
8. Гурман В. Н. Моделирование устойчивого развития с учетом инновационных процессов / В. Н. Гурман // Экономика и математические методы. – 2003. – № 1. – С. 3–11.
9. Дічек О. І. Економічна безпека регіонів – складова національної системи безпеки / О. І. Дічек // Відкриті очі. – 2013.
10. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2004. – 144 с.
11. Резніков О. Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону – нагальне завдання сьогодення [Електронний ресурс] / О. Л. Резніков. – Режим доступу: <http://universal-group.in.ua>
12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України 2.03.2007 р. від № 60. – Режим доступу: <http://www.rada.zakon.gov.ua>
13. Чернявский А. А. Безопасность предпринимательской деятельности : конспект лекций / А. А. Чернявский. – К. : МАУП, 1998. – 124 с.
14. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.

References

1. Kontsepsiya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny / In. ekonomichnoho prohnovuvannya / ker. proektu V. M. Heyets'. – К. : Lohos, 1999. – 56 s.
2. Burkal'tseva D. Problemy zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny v umovakh svitovoyi kryzy / D. Burkal'tseva // Ekonomika. –124/125/2011. – S. 81–84.
3. Hal'chyns'kyu A. S. Stratehiya ekonomichnoho ta sotsial'noho rozvytku Ukrayiny “Shlyakhom yevropeys'koyi intehratsiyi (2004–2015 r.) / A. S. Hal'chyns'kyu, V. M. Heyets'. – К. : IVTs Derzhkomstatu, 2004. – 416 s.
4. Heyets' V. M. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky : monohrafiya / V. M. Heyets', M. O. Kyzym, T. S. Klebanova ta in. – Kh. : INZhEK, 2006. – 240 s.
5. Abalkyn L. Y. Ekonomycheskaya bezopasnost' Rossyy / L. Y. Abalkyn // Vestnyk Rossyyskoy Akademyy nauk. – 1996. – # 9, t. 67. – S. 771–775.
6. Kovalenko E. V. Sushchnost' ekonomycheskoy bezopasnosti rehyonov y puty ee obespechenyya [Электронны resurs] / E. V. Kovalenko. – Rezhym dostupa:<http://universal-group.in.ua>.
7. Kalyk M. I. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti. Ekonomiko-pravovyy aspekt : navchal'nyy posibnyk / M. I. Kalyk. – К. : Atika, 2005. – 432 s.
8. Hurman V. N. Modelyrovanye ustoychivoho razvytyya s uchetom ynnovatsyonnykh protsessov / V. N. Hurman // Ekonomyyka y matematycheskye metody. – 2003. – # 1. – S. 3–11.
9. Dichek O. I. Ekonomichna bezpeka rehioniv – skladova natsional'noyi systemy bezpeky / O. I. Dichek // Vidkryti ochi. – 23.05. 2013.
10. Ponomarenko V. S. Ekonomycheskaya bezopasnost' rehyona: analyz, otsenka, prohnovyrovanye / V. S. Ponomarenko, T. S. Klebanova, N. L. Chernova. – Khar'kov : YD “YNZhEK”, 2004. – 144 s.
11. Reznikov O. L. Zabezpechennya sotsial'no-ekonomichnoyi bezpeky rehionu – nahal'ne zavdannya s'ohodennya [Электронны resurs] / O. L. Reznikov. – Rezhym dostupa:<http://universal-group.in.ua>
12. Metodyka rozrakhunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny [Электронны resurs] : Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrayiny 2.03.2007 vid # 60. – Rezhym dostupa:<http://www.rada.zakon.gov.ua>
13. Chernyavskyy A. A. Bezopasnost' predprynmatel'skoy deyatelnosti : Konspekt lektsyy / A. A. Chernyavskyy. – К. : MAUP, 1998. – 124 s.
14. Sukhorukov A. I. Teoretyko-metodolohichnyy pidkhid do intehral'noyi otsinky ta rehulyuvannya rivnya ekonomichnoyi bezpeky derzhavy / A. I. Sukhorukov, Yu. M. Kharazishvili // Bankivs'ka sprava. – 2011. – # 4. – S. 13–32.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
 Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто особливості стратегічного управління, основні підходи щодо визначення стратегій управління змінами та класифікації стратегій управління змінами. Ґрунтовно визначено та описано технологію вибору стратегії управління змінами, а також автором визначено концептуальні підходи щодо механізму здійснення змін на підприємстві.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, стратегії управління змінами, принципи управління змінами, механізм здійснення змін.

O. I. GARAFONOVA

Kyiv National Economic University Named After Vadym Hetman

METHODOLOGY OF DEVELOPMENT AND CHOOSING THE STRATEGIES OF CHANGES IMPLEMENTATION AT ENTERPRISES

Abstract – In this article examined peculiarities of strategic management, the main approaches to identifying strategies of managing changes and their classification. Thoroughly defined and described technologies of choosing the strategies of managing changes, and defined conceptual approaches to the mechanism of implementation of changes at enterprise.

Key words: strategic management, strategy, strategies of managing changes, principles of changes management, mechanism of implementation of changes.

Постановка проблеми. Нестабільне економічне становище в Україні викликає у підприємств необхідність постійного вдосконалення та розвитку діяльності для забезпечення довгострокового функціонування компанії. Стратегічне управління дозволяє підготуватися до майбутніх змін з урахуванням внутрішнього потенціалу компанії та зовнішніх можливостей середовища. Розробка стратегії здійснення змін передбачає пошук найліпших шляхів досягнення поставлених цілей використовуючи можливості зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу та її втілення у системі довгострокових планів організації. Стратегії розвитку направлені на якісну зміну параметрів діяльності організації та формування конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень. Ряд вчених досліджували питання стратегічного управління, а саме: Довгань Л.С., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П., Кравченко Т.А., Віханський О.С., Наумова А.І., Шершньова З.С., Бай С.І., Ігнат'єва І.А. Але проблема визначення стратегій здійснення змін промислового підприємства при цьому залишається відкритою.

Постановка цілей. Головні цілі дослідження: проаналізувати існуючі підходи до стратегічного управління та поняття “стратегія здійснення змін”; визначити принципи процесу управління змінами; визначити класифікацію стратегій здійснення змін; оцінити та визначити етапи формування стратегії здійснення змін. Для забезпечення довгострокового існування та розвитку, підприємці мають усвідомити необхідність співставлення тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища при досягненні висунутих цілей. Концепція стратегічного управління базується на поєднанні системного, інтегрального та ситуаційного підходів для розробки системи коротко- та довгострокових планів.

Вклад основного матеріалу. Враховуючи вимоги до управління змінами, доцільно запропонувати принципи, які повинні бути покладені в його основу:

1) комплексності. Кризовий стан підприємства дуже рідко виникає тільки в одній сфері, саме тому для нейтралізації негативних наслідків необхідними є розробка та впровадження комплексу змін.

2) індивідуальності. Стратегія управління змінами на підприємстві повинна будуватися для кожного підприємства індивідуально, відповідно до особливостей його господарської діяльності та кризового стану, в якому воно перебуває.

3) зворотного зв'язку. Управління змінами є складним явищем та складається з багатьох процесів, які певною мірою впливають на діяльність підприємства. Наявність міцного зв'язку між результатами впровадження санаційних заходів та вхідними даними дозволить суттєво підвищити їх ефективність.

4) інформаційної достатності. Він регламентує ступінь інформаційного забезпечення управління змінами. Наявність достатньої кількості інформації про підприємство дозволить адекватно оцінити його стан та, відповідно до цього, здійснювати управління змінами.

Розглянемо основні етапи розробки та впровадження стратегії змін на підприємстві.

1. Попереднє дослідження. Відбувається створення єдиного інформаційного простору, який би всебічно відображав стан та характер функціонування підприємства. Здійснюється збір та систематизація даних про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, аналізуються галузеві особливості господарської діяльності, нормативно-правова база, що регламентує діяльність суб'єкта господарювання.

Метою накопичення внутрішньої інформації є отримання повного та об'єктивного уявлення про виконання зобов'язань та поточних платежів, необхідних для нормального фінансування діяльності; отри-

мання уявлення про можливості підприємства щодо забезпечення ритмічного та постійного фінансування. Метою нагромадження зовнішньої інформації є проведення досліджень зовнішнього середовища підприємства в таких напрямках: кон'юнктура ринків, державне регулювання економіки, податкова політика держави.

Накопичена, систематизована внутрішня та зовнішня інформація підприємства може слугувати ресурсом для створення баз даних, необхідних для спрощення розрахунків та вдосконалення моделювання діагностики кризових явищ суб'єкта підприємницької діяльності. Дослідження макросередовища першого етапу формування стратегії передбачає проведення аналізу факторів зовнішнього середовища функціонування організації, що мають можливість впливу на неї в тій чи іншій мірі. Проводиться він з метою виявлення можливостей та перешкод для досягнення стратегічних цілей і пріоритетів. Кожна організація має свій потенціал розвитку, свої умови його здійснення і підпорядковується закономірностям циклічного розвитку всієї соціально-економічної системи, у зв'язку з чим від правильного здійснення аналізу макросередовища залежить успіх усіх подальших дій з стратегічного планування і прогнозування.

Оскільки організація є відкритою системою, на яку впливають фактори макросередовища, то ефективність стратегії, в значній мірі, визначатиметься її адаптивними можливостями до останньої.

2. Обґрунтування доцільності проведення змін. Основною функцією даного етапу є проведення причинно-наслідкового аналізу виникнення кризового стану, визначення його типу та глибини та на основі проведеного аналізу оцінити необхідність впровадження змін. Інформаційний простір, який було сформовано на попередньому етапі дозволяє здійснити всебічний аналіз господарської діяльності та визначити необхідність впровадження змін на підприємстві.

Аналіз перспектив розвитку підгалузі функціонування організації заснований на виявленні поточних проблем у діяльності організації, визначенні потенціалу її подальшого розвитку і дозволяє зробити висновок про значущість підгалузі в цілому та необхідності відновлення платоспроможності окремої організації. Аналіз причин неплатоспроможності організацій на макро- і мікрорівні, що є важливою складовою етапу проведення попередніх досліджень, характеризується виявленням зазначених причин як в рамках галузі, так і в рамках конкретної організації.

Фінансовий аналіз організації передбачає визначення його стану за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур протягом певного тимчасового періоду з метою виявлення існуючих проблем функціонування та ініціювання ступеня кризи її фінансового стану.

Типовий процес стратегічного управління організацією носить ітеративний характер і включає три основних етапи: етап стратегічного аналізу, етап стратегічного вибору і етап реалізації стратегії. Результати реалізації стратегії оцінюються, і за допомогою системи зворотного зв'язку здійснюється контроль діяльності організації, в ході якого може відбуватися коригування попередніх етапів. Система підтримки прийняття рішень про стратегію розвитку підприємства (СППР УРП) повинна мати у своєму складі інструменти, що забезпечують процес прийняття рішень на кожному з цих етапів. Хотілося б відзначити, що тільки на етапі стратегічного аналізу особа, що приймає рішення, діє в умовах нестачі інформації про зовнішньому і внутрішньому середовищі, оцінки параметрів середовища підприємства носять досить суб'єктивний характер.

3. Формування стратегії управління змінами. Завершальним етапом управління змінами підприємства є формування стратегії здійснення змін. Розвиток управління підприємством здійснюється залежно від мінливого характеру процесів, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі організації. Складністю вирішення завдань, що виникають при цьому, і визначається ступінь її реагування та адаптації.

Особливу роль відіграють зміни, які у безпосередньому оточенні, основу якого складають постачальники, споживачі, конкуренти, ринок робочої сили. Саме ці фактори зовнішнього середовища значною мірою впливають на внутрішній стан підприємства і зумовлюють стратегію і тактику його діяльності.

Цивілізовані ринкові відносини дають підприємствам можливість розвитку, пропонуючи кваліфіковану робочу силу, вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів необхідної якості за доступними цінами, ринків збуту, що дозволяє повністю сформувати портфель замовлень. Кваліфіковані фахівці служби маркетингу постійно вивчають споживчий попит, що підвищує конкурентоспроможність вироблених товарів.

Однак навіть на стабільно працюючих підприємствах це відбувається на недостатньому рівні через відсутність потрібної інформації і кваліфікованих фахівців. Ринок робочої сили в період реформування економіки збільшився за рахунок великого числа безробітних, професіоналізм яких не задовольняє попит підприємств. Ситуація до того ж посилюється відсутністю коштів на оплату праці.

Розробка стратегії, що дозволяє погодити загальну зі стратегією управління змінами, є особливо актуальною. Загальна стратегія підприємства виробляє правила і прийоми ефективного досягнення довгострокових цілей і складається із сукупності функціональних зовнішніх і внутрішніх стратегій. До зовнішніх відносяться: товарна, ціноутворення, поведінки на ринку цінних паперів, зниження трансакційних витрат, зовнішньоекономічної діяльності. Внутрішні включають стратегію управління персоналом, інвестиційної діяльності та зниження виробничих витрат.

Основна умова досяжності цілей економічної стратегії ефективна реалізація перерахованих вище. Ці стратегії необхідні і рівнопріоритетні для підприємства. Але говорити про особливу увагу з боку менеджерів підприємства до них можна або на певних стадіях життєвого циклу підприємства, або в залежності від кардинальних змін, що відбуваються в зовнішньому оточенні.

О.С. Віханській і А.І. Наумов [2], підкреслюючи значимість трудового колективу в процесі управління, трактують його сутність таким чином: “Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке, спираючись на людський потенціал, як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, відповідають викликом з боку оточення і дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності в результаті дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі”.

Управління стратегічними можливостями здійснюється шляхом використання внутрішнього потенціалу підприємства для адаптації до швидкоплинної середовищі. Поетапно прогнозуються не тільки вирішення майбутніх проблем, а й рівень професіоналізму персоналу, необхідний для успіху підприємства. Але на практиці це часто залишається не реалізованим і пояснюється значним розривом між потенціалом співробітників і ступенем його використання.

Перш, ніж приступати до формування стратегії, необхідно провести аналіз стану людських ресурсів. Важливе значення має організаційний клімат, який характеризується, з одного боку, як прагнення керівництва реагувати певним чином на зміни, з іншого – ставленням до них всього персоналу. Проявляється він у вигляді цінностей, поділюваних членами трудового колективу, прийнятої ними філософії, ідеології управління, норм поведінки, і формованої під впливом відносин, що склалися в процесі виробництва. Наприклад, на великих підприємствах області, в професійне свято здійснюється обов'язкове заохочення кращих працівників організаційний клімат на підприємстві, націленому на розвиток, повинен культивувати позитивне ставлення до змін, прагнення до ризику, увага до зовнішнім проблемам і можливостям, прояві творчого підходу до вирішенню поточних і перспективних завдань.

Далі за результатами аналізу формується стратегія, спрямована на ліквідацію невідповідності необхідних і фактичних організаційних компетенцій. Ними можуть бути: здатність освоювати виробництво нової продукції з найменшими для підприємства витратами, компетенція у створенні іноземних представництв та філій і т.д. Як правило, існує досить багато областей такої невідповідності на підприємствах області розвинене раціоналізаторство, але на жаль, не завжди дані пропозиції можуть бути освоєні через фінансову неспроможність.

Розробка стратегії управління змінами. Вона схожа з розробкою стратегії економічного розвитку підприємства. На думку Б. Карлофа [3], здатності до стратегічного управління припускають вміння:

- змодельовати ситуацію, тобто абстрагуватися від повсякденного управління для цілісного уявлення сформованих умов;
- визначати необхідність змін, реагувати на виникаючі відомі тенденції, а також використовувати інтелектуальні та творчі здібності, що дозволяють приводити компанію до готовності діяти в непередбачених обставинах;
- використовувати в ході змін надійні методи;
- втілювати стратегію в життя.

Висновки. Першим етапом формування стратегії управління змінами підприємства є постановка мети – економічна дієздатність підприємства в контексті управління змінами. Для визначення цієї мети необхідна оцінка впливу стратегії на сталий розвиток підприємства. Звідси випливає ряд проблем, які потрібно формалізувати шляхом взаємозв'язку економічних і неекономічних показників, визначення їх фактичних і нормативних значень, а також виконати структуризацію проблем, побудувавши для їх рішення дерево цілей. Дерево цілей показує шляхи досягнення поставленої мети через підцілі. Очевидно, що економічна дієздатність і сталий розвиток підприємства не можуть бути досягнуті, якщо не досягнута хоча б одна підціль: підвищення платоспроможності підприємства, оптимізація ризику, пов'язаного з функціонуванням підприємства, підвищення ефективності діяльності підприємства та ефективності основний діяльності. Однак для кожного окремо взятого підприємства вибір підцелей індивідуальний, незважаючи на загальну головну мету. Це обумовлено різними дестабілізуючими причинами, а також особливостями стадії життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство. Побудова дерева цілей економічної стратегії підприємства засноване на результатах стратегічного економічного аналізу та оцінки впливу стратегії на сталий розвиток підприємства. Після визначення кінцевого набору цілей здійснюється перехід до етапу розробки варіантів досягнення цілей.

Другий етап формування стратегії управління змінами – розробка варіантів досягнення цілей. Оскільки ресурси для вирішення проблем обмежені, слід ранжувати (визначити важливість) проблеми по їх актуальності, масштабності, враховуючи стадію життєвого циклу підприємства. Далі необхідно провести аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів (соціальних, екологічних, економічних та інституційних) на стратегію управління змінами підприємства та факторний аналіз впливу стратегії на сталий розвиток підприємства з метою з'ясування причин, що надають вплив. Коли виявлені причини, можна приступити до розробки варіантів досягнення поставлених цілей. По кожній проблемі необхідно розробити кілька альтернативних варіантів, що забезпечить високу якість і ефективність майбутнього управлінського рішення. Кожен варіант має отримати шлях вирішення проблеми з урахуванням причин, що викликали її.

Аналіз літературних джерел з проблем фінансового менеджменту дозволив сформулювати наступну множину стратегій:

- рефреймінгу, метою якої є забезпечення стабільних темпів росту фінансових результатів діяльності підприємства (відповідає слабкій кризі);
- реструктуризації, спрямована на забезпечення своєчасного виконання зобов'язань підприємства на основі оптимізації його грошових потоків;
- модернізації, що передбачає проведення модернізації обладнання, зменшення виробничих витрат;
- оживлення, необхідна для забезпечення управління змінами суб'єкта господарювання та відновлення фінансової стійкості;
- антикризова, метою якої є призупинення розвитку кризових явищ і недопущення ліквідації господарюючого суб'єкта.

Третім етапом формування стратегії управління змінами підприємства є вибір кращих варіантів з множини альтернатив. Здійснити вибір і скласти оптимальний перелік шляхів досягнення кінцевої мети можна, оцінивши виробничі можливості підприємства і визначивши стадію життєвого циклу підприємства. Критерієм прийняття управлінського рішення є економічне становище підприємства і відповідні критерії сталого розвитку. Для формування стратегії, спрямованої на сталий розвиток підприємства, доцільно використовувати критерії та підходи, закріплені в міжнародних рекомендаціях для відкритої звітності з управління змінами.

Література

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2006. – 670 с.
3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навч. посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К. : ЦУЛ, 2009. – 440 с.
4. Мищенко А. П. Стратегическое управление : учеб. пособие / А. П. Мищенко. – Дн. : Изд-во ДУЭП, 2003. – 261 с.

References

1. Shershnova Z. E. Strategichne upravlinnya : pidruchnik / Z. E. Shershnova. – 2-ge vid., pererob. i dop. – K. : KNEU, 2004. – 699 s.
2. Vihanskiy O. S. Menedzhment : uchebnyy / O. S. Vihanskiy, A. I. Naumov. – 4-e izd., pererab. i dop. – M. : Ekonomist, 2006. – 670 s.
3. Dovgan L. E. Strategichne upravlinnya : navchalnyy posibnyk / L. E. Dovgan, Yu. V. Karakay, L. P. Artemenko. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2009. – 440 s.
4. Mischenko A. P. Strategicheskoe upravlenie : uchebnoye posobie / A. P. Mischenko. – Dnepropetrovsk : Izdatelstvo DUEP, 2003. – 261 s.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Г. Г. Савіна

**МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Проведено аналіз теоретичного підґрунтя трудового потенціалу підприємства; досліджено проблеми ефективного використання потенціалу; наведено фактори, які впливають на трудовий потенціал; а також досліджено та охарактеризовано методи ефективного управління трудовим потенціалом підприємства. Метою управління є забезпечення безперервного розвитку підприємства на основі поєднання наявних людських ресурсів, кваліфікації і часткових потенціалів зі стратегією та цілями підприємства.

Ключові слова: потенціал, формування, оцінювання, управління, елементи, працівники, продуктивність, мотивація, трудовий потенціал, інтелектуальний потенціал.

O. I. GONCHAR, T. V. RUDENKO
Khmel'nitsky National University**METHODS LABOR POTENTIAL MANAGEMENT OF MODERN ENTERPRISES**

Abstract – The analysis of the theoretical foundations of the labor potential of the company; The problems of efficient use of resources; are factors that affect the employment potential; and investigates and describes methods for effective management of the employment potential of the company. The goal of management is to ensure the continuous development of the company through a combination of available human resources, training and partial potentials with the strategy and goals of the company. The successful development and implementation of any elements of capacity needs, above all, properly selected personnel, quality of learning, organizational culture, close cooperation, opportunities for expression of the initiative, knowledge base, material and non-material incentives.

Key words: capacity, development, evaluation, management, elements employees, productivity, motivation, working capacity and intellectual potential.

Постановка проблеми. Одним із показників забезпечення конкурентоспроможності як держави в цілому, так і підприємства в умовах кризи є якість трудового потенціалу: його кваліфікація, продуктивність праці, задоволеність умовами праці та соціальним забезпеченням.

У вітчизняній економічній літературі, потенціал, у широкому розумінні можна трактувати як можливість, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані в майбутньому.

Аналіз сучасного стану ринку економіки засвідчив той факт, що основними причинами кризового стану багатьох сучасних підприємств є не лише неспроможність забезпечити конкурентоспроможність, а й невідповідність принципів і методів управління в сучасних умовах під впливом як зовнішніх так і внутрішніх факторів функціонування ринкової економіки. Таким чином дослідження з метою удосконалення системи управління трудовим потенціалом є одним із напрямів стратегії розвитку суспільства.

Нажаль, до сьогодні, процесам формування трудового потенціалу підприємства не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Тому, методи управління трудовим потенціалом сучасного підприємства є актуальною темою на сьогодні, якій слід приділити увагу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема ефективного використання трудового потенціалу суспільства має загальнодержавне значення, тому вона цілком правомірно належить до сфери державного управління і потребує системного підходу.

Проблеми, що стосуються розвитку, відтворення та ефективного використання трудового потенціалу, розглянуто в працях відомих вчених-економістів, таких як: Д. Рікардо, А. Маршала, О. Філіпса, К. Маркса, М. Фрідмана, Дж.М. Кейнса, Д. Робінзона, Л. Лазінетті, С.Г. Струмиліна, Дж. Перрі, М.І. Туган-Барановського, П. Самюельсона, багатьох вітчизняних учених нашого часу – В.В. Онікієнко, А.М. Лібанової, Г.І. Купалової, М.В. Шаленко, І.Л. Петрової та ін. Однак, попри велику кількість наукових праць з цієї теми, поза увагою залишаються питання щодо удосконалення методів управління трудовим потенціалом сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одна з головних функцій менеджменту – зробити продуктивними людські ресурси. Зміни в економічній і політичній системах в нашій країні одночасно дають не тільки великі можливості, але і приховують серйозні погрози для кожної особи, стійкості її існування, вносять значний ступінь невизначеності до життя практично кожної людини. Управління трудовим потенціалом підприємства в такій ситуації набуває особливої значущості, оскільки дозволяє реалізувати і узагальнити цілий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, обліку особистого чинника в побудові системи управління персоналом.

Керівники передових західних компаній при формуванні господарської стратегії відзначають підвищення частки управління людськими ресурсами в системі чинників, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

Досвід багатьох зарубіжних фірм і компаній за останні десятиліття переконливо показав, що там, де корінним чином змінилися людські взаємини, в значній мірі підвищилася продуктивність праці, покращала якість продукції, стабілізувався ринок і в цілому покращав фінансовий стан підприємства.

Існує велика кількість факторів, які впливають на трудовий потенціал (рис. 1).

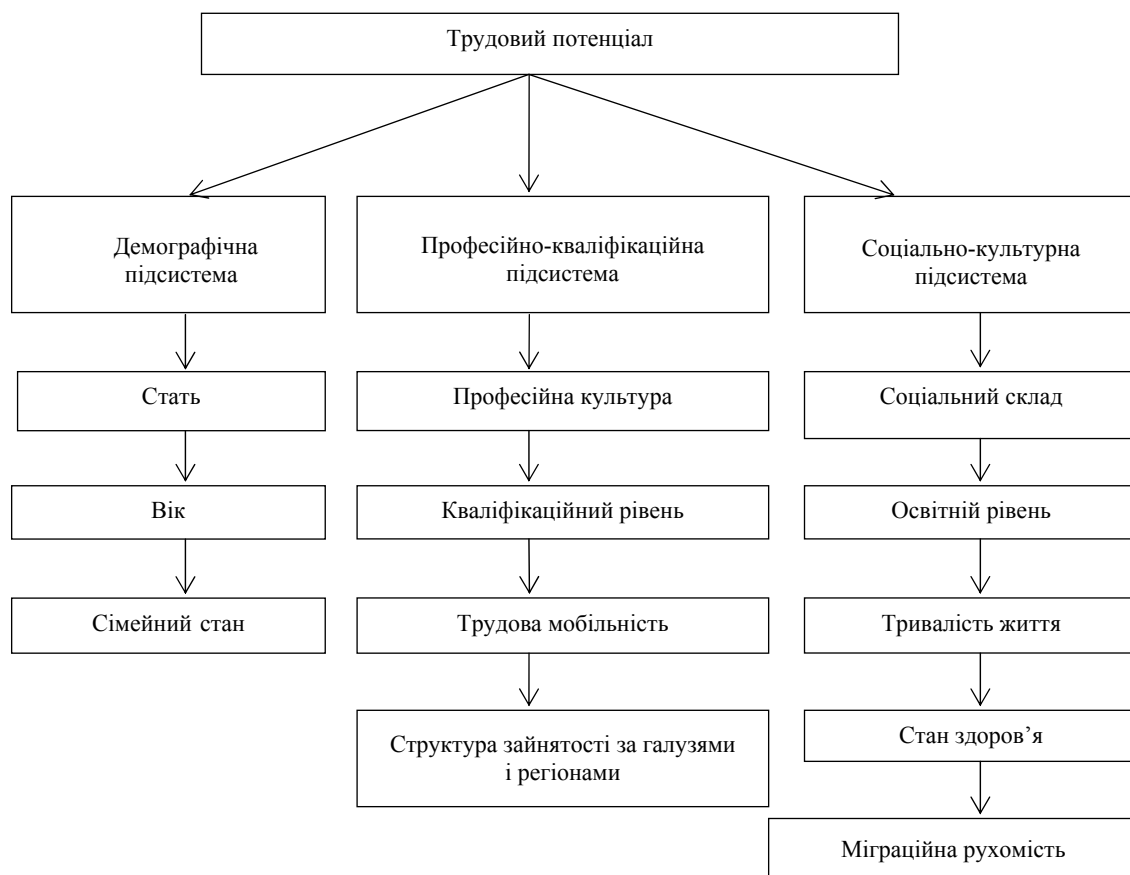


Рис. 1. Фактори, які впливають на трудовий потенціал [5]

Процес формування потенціалу підприємства слід розглядати, як процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. При формуванні потенціалу підприємства слід враховувати, що він представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості, а саме: цілісність (система – це цілісність, властивості якої проявляються лише при взаємодії її елементів); компонентність (система складається із певної кількості частин, які називаються елементами); складність (економічна система визначається неоднорідністю складових елементів, різнохарактерними та ієрархічними взаємозв'язками між ними); нестационарність (система містить постійно мінливі параметри та характеризується стохастичністю поведінки); унікальність (у кожному окремому випадку система змінює свою ресурсну і організаційну структуру); адаптивність (передбачає адаптацію параметрів системи до умов, що постійно змінюються); мультиплікативність (прояв у геометричній залежності позитивних і негативних ефектів функціонування елементів системи); граничність (елементи економічної системи мають граничний характер, що обумовлює її форму).

Велика кількість вчених приділяла значну увагу класифікації трудового потенціалу. На сьогодні існує безліч підходів до класифікації. В таблиці 1 наведемо класифікацію трудового потенціалу підприємства за деякими ознаками. Процес управління трудовим потенціалом регулюється на трьох рівнях: державному, регіональному та на рівні підприємства. Щоб цей процес був ефективним, необхідна максимальна узгодженість дій на всіх рівнях. На рівні останнього відбувається безпосереднє використання потенціалу кожного працюючого. Таким чином основу трудового потенціалу суспільства становить саме трудовий потенціал організації, підприємства. Враховуючи той факт, що управління трудовим потенціалом знаходиться на перетині інтересів суспільства, вимог профспілок, рішень на рівні держави, бажань особистостей та інших організаційних вимог, то, на нашу думку, управління необхідно розглядати через призму соціально-економічних аспектів тобто, як систему взаємовідносин організаційно-економічних, соціальних заходів щодо реалізації прав людини, шляхом створення умов для нормального функціонування, розвитку і ефективного використання потенціалу робочої сили, забезпечення його прав та свобод, а також їх соціального захисту. Права людини діють у всіх сферах її життя, в т.ч. і в трудових відносинах, на робочих місцях.

Класифікаційні ознаки трудового потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Характеристика
1. За функціональними групами:	– управлінська; – інженерно-технічна та інші фахівці; – торговельна; – виробничих працівників; – допоміжних працівників
2. За темпами розвитку інтелектуального потенціалу:	– прискорений; – стабільний; – уповільнений
3. За рівнем використання трудового потенціалу функціональними групами:	– повністю використовується; – використовується частково
4. За станом психофізіологічного потенціалу:	– добрий; – умовно добрий; – задовільний
5. За станом інтелектуального потенціалу:	– розвиток; – старіння
6. За рівнем кваліфікації:	6.1. За розрядами (робітники): – I–II розряду; – III–IV розряду; – V–VI розряду
	6.2. За категоріями (фахівці): – III категорії; – II категорії; – I категорії
7. За рівнем освіти:	– вища; – професійно-технічна; – загальна середня
8. За рівнем доходу:	– високий; – середній; – низький
9. За статтю:	– жінки; – чоловіки
10. За віком:	– 15–35; – 36–50; – 50–60; – понад 60

Метою управління трудовим потенціалом підприємства є забезпечення його безперервного розвитку на основі поєднання наявних людських ресурсів, кваліфікації і часткових потенціалів зі стратегією та цілями підприємства. Далі зазначена ціль розбивається на складові підцілі, а саме: забезпечення потреб підприємства робочою силою потрібної кваліфікації в необхідному обсязі; досягнення обґрунтованого співвідношення між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу і структурою трудового потенціалу; повне та ефективне використання потенціалу робітника та виробничого колективу в цілому; забезпечення умов для високопродуктивної праці, високого рівня її організованості, мотивування, самодисципліни; закріплення працівника на підприємстві, формування стабільного колективу як умова окупності коштів, що витрачаються на робочу силу (залучення, розвиток персоналу); забезпечення реалізації бажань, потреб та інтересів працівників відносно змісту, умов праці, виду зайнятості, можливості професійного просування та ін.; узгодження виробничих і соціальних завдань (балансування інтересів підприємства та працівників, економічної та соціальної ефективності); підвищення ефективності управління персоналом, досягнення цілей управління при скороченні витрат на робочу силу. Слід відмітити, що управління трудовим потенціалом на сучасних підприємствах здійснюється за допомогою різних методів. Методи управління – це способи впливу суб'єкта управління на колективи та окремих працівників для досягнення певних цілей і характеризують завершений акт впливу на об'єкт управління [5]. Їх слід об'єднати в три групи. Розглянемо їх структуру:

- адміністративно-організаційні – аналіз ефективності організаційних заходів; розробка нових і коригування чинних законів; обґрунтування ефективності заходів; затвердження; реалізація;
- економічні – аналіз економічної ситуації, розробка пропозицій щодо економічних заходів; обґрунтування ефективності заходів; затвердження; реалізація;
- правові – аналіз ефективності дії законів та інших нормативних актів; розробка пропозицій щодо законопроектів; обґрунтування необхідності прийняття законів та інших нормативних актів; прийняття законів і постанов Верховної Ради і Кабінету Міністрів України; реалізація.

Розрізняють також методи прямого й опосередкованого впливу, формальні та неформальні. Використання методів прямого впливу передбачає безпосередній результат впливу. За допомогою методів опо-

середкованого впливу створюються умови для досягнення певних результатів. Співвідношення методів формального й неформального впливу відображає характерні риси стилю управління. Також виділяють методи управління, що базуються на основі об'єктивних закономірностей, притаманних об'єкту управління. За цією ознакою виділяються методи управління: організаційні, економічні, соціально-психологічні. Адміністративні методи управління – це методи прямого рішення, яке має обов'язкову силу виконання.

Сучасна модель управління персоналом при механізмі ефективного управління трудовим потенціалом підприємства має включати механізм ефективної мотивації, який дозволив би поєднувати стратегічну ціль організації з потребами та інтересами працівників підприємств, взаємоузгоджуючи різні форми стимулювання зі складністю й результативністю праці, об'єктивно оцінюючи працездатність, знання, досвід та можливості працівників підприємства, створюючи умови реалізації й розвитку трудового потенціалу, систему гнучкої адаптації працівників до ринкової кон'юнктури, наближуючи інтереси підприємств до інтересів працівників і навпаки. Необхідно також зазначити, що механізм ефективного управління трудовим потенціалом підприємств полягає в тому, що він дає можливості як окремим особам, так і різним соціальним групам на підприємстві самоствердитися та забезпечити собі постійне джерело доходів. Часто, розробляючи систему мотивації на сучасних підприємствах, враховується лише матеріальна мотивація, а точніше – грошова складова. Оскільки оплата праці працівників належить до витрат виробництва, то керівникам при побудові системи мотивації потрібно приділяти значну увагу нематеріальним методам стимулювання працівників.

Отже, механізм ефективного управління трудовим потенціалом підприємства значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму, тому необхідно на кожному конкретному підприємстві, в першу чергу розробити власну ефективну систему мотивів та стимулів, що забезпечують активізацію діяльності персоналу відповідно до цілей, які поставлено перед підприємством.

Висновки. Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього майнового потенціалу, але і від компетенції персоналу й ефективності його внутрішньої організації. Для успішного формування та реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри, якісні їх навчання, організаційна культура, тісне співробітництво, можливості для вияву ініціативи, база знань, матеріальне та нематеріальне стимулювання. Метою управління трудовим потенціалом підприємства є забезпечення його безперервного розвитку на основі поєднання наявних людських ресурсів, кваліфікації і часткових потенціалів зі стратегією та цілями підприємства.

Таким чином, підсумовуючи викладений матеріал слід зазначити, що сучасна модель управління персоналом при механізмі ефективного управління трудовим потенціалом підприємства обов'язково має включати механізм ефективної мотивації, який дозволив би об'єктивно оцінити працездатність, знання, досвід та можливості працівників підприємства, створюючи умови реалізації й розвитку трудового потенціалу.

Література

1. Глевацька Н. М. Зайнятість населення України в умовах нестабільної економічної ситуації: основні проблеми і напрями їх вирішення / Н. М. Глевацька, В. А. Михайлович // Наук. пр. КНТУ. – 2010. – Вип. 17.
2. Кір'ян Т. М. Сучасне формування продуктивної зайнятості населення України та підвищення конкурентоспроможності робочої сили в умовах глобалізації / Т. М. Кір'ян // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2009. – № 5, т. 2. – С. 10–13.
3. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. Назарова, Н. Гавкалова, Н. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 238 с.
4. Ефективність управління трудовим потенціалом в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2566>
5. Поняття та соціально-економічна сутність трудового потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readbook.com.ua/book/30/>

References

1. Glevacz`ka N. M. Zajnyatist` naselelnya Ukrayiny` v umovax nestabil`noyi ekonomichnoyi sy`tuaciyi: osnovni problemy` i napryamy` yix vy`rishennya / N. M. Glevacz`ka, V. A. My`hajlovych // Naukovi pracj KNTU. Ekonomichni nauky`. – 2010. – vy`p. 17.
2. Kir`yan T. M. Suchasne formuvannya produkty`vnoyi zajnyatosti naselelnya Ukrayiny` ta pidvy`shennya konkurentospromozhnosti robochoyi sy`ly` v umovax globalizaciyi / T. M. Kir`yan // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo univerty`tetu. – 2009. – # 5, t. 2. – S. 10–13.
3. Nazarova G. V. Formuvannya ta rozvy`tok lyuds`kogo kapitalu korporaty`vny`x pidpry`yemstv / G. Nazarova, N. Gavkalova, N. Markova. – Xarkiv: Vy`d. XNEU, 2006. – 238 s.
4. Efekty`vnist` upravlinnya trudovy`m potencialom v suchasny`x umovax [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2566>
5. Ponyattya ta social`no-ekonomichna sutnist` trudovogo potencialu [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.readbook.com.ua/book/30/>

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено сутність соціального капіталу як економічної категорії та досліджено його вплив на інноваційний розвиток економіки. Показано взаємозв'язок складових соціального капіталу з інноваційним розвитком економіки. Досліджено та систематизовано ознаки соціального капіталу в контексті інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: соціальний капітал, довіра, соціальні мережі, норми та цінності, інноваційний розвиток, соціалізація економічних процесів, інтелектуальний капітал.

A. R. DUNSKA, A. P. ZHALDAK
National Technical University of Ukraine “Kyiv Polytechnic Institute”

SOCIAL CAPITAL AS A RESOURCE OF INNOVATIVE COMPANIES

Abstract – The purpose of the article is to define social capital as a factor of innovative development of the economy. The article concedes the essence of social capital as an economic category and investigated its effect on the innovative development of the economy. Explored and systematized signs of social capital on the innovative development of the economy. The existence and development of society and ensure its material base is only possible on the basis of labor, thus increasing the population of the planet and its individual regions in recent years has been made possible by a significant increase in the productivity of labor, which was due to both the innovative abilities of people and deepening division of labor, and improving various social mechanisms to coordinate the interests of different social and socio-economic class, including through the development of social capital. Through the study it was shown that the development of social capital contribute to a qualitative change of innovative development of the national economy.

Key words: social capital, trust, social networks, norms and values, innovative development, intellectual capital.

Постановка проблеми. Світові тенденції соціалізації суспільних відносин, підвищення значення людини і персоніфікованих відносин у сфері виробництва характеризуються, насамперед, необхідністю розгляду категорії “соціальний капітал” як однієї з найважливіших складових інноваційного розвитку економіки. Сьогодні для вітчизняної економіки особливої важливості набуває питання вироблення власного шляху інноваційного розвитку з урахуванням специфічних особливостей української держави, боротьба з масштабною корупцією та некомпетентністю, масовою недовірою, тотальною кризою суспільної духовності та моралі. Досвід переконливо свідчить, що лише економічні закони та ортодоксальні макроекономічні теорії не здатні повністю пояснити велику кількість особливостей суспільного життя: трудових, соціально-економічних, господарських відносин; вони із запізненням реагують на якісні зміни в самій економіці (зокрема, інноваційний прогрес). Разом з тим, ключовими сьогодні стають такі соціальні передумови, що формують сприятливе інноваційне середовище, стимулюють нововведення і готують суспільство до прогресу.

Одним із ефективних чинників інноваційного розвитку економіки є соціальний капітал, який поєднує у собі соціальні мережі, довіру, загальноприйняті норми та цінності з метою створення системного продукту соціальних відносин, що суттєво впливає на розвиток усіх сфер суспільства та за певних обставин може створювати або підсилювати синергетичний ефект інноваційного розвитку економіки [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші теоретичні уявлення, що заклали необхідність подальшого розвитку теорії соціального капіталу, склалися ще у працях Е. Дюркгейма і М. Вебера. Класики соціології вважали, що за певних умов довіра (центральна складова соціального капіталу) може перестати бути особистісною характеристикою і поширитися в цілому на соціальну групу чи суспільство. Фундаторами концепції соціального капіталу вважається П. Будье та Дж. Коулман [1; 12]. П. Будье описав існування соціального капіталу як віртуального феномену, що характеризується символічністю і досить важко вимірюється та поряд із цим, здатен перетворюватися у цілком конкретні переваги та реальні ресурси. Дж. Коулман розглянув соціальний капітал як потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, який цілеспрямовано формується в процесі міжособистісних відносин. Подальшого розвитку категорія “соціальний капітал” набула завдяки дослідженням О. Демківа, О. Грішнєвої, Р. Пантема, Л. Поліщука, В. Радаєва, С. Солодовникова, О. Поповича, Л. Смоляр, Т. Сидоріної, Ф. Фукуями та ін. [2; 4; 8; 11; 12]

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Водночас, вивчаючи праці провідних вчених-економістів стосовно соціального капіталу, малодослідженими є питання, що пов'язані із виявленням його впливу на інноваційний розвиток економіки, забезпечення взаємодії основних елементів соціального капіталу в контексті інноваційного розвитку економіки.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні соціального капіталу як фактору інноваційного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. В економіці провідних країн світу спостерігається стійка тенденція зростання ролі наукомістких, ресурсозберігаючих технологій і виробництв. Свідченням цього є те, що до числа найдорожчих відносяться компанії, що спеціалізуються на випуску інтелектуальної, наукомісткої та

високотехнологічної продукції. Виробництво нововведень і перетворення цієї діяльності в господарсько-економічний і соціокультурний уклад сучасного розвитку окреслює основні напрями соціальних змін на початку нового століття. Від економіки виробництва товарів і послуг масового попиту людство переходить до економіки виробництва і розширеного відтворення нововведень.

Для сучасної економіки України інноваційний розвиток є надважливим фактором розвитку. Необхідність докорінної перебудови економіки підтверджує існуюча суспільно-політична криза. Оскільки посправжньому сучасним може вважатися лише суспільство, налаштоване на безперервне оновлення, на постійні еволюційні перетворення соціальних практик, демократичних інститутів, уявлень про майбутнє, оцінок сьогодення, на поступові, але незворотні зміни в технологічній, економічній, культурній сферах, на неухильне підвищення якості життя. Поряд із цим, інноваційний розвиток вітчизняної економіки є досить низьким як у порівнянні з передовими західними країнами, так і з розвитком за часів радянського періоду. Так, на думку Хрустальова Є.Ю., приналежність галузей економіки до розряду наукомістких характеризується показником наукоємності виробництва (відношення обсягу витрат на НДДКР до обсягу валової продукції цієї галузі). Вважається, що для наукомістких галузей цей показник повинен в 1,5 і більше разів перевищувати середній по обробній промисловості [10]. У середині 1980-х рр. показник наукоємності галузей промисловості економіки становив 1–3 %, а наукомісткими в цивільній сфері були приладобудівна галузь – 6,3 % та електротехнічна – 5,1 % [10]. Як свідчать дані багатьох експертних груп у 80-х роках СРСР виробляв до 2/3 світових відкриттів і винаходів. Проте, варто зазначити, що система управління інноваційним процесом на той час практично була відсутня, а режим секретності і зневага гуманітарними аспектами людської діяльності не дозволяли розвиватися ні процесам впровадження, ні технологіям подвійного призначення. Велика частина науково-технічних розробок була орієнтована на військові завдання [10].

Як свідчать результати досліджень Національного інституту стратегічних досліджень [7] протягом 2005–2012 рр. інноваційний розвиток промисловості України відзначався нестабільністю. У докризовий період рівень інноваційної активності підприємств був найвищим у 2007 р. Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у 2007 р. порівняно з 2005 р. збільшилася на 23,3 %, їхня частка у загальній кількості промислових підприємств – до 14,2 % (з 11,9 %). Кількість підприємств, що впроваджували інновації, зросла на 40,2 %, їхня частка – до 11,5 % (з 8,2 %). На стан інноваційної сфери руйнівню вплинула світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., і у цей період показники інноваційної активності мали переважно низхідну динаміку.

Реалізація в Україні у 2010–2012 рр. заходів державної політики, орієнтованих на підтримку інноваційних процесів, стала головним рушієм відновлення інноваційної діяльності промислових підприємств. Рівень їхньої інноваційної активності у 2012 р. досяг 17,4 % (у 2011 р. – 16,2 %), серед підприємств переробної промисловості він становив 17,1 %, добувної – 8,6 %, з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 13,2 %. Впроваджували інновації 13,6 % загальної кількості промислових підприємств (у 2011 р. – 12,8 %; у добувній промисловості – 6,4 %, переробній – 13,9 %, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 7,3 %). Водночас, незважаючи на певну позитивну динаміку, в Україні показники інноваційного розвитку відстають від аналогічних світових значень. Так, у провідних країнах – США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційно-активних підприємств коливається у межах 70–80 %; у країнах ЄС частка підприємств, що впроваджують інновації, вчетверо більша, ніж в Україні. Обсяги витрат на інноваційну діяльність у 2012 р. порівняно з 2005 р. зросли вдвічі. У 2012 р. підприємства на інновації витратили 11,5 млрд грн, з них 70,1 % коштів було спрямовано на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення, лише 10,4 % – на проведення науково-дослідних робіт [7].

Враховуючи існуючі тенденції інноваційної діяльності вітчизняної економіки, розвиток інтелектуального капіталу та формування інноваційної економіки є неможливим. Інноваційний тип розвитку переводить стратегію діяльності підприємств зі сфери забезпечення масового промислового виробництва в сферу розробки, впровадження та поширення різноманітної нової продукції і послуг малої серійності, що сприяє концентрації не тільки матеріальних і фінансових, а й інтелектуальних ресурсів. Інтелектуальні процеси визначають інноваційну діяльність, а знання стає четвертим фактором виробництва, і його значущість оцінюється як вище, ніж матеріальні ресурси, капітал і праця. Тому такі дослідники як Р. Патнем, Ф. Фукуяма, Е. Острем, Дж. Колмен та ін. цілком зрозуміло пов'язують інноваційний розвиток суспільства з наявністю соціального капіталу. Так, Р. Патнем і Ф. Фукуяма вважають, що превалювання довіри в суспільстві породжує соціальний капітал, який відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що створюється і передається за допомогою таких культурних механізмів, як релігія, традиція чи історична звичка. Р. Патнем стверджує, що соціальний капітал – це громадянська культура довіри до людей і інститутів, соціальна солідарність, а також бажання і здатність громадян співпрацювати заради суспільного інтересу [12].

Інструментом, що об'єднує соціальний капітал є соціальна мережа. Коли місцеві співтовариства зв'язані один з одним, вони інтегруються, обмінюються досвідом, послугами тощо. Це сприяє побудові громадянського суспільства. Про те, наскільки важливо об'єднати людей навколо єдиного інтересу, свідчить приклад американського міста Портланд. П'ятнадцять років тому в Портланді була дуже важка ситуація: виїжджала молодь, закривалися підприємства. Проте, активісти на основі опитувань мешканців стали регулярно виявляти один загальний міський пріоритет, навколо якого протягом року будувалися всі інші соціальні

ініціативи, програми, інвестиції. Це дуже позитивно вплинуло на розвиток міста, зараз це “місто–сад”, яке насичене молодими людьми та характеризується високим рівнем народжуваності. Загальні норми та цінності, – це складова соціального капіталу, яку розділяє кожен громадянин певного суспільства та обумовлює характер життєдіяльності країни.

Таким чином, можна сказати, що соціальний капітал – це все, що уможливує, підтримує та спрямовує індивідуальну та колективну дію, породжену мережами стосунків, взаємодією, довірою, соціальними нормами та цінностями. Функціональне призначення соціального капіталу в економічній системі суспільства полягає в оптимізації (зниженні трансакційних витрат) взаємодії суб’єктів у процесі їх господарської діяльності. Соціальний капітал ще менш помітний, ніж людський капітал, “оскільки він існує тільки у взаєминах індивідів. Так само, як фізичний і людський капітали, – підкреслює Дж. Коулман, – соціальний капітал полегшує виробничу діяльність” [12].

Всі автори єдині в думці, що соціальний капітал – важлива передумова інтелектуальної та соціальної діяльності, вагомий чинник інноваційного розвитку держави і одна з головних складових національного багатства. [8; 9; 11; 12]. Взаємозв’язок соціального капіталу та інноваційного розвитку представлено на рис. 1.

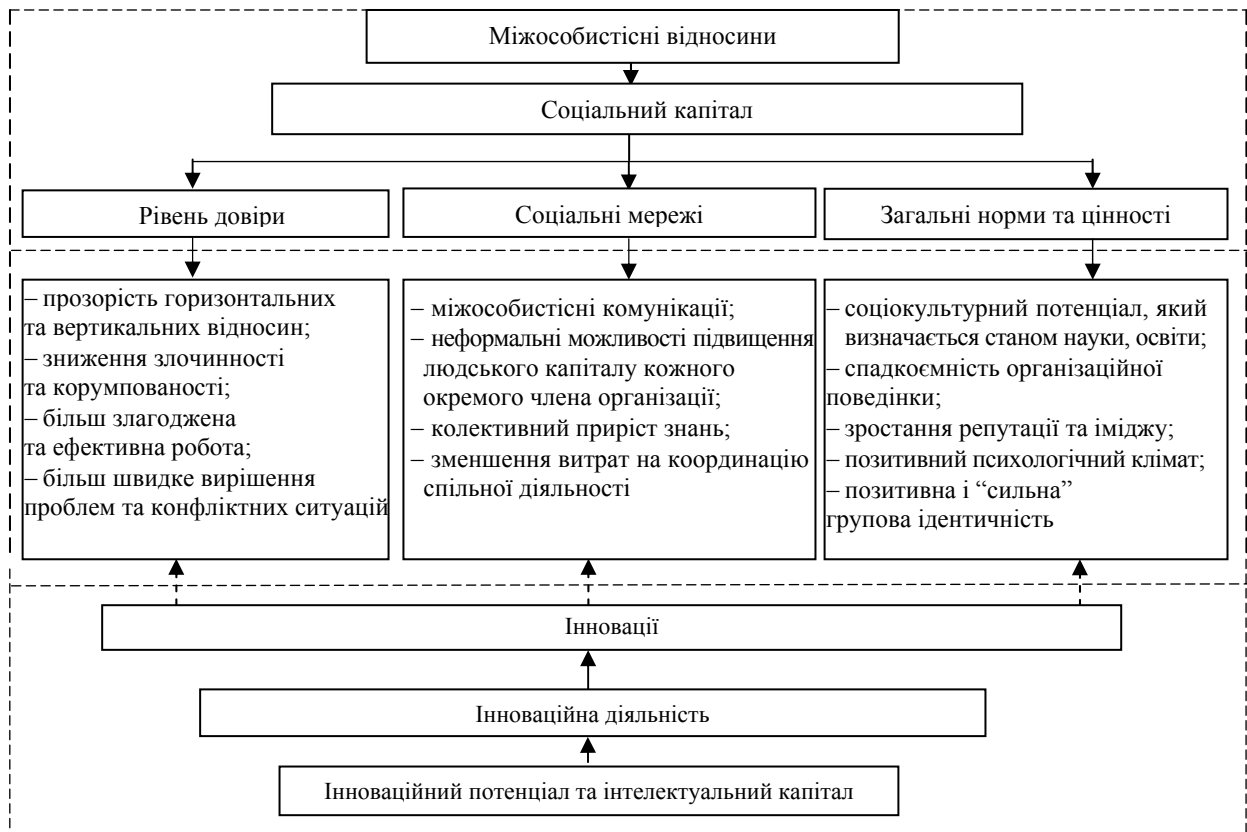


Рис. 1. Взаємозв’язок соціального капіталу та інноваційного розвитку

Як відомо, будь-яке суспільство є складною соціальною системою, що складається із сукупності взаємодіючих суб’єктів, які розподіляються не стільки на індивідів, а на два або більшу кількість соціальних спільнот, які у свою чергу, розкладаються на індивідів [12]. Це різноманіття соціально-економічних суб’єктів, що породжують і відтворюють соціальний капітал, обумовлює: неможливість економічного (оптимального) узгодження інтересів різноманітних суб’єктів інноваційної діяльності схожою і різного ступеня інтегрованості без використання соціального капіталу; можливість негативного впливу на ефективність функціонування системи інноваційного розвитку суспільства деяких розвинених форм соціального капіталу багатьох локальних економічних систем і суб’єктів (наприклад, високий ступінь довіри і взаєморозуміння між керівництвом підприємств, спільно забезпечують основну частку виробництва продукції в тій чи іншій галузі, робить можливим монопольне підвищення ними цін на свою продукцію без юридичної або іншого формалізованого оформлення ними “картельних” угод); існування в сучасній ринковій економіці механізмів узгодження результатів функціонування різних форм соціального капіталу з метою створення найбільш сприятливих умов для посилення економічної життєвості соціуму і забезпечення максимально можливого для даного рівня інноваційного, суспільного розвитку та соціальної рівності.

Існування і розвиток суспільства, забезпечення його матеріальної бази можливе лише на основі праці, тому збільшення чисельності населення всієї планети та окремих її регіонів за останні роки стало можливим за рахунок значного підвищення продуктивності суспільної праці та інноваційних здібностей людей. На основі

аналізу літературних джерел нами було систематизовано такі ознаки соціального капіталу в контексті інноваційного розвитку економіки:

1. Соціальний капітал – це продукт організованої взаємодії, що має суспільну (громадську) природу. Для володіння соціальним капіталом людина повинна бути зв'язана з іншими, а ці “інші” є фактичним джерелом його переваги. Соціальний капітал – вид ресурсу, що сприяє довготривалому інноваційному розвитку економіки за рахунок значного рівня довіри як одного з основних носіїв соціального капіталу, відкритості та прозорості розвитку інновацій у певній мережі суб'єктів господарювання, обміну знаннями, зниженням багатьох витрат, що виникають у процесі інноваційної діяльності [8]. Як зазначив Б. Ашейм, наявність соціального капіталу взаємної довіри стимулює спілкування “віч на віч”. Такі контакти особливо важливі в умовах, коли інформація фрагментарна, швидко змінюється і її важко закодувати, тобто в процесі будь якої творчої діяльності. Тому визначальними характеристиками типу соціального капіталу, який стимулює інноваційну діяльність, створюючи для неї сприятливе соціальне середовище, є поєднання взаємної (загальної) довіри та толерантності. Причому таке поєднання найбільш вірогідне в межах локальних і регіональних інноваційних систем [8].

2. Соціальний капітал як елемент функціонування організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто він є суспільним благом і належить усім членам громадянського суспільства разом. Соціальний капітал, не будучи власністю окремої фірми, входить у структуру активів фірми, але використовується кожним підприємством у міру його можливостей. Тому варто розглядати взаємозв'язок соціального капіталу з інтелектуальним (людським) капіталом та його місце у структурі активів фірми.

3. Соціальний капітал колективу є додатковим ресурсом, який може бути вирішальним чинником в процесі створення та дифузії знань, як безпосередньо, так і опосередковано, збільшуючи ефективність інших технологічних факторів, зокрема витрат на НДДКР, але найбільше – ефективність залучення людського капіталу. Наприклад, в регіонах Іспанії такі характеристики, як рівень довіри, рівень розвитку соціальних мереж, сила соціальних зв'язків, ступінь спільності цінностей і норм справляють безпосередній позитивний вплив на результативність інноваційної діяльності. Він відіграє більшу роль у регіонах з високим рівнем доходів внаслідок їх більшої технічної і технологічної структурованості, що збільшує окупність витрат соціального капіталу на інновації. В регіонах з низьким рівнем доходів прямий ефект від витрат на НДДКР та залучення людського капіталу є вищим, що може бути ознакою існування ефекту зменшення окупності із накопиченням таких витрат [8]. На користь останнього твердження свідчить те, що з початком ХХІ ст. багато компаній-лідерів не змогли отримати очікувану віддачу від своїх інвестицій у НДДКР. Тому виникла практика “відкритих інноваційних процесів” на додачу до внутрішніх НДДКР, започатковані мережеві проекти “колективного генерування ідей” щодо нових продуктів і послуг. Однак нам не відомо жодного дослідження, яке б оцінювало ефективність мереж колективного генерування ідей [3].

4. Рівень соціального капіталу може бути високим лише в суспільстві з розвиненими цивільними інститутами, які здатні забезпечити високий рівень соціального капіталу. Поряд із цим, соціальний капітал може мати позитивну і негативну спрямованість та має значний позитивний потенціал для формування життєвих цінностей населення [8].

Висновки. Отже, соціальний капітал є важливим чинником інноваційного розвитку економіки. Соціальний капітал має як економічні (поліпшення якості робочої сили, підвищення продуктивності праці, активізація інноваційної діяльності, зниження транзакційних витрат тощо), так і соціальні наслідки, які виникають на стадіях розподілу і споживання. На сьогодні активізація досліджень у цьому напрямі багато в чому зумовлена необхідністю вироблення власних індикаторів інноваційного розвитку економіки і створення нового соціально-наукового співтовариства.

Література

1. Будье П. Практический смысл / П. Будье. – СПб., 2001. – 230 с.
2. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Поливяна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 19–24.
3. Гуриев С. Ratio economica: Ловушка недоверия / С. Гуриев, О. Цывинский // Ведомости. – 2009. – 9 июня.
4. Демкив О. А. Концепция группового социального капитала и ее адаптация к отечественным условиям / О. А. Демкив // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 104–118.
5. Демократия в движении: эволюция социального капитала в современном обществе / под ред. Р. Д. Патнема. – Oxford University Press, 2002.
6. Давыденко А. С. Концепция инновационных волн как основа инновационной стратегии корпораций высокотехнологичных отраслей промышленности / А. С. Давыденко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6.
7. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 71 с.
8. Солодовников, С. Ю. Очерк 5. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала в условиях глобализации / С. Ю. Солодовников // Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации. – Минск, 2006. – С. 199–313.

9. Смоляр Л. Г. Роль соціального капіталу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства / Л. Г. Смоляр, А. А. Халімон // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 201–209.
10. Хрусталеv Е. Ю. Проблемы организации и управления в наукоемких отраслях экономики России / Е. Ю. Хрусталеv // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1.
11. Фукуяма Ф. Социальный капитал / Ф. Фукуяма ; под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М., 2002.
12. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3.
13. Сорокин П. А. Система социологии / П. А. Сорокин. – Т. 1, 2. – М., 1993.
14. Патнем Р. Д. Творения демократії. Традиції творення громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнем, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті. – К. : Основи, 2001. – С. 304.

References

1. Bud'e P. Prakticheskyy smysl / P. Bud'e. – SPb., 2001. – 230 s.
2. Hrishnova O. Sotsial'nyy kapital: сутnist', znachennya, vzayemozv"yazok z inshymy formamy kapitalu / O. Hrishnova, N. Polyvyana // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2009. – # 3. – S. 19–24.
3. Huryev S. Ratio economica: Lovushka nedoveryya / S. Huryev, O. Tsyvynskyy // Vedomosty. – 2009. – 9 yunyа.
4. Demkyv O. A. Kontseptsyya hruppovoho sotsyal'noho kapytala y ee adaptatsyya k otechestvennym uslovyam / O. A. Demkyv // Sotsyolohyya: teoryya, metody, marketynh. – 2005. – # 4. – С. 104–118.
5. Demokratiya v dvyzheny: эволюцyya sotsyal'noho kapytala v sovremennom obshchestve / pod red. R. D. Patnema. – Oxford University Press, 2002.
6. Davыdenko A. S. Kontseptsyya ynnovatsyonnykh voln kak osnova ynnovatsyonnoy stratehyy korporatsyy vysokotekhnologichnykh otrasley promyshlennosti / A. S. Davыdenko // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom. – 2006. – # 6.
7. Innovatsiynyy rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoyi transformatsiyi ekonomiky Ukrayiny / za red. Ya. A. Zhalila. – K. : NISD, 2013. – 71 s.
8. Solodovnykov S. Yu. Ocherk 5. Teoretyko-metodolohycheskye osnovы yssledovaniya sotsyal'noho kapytala v uslovyakh hlobalyzatsyy / S. Yu. Solodovnykov // Demohrafycheskyy potentsyal, chelovechesky y sotsyal'nyy kapytal v uslovyakh hlobalyzatsyy. – Mynsk, 2006. – S. 199–313.
9. Smolyar L. H. Rol' sotsial'noho kapitalu u stratehichnomu upravlinny innovatsiynym rozvytkom pidpryyemstva / L. H. Smolyar, A. A. Khalimon // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2010. – # 2. – S. 201–209.
10. Khrustalev E. Yu. Problemy orhanyzatsyy y upravlenyya v naukoemkykh otraslyakh ekonomiky Rossyy / E. Yu. Khrustalev // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom, 2001. – # 1.
11. Fukuyama F. Sotsyal'nyy kapytal / F. Fukuyama ; pod red. L. Kharrysona, S. Khantynhtona // Kul'tura ymeet znachenye. Kakym obrazom tsennosty sposobstvuyut obshchestvennomu prohressu. – M., 2002.
12. Koulman Dzh. Kapytal sotsyal'nyy y chelovechesky / Dzh. Koulman // Obshchestvennyye nauky y sovremennost'. – 2001. – # 3.
13. Sorokyn P. A. Systema sotsyolohyy / P. A. Sorokyn. – Т. 1, 2. – М., 1993.
14. Patnem R. D. Tvorenya demokratiyi. Tradytsiyi tvorenya hromads'koyi aktyvnosti v suchasniy Italiyi / R. D. Patnem, R. Leonardі, R. Y. Nanetti. – К. : Osnovy, 2001. – S. 304.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ЗДІБНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ДО САМООРГАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ

Обґрунтовано необхідність дослідження та ідентифікації властивостей і здібностей підприємств до самоорганізації в контексті трансформації концепцій управління. Розглянуто наукові підходи до оцінки та опису самоорганізованих підприємств: системний, кібернетичний, синергетичний, рефлексивний. Визначено передумови самоорганізації в системі управління підприємством, відповідно до яких виокремлено три типи систем управління: система з централізованим управлінням, система, що самоорганізується, система з спрямованою самоорганізацією. Підсумовано, що системи управління самоорганізованих підприємств спрямовані на самозбереження, самовідтворення, самоналаштування, самоактуалізацію, саморозвиток і циклічність.

Ключові слова: процеси самоорганізації, життєздатна система, здібності підприємства до самоорганізації, трансформація концепцій управління.

О. І. ZAITSEVA

Kherson National Technical University

MODELING OF SELF-ORGANIZATION IN COMPLEX SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Abstract – The necessity to study and identify the properties and capabilities of enterprises to self-organization in the context of the transformation of management concepts. Considered scientific approaches to assess and describe the self-organized enterprises: systemic, cybernetic, synergistic, reflective. Preconditions in self-enterprise management system, under which singles out three types of control systems: a system with centralized management system, self-directed system of self-organization. Author determined properties of the companies that have features self-organized system: sustainability, adaptability, reliability and self-regulation. Summed up that self-organized system of enterprises aimed at: survival, reproduction, self-tuning, self-actualization, self-development and cyclical.

Key words: the processes of self-organization, viable system, the ability of the enterprise to self-organization, transformation management concepts.

Постановка проблеми. Сучасний соціально-економічний стан країни потребує гнучкої стратегічної поведінки і ринкової самоорганізації суб'єктів підприємництва, активної діяльності державних інститутів зі сприяння формування дієвих механізмів саморегулювання економіки та стимулювання ефективних внутрішньо- та міжгалузевих партнерських зв'язків. Вітчизняні підприємства знаходяться в умовах, коли акценти управління зміщуються з внутрішньо фірмових процесів на міжфірмові компроміси. А для успішного функціонування у визначених умовах підприємства повинні мати відповідні властивості і здібності до самоорганізації в ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Головна ідея управління підприємствами на основі використання їх здібностей до самоорганізації – створення такої життєздатної системи, яка володіє необхідною гнучкістю і має хороші шанси на відповідність внутрішнім збурюванням та подразненням мінливого зовнішнього середовища. В основі цієї системи не автоматизм, а автономія, не ідентичність, а відмінність, не елементи, а відносини між ними, не рівновага, а нестійкість, не буття, а постійне становлення і розвиток [1–3].

Сучасні вітчизняні та закордонні науковці доводять, що чим менше регламентована програма і структура керованої підсистеми, тим вище здібності пристосування до зовнішніх умов керованої підсистеми [4,7]. Ряд авторів наполягає на тому, що самоорганізація ефективніша, чим формальна цілеспрямована організація і управління, тому процес самоорганізації на підприємствах потребує певної свободи, альтернатив вибору і “хаосу можливостей” [8, 12]. Інші автори наполягають у подоланні дезорганізації управління на підприємстві застосовувати бюрократичні інструменти, однак, попереджують, що вони мають бути якісними, реальними та взаємоузгодженими [8]. На узгодженні централізованого управління і самоорганізації наполягає наступна група авторів [5, 13–15], однак, питання дослідження здібностей підприємства до самоорганізації у розрізі трансформації концепцій управління [10, 11] ще розкриті не повністю.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідити та ідентифікувати властивості і здібності підприємства до самоорганізації в контексті трансформації концепцій управління.

Виклад основного матеріалу. До основних проблем формування термінологічного базису методології управління підприємствами в умовах ринкової самоорганізації можна віднести: неоднозначність у визначенні категоріально-понятійного апарату, міждисциплінарний великий обсяг предметної області, динамічність понять. Проведений автором на основі системного, кібернетичного, синергетичного та рефлексивного підходів аналіз дав змогу стверджувати, що системного підходу недостатньо для опису і дослідження підприємств, які мають ознаки і властивості самоорганізації. Для опису і дослідження підприємств зі слабкими властивостями самоорганізації доцільно використовувати кібернетичний підхід, базовим принципом якого є організація, що вимагає певного ступеня керованості.

Відмітимо, що перераховані наукові підходи до управління підприємствами в умовах ринкової самоорганізації не є єдиними і не повинні розглядатися як монопольні за окремими положеннями. Розріз-

нені приклади проявів ефектів самоорганізації та спонтанні їх дослідження не призвели до виявлення фундаментальних законів або хоча б закономірностей універсального характеру, що можуть слугувати базою для побудови ефективних самокерованих (на рівні рефлексу) підприємств, в основі яких є усвідомлена самоорганізація, яка є феноменом, – властивим виключно людським колективам. Із хаосу як енергійного і неупорядкованого саморуху елементів при вмілому, ненадлишковому і ефективному управлінському коригуванні виникає самоорганізація, що сприяє стабілізації і розвитку як окремого підприємства, регіону так суспільства взагалі. Тому рефлексивна модель управління спрямована на переродження хаотичного управління в управління як єдиний соціально-економічний організм, в якому кореляційні зв'язки між елементами системи стають чіткими та визначеними. Такі системи управління підприємствами проявляють здатність до самозбереження завдяки підвищенню рівня організації. Вони досягають стійкості, втягуючи в себе речовину і енергію, використовуючи їх для упорядкування своєї внутрішньої структури, яка самоорганізується в ієрархію подібних підсистем. В організованій таким чином системі встановлюється певне співвідношення між порядком і хаосом. Але зростання впорядкованості системи має межу, при наближенні до якої її адаптація до зовнішнього середовища зменшується. Зовнішні впливи починають руйнувати таку організацію, вона стає нестійкою, в ній зростає хаос. Однак, цей хаос конструктивний в своїй руйнації, в ньому “гинуть” нежиттєстійкі елементи системи і зростає “імунітет” до зовнішніх збурювань [6].

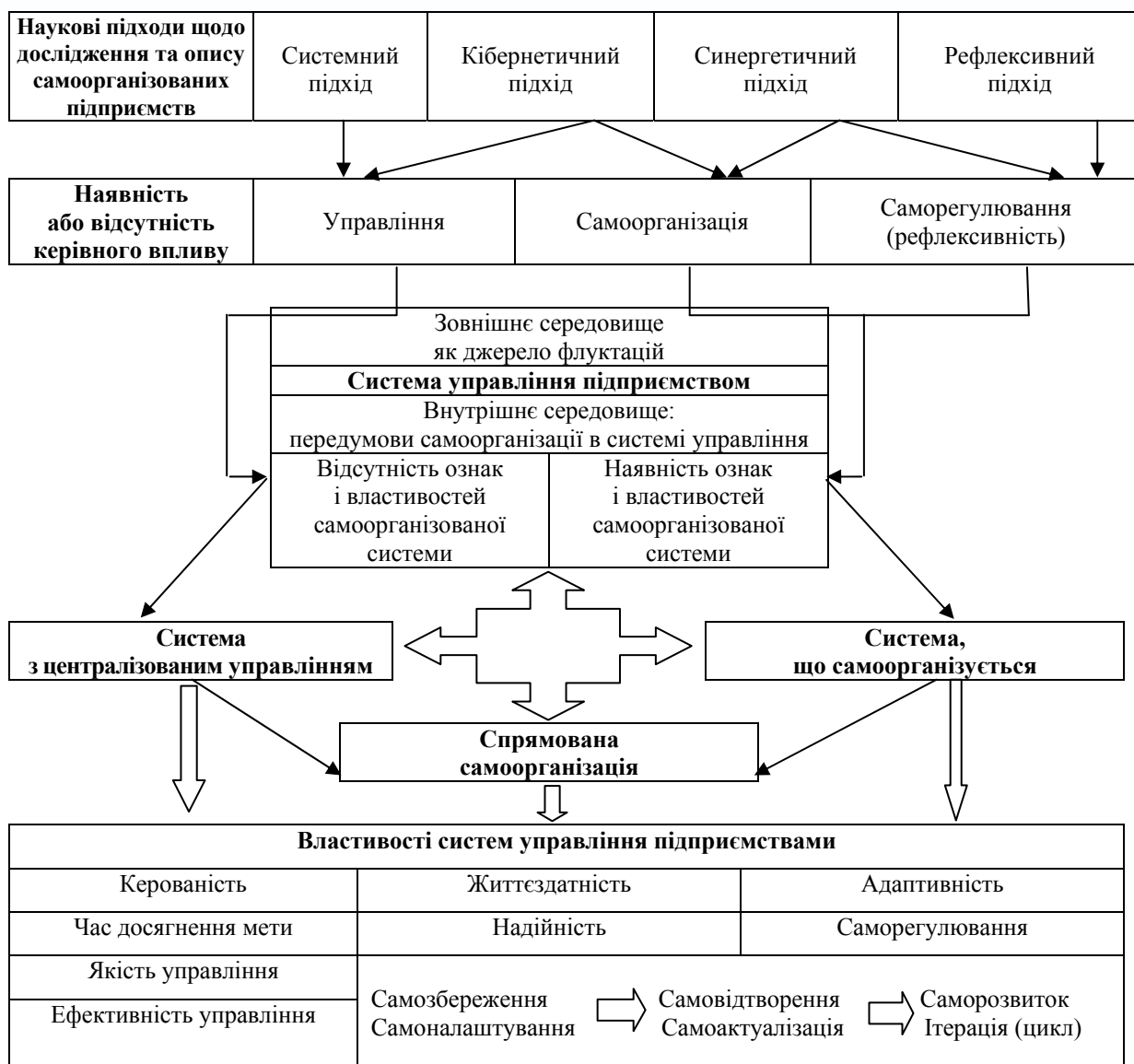


Рис. 1. Процес дослідження та ідентифікації властивостей і здібностей підприємств до самоорганізації в контексті трансформації концепцій управління

Трактування самоорганізації як рефлексивної моделі управління пояснює описаний хвилеподібний характер, хвилі виникають тому, що в еволюції економічних систем фази зростання упорядкованості чергуються з фазами посилення хаосу, які і характеризують еволюційний тип і напрям розвитку управлінської системи підприємства.

Поєднання кібернетичного, синергетичного та рефлексивних підходів породжує так зване “м’яке” управління за допомогою незначних, але резонансних впливів, які відповідають внутрішнім тенденціям функціонування системи. Мета такого управління полягає у тому, щоб завдяки незначним управлінським спрямуванням “підштовхнути систему” до одного зі сприятливих шляхів розвитку. Своєчасні управлінські впливи можуть виявити значні, потужні внутрішні резерви соціально-економічної системи. У процесі “м’якого” управління (спрямованої самоорганізації) необхідно враховувати не тільки стан зовнішнього середовища, а й власні тенденції еволюції системи, а визначальними чинниками ефективності управлінського впливу стануть не його сила, інтенсивність та тривалість, а правильна просторова та часова топологія і узгодженість із власними тенденціями розвитку системи [7, 15]. Отже, спрямована самоорганізація – це процес гармонізації між свідомими, спрямованими на якісні зміни впливами і відповідними симетричними реакціями системи управління підприємством на них. В результаті формуються життєстійкі системи у різноманітному активному ринковому середовищі, які здатні до самозбереження, самовідтворення і саморозвитку шляхом ітерації – незамкнутості циклу, постійного самооновлення, самодоповнення (саморуйнації) із побудовою нових рівнів власної складності. Процес дослідження та ідентифікації властивостей і здібностей підприємств до самоорганізації в контексті трансформації концепцій управління представлено на рис. 1.

Висновки. Отже, в статті досліджено та здійснено ідентифікацію властивостей і здібностей підприємств до самоорганізації в контексті трансформації концепцій управління з використанням наукових підходів: системного, кібернетичного, синергетичного та рефлексивного. Визначено передумови самоорганізації в системі управління підприємством, відповідно до яких виокремлено три типи систем управління: система з централізованим управлінням (не має здібностей до самоорганізації), система, що самоорганізується та система зі спрямованою самоорганізацією (мають здібності до самоорганізації). Виокремлено властивості підприємств, які мають ознаки самоорганізованої системи: життєздатність, адаптивність, надійність, саморегулювання. Підсумовано, що системи управління самоорганізованих підприємств спрямовані на: самозбереження, самовідтворення, самоналаштування, самоактуалізацію, саморозвиток і циклічність.

Таким чином, підтверджено авторське визначення самоорганізації соціально-економічної системи і доведено, що сучасні управлінські концепції повинні бути націлені на створення життєздатних систем, які володіють високим рівнем складності і необхідною гнучкістю, мають певний рівень автономії і властивості регулювати внутрішні збурювання та адаптуватися до зовнішнього середовища за рахунок дієвого узгодження самоорганізації в звичайних умовах і керівного впливу в умовах змін (криз).

Література

1. Бакурова А. В. Концепція моделювання самоорганізації в соціально-економічних системах / А. В. Бакурова // Проблеми системного підходу в економіці. – К. : НАУ, 2010. – № 1. – С. 48–54.
2. Баев Л. А. Интенсивная самоорганизация экономических систем. Концепция, теории, модели / Л. А. Баев. – Челябинск : ЧГТУ, 1992. – 268 с.
3. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 416 с.
4. Винер Н. Кибернетика и общество / Н. Винер ; пер. с англ. – М. : Изд-во иностр. лит., 1958. – 200 с.
5. Зайцева О. І. Проблеми узгодження процесів регулювання, саморегулювання і самоорганізації в еволюційному розвитку економіки / О. І. Зайцева // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 2, т. 3. – С. 107–110.
6. Зайцева О. І. Самоорганізація економічних систем як рефлексивна модель управління / О. І. Зайцева // Економіка Криму. – 2011. – № 4 (37). – С. 132–137.
7. Калюжна Н. Г. Розробка механізму функціонування та розвитку самоорганізованої системи управління підприємством [Електронний ресурс] / Н. Г. Калюжна. – Режим доступу: http://unier.km.ua/upload-files/_6_2011.pdf.
8. Князева Е. К. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем / Е. К. Князева, С. П. Курдюмов. – М. : Наука, 1994. – 236 с.
9. Козаченко Г. В. Бюрократичні інструменти у подолання дезорганізації управління на підприємстві / Г. В. Козаченко, А. А. Алейніков // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2, т. 3 (198). – С. 92–96.
10. Погребинская Е. А. Теоретические аспекты эволюционных изменений в транзитивной экономике / Е. А. Погребинская // Власть. – 2003. – № 4. – С. 63–67.
11. Попов С. М. Синергетична концепція самоорганізації: теоретико-методологічний аналіз [Електронний ресурс] / С. М. Попов. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npmt/2011_1/Popov.pdf.
12. Пригожин И. Стенгерс И. Время, хаос, квант / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1999. – 268 с.
13. Соотношение социальной самоорганизации, организации и управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bigmanage.com/?p=172>.
14. Чернавский Д. С. Синергетика и информация (динамическая теория информации) / Д. С. Чернавский, послесл. Г. Г. Малинецкого. – изд. 2-е испр. и доп. – М. : Эдиториал УРСС, 2004. – 288 с.
15. Шарапов О. Д. Економічна кібернетика : навч. посібник / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.

References

1. Bakurova A. V. Kontseptsiya modelyuvannya samoorhanizatsiyi v sotsial'no-ekonomichnykh systemakh / A. V. Bakurova // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – K. : NAU, 2010. – # 1. – S. 48–54.
2. Baev L. A. Yntensyvnyaya samoorhanyzatsyya ekonomicheskyykh system. Kontseptsyya, teoryy, modely / L. A. Baev. – Chelyabynsk : ChHTU, 1992. – 268 s.
3. Byr S. Moz'h fyрмы / S. Byr ; per. s anhl. – M. : Radyo y svyaz', 1993. – 416 s.
4. Vyner N. Kybernetyka y obshchestvo / N. Vyner ; per. s anhl. – M. : Yzd-vo ynostr. lyt., 1958. – 200 s.
5. Zaytseva O. I. Problemy uz-hodzhennya protsesiv rehulyuvannya, samorehulyuvannya i samoorhanizatsiyi v evolyutsiynomu rozvytku ekonomiky / O. I. Zaytseva // Visn. Khmel'nyts. nats. universytetu. Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 2, t. 3. – S. 107–110.
6. Zaytseva O. I. Samoorhanizatsiya ekonomichnykh system yak refleksyvna model' upravlinnya / O. I. Zaytseva // Ekonomika Krymu. – 2011. – # 4 (37). – S. 132–137.
7. Kalyuzhna N. H. Rozrobka mekhanizmu funktsionuvannya ta rozvytku samoorhanizovuvanoyi systemy upravlinnya pidpryyemstvom [Elektronnyy resurs] / N. H. Kalyuzhna. – Rezhym dostupu: http://uniep.km.ua/upload-files/_6_2011.pdf.
8. Knyazeva E. K. Zakony evolyutsyy y samoorhanyzatsyy slozhnykh system / E. K. Knyazeva, S. P. Kurdyumov. – M. : Nauka, 1994. – 236 s.
9. Kozachenko H. V. Byurokratychni instrumenty u podolannya dezorhanizatsiyi upravlinnya na pidpryyemstvi / H. V. Kozachenko, A. A. Alyeynikov // Visn. Khmel'nyts. nats. universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – Vyp. 2, t. 3 (198). – S. 92–96.
10. Pohrebyskaya E. A. Teoretycheskiye aspekty evolyutsyonnykh yzmenenyy v tranzytivnoy ekonomyke / E. A. Pohrebyskaya // Vlast'. – 2003. – # 4. – S. 63–67.
11. Popov S. M. Synerhetychna kontseptsiya samoorhanizatsiyi: teoretyko-metodolohichnyy analiz [Elektronnyy resurs] / S. M. Popov. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npmt/2011_1/Popov.pdf.
12. Pryhozhyn Y. Stenhers Y. Vremya, khaos, kvant / Y. Pryhozhyn, Y. Stenhers ; per. s anhl. – M. : Prohress, 1999. – 268 s.
13. Sootnoshenye sotsyal'noy samoorhanyzatsyy, orhanyzatsyy y upravlenyya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bigmanage.com/?p=172>.
14. Chernavskyy D. S. Synerhetyka y ynformatsyya (dynamycheskaya teoryya ynformatsyy) / D. S. Chernavskyy, poslesl. H. H. Malynetskoho. – yzd. 2-e yspr. y dop. – M. : Эдыtoryal URSS, 2004. – 288 s.
15. Sharapov O. D. Ekonomichna kibernetyka : navch. posibnyk / O. D. Sharapov, V. D. Derbentsev, D. Ye. Sem'onov. – K. : KNEU, 2004. – 231 s.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Г. Г. Савіна

ФІЛОСОФСЬКО-ІСТОРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На основі історичного та аналітичного методів систематизовано історичні етапи становлення та розвитку безпекознавства. Виявлено загальні закономірності та передумови становлення економічної безпеки підприємства в рамках наукових картин світу: схоластичної, механістичної, статистичної, системної та діатропічної. Досліджено економічну безпеку через призму історичних форм світогляду – міфологічну, теологічну, філософську та наукову.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, історичні форми світогляду, наукові картини світу, безпекознавство.

L. O. KORCHEVSKA

Kherson National Technical University

PHILOSOPHICAL-HISTORY APPROACH TO STUDY OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Abstract – The history stages of the formation and developments of the knowledge about economic security are systematized on base history and analytical methods. General regularities and premises of the formation of economic security of enterprise within the framework of the scientific pictures of the world: scholastically, mechanistically, statistical, system and diatropical are revealed. A brief historical overview to basics bezpečnoststva. Of course, from 1993 to 2014 generated by numerous studies on economic security, which showed that this definition exists by virtue konvencionalnosti and can be a full methodological concept of diversity bezpečnoststva. For twenty years, established traditional approaches to its definition. Their coverage and critical analysis is planned for further research. The economic security is explored through prism of the history forms of the worldoutlook – mythological, theology, philosophical and scientific.

Key words: economic security, enterprise, history forms of the worldoutlook, scientific pictures of the world, knowledge about economic security.

Постановка проблеми. Проблема безпеки має багатовікову якщо не багато тисячолітню історію, так як вона є основною потребою людини. Людський розум давно намагається оволодіти навичками самозбереження та способами захисту від можливих небезпек, які неминуче з'являються в усіх сферах життєдіяльності. Глобальна фінансово-економічна криза змушує переглядати безпекознавчу парадигму на всіх рівнях: на рівні держави, підприємства, особистості. Особливо актуальним на сьогодні є конструювання безпекознавчої парадигми саме підприємства, так як безпека суб'єктів господарювання є первинною ланкою у системі економічної безпеки національної економіки та являється її важливою підсистемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За підрахунками російського вченого Г.А. Атаманова, у Росії за останнє десятиріччя написано біля двох тисяч дисертацій на тему безпеки [1]. В Україні автором нараховане приблизно одна тисяча дисертацій з цієї тематики. Сьогодні переплітаються біля п'ятдесяти видів економічної безпеки. Окрім економічної безпеки та вже традиційних: інформаційної, соціальної, психологічної, продовольчої, екологічної, пожежної, військової, технологічної, енергетичної, зустрічаються доволі неординарні її види, наприклад, епізоотична, вібраційна, ноосферна, педагогічна, сільова та ін.

Потужну методологічну платформу для подальшого вивчення питань економічної безпеки підприємства вибудували такі провідні науковці, як: Г.В. Козаченко [2], О.М. Ляшенко [3], В.А. Ліпкан [4], Г.А. Пастернак-Таранущенко [5, 6], В.І. Ярочкін [7, 8].

Невирішені частини проблеми. Історія осмислення проблеми безпеки держави, суспільства та особистості знайшла місце у працях російського вченого В.К. Сенчагова [9] та українського науковця Г.А. Пастернак-Таранущенко [5]. Н.С. Павлова вивчала філософсько-соціологічні та історичні підстави постановки проблеми безпеки в історії науки [10]. Н.В. Архірейська дослідила системні підходи щодо оцінки категорії “економічна безпека” [11]. Тобто спроби філософського пояснення феномену економічної безпеки робилися неодноразово. Але до цього часу не вироблено єдиної позиції щодо ключових дефініцій у цій сфері, і науковій доктрині властивий помітний еklektizm.

Формулювання цілі статті. Метою дослідження є філософсько-історичний аналіз економічної безпеки підприємства у рамках наукових картин світу та через призму історичних форм світогляду.

Виклад основного матеріалу. Наукова картина світу – це особлива форма теоретичного знання, що репрезентує предмет дослідження науки визначеному етапу її історичного розвитку, за допомогою якої інтегруються та систематизуються конкретні знання, що отримані в різних областях наукового пошуку [12].

Російський науковець Чайковський Ю.В. виділяє п'ять наукових картин світу: схоластичну, механістичну, статистичну, системну та діатропічну. Слід відзначити, що в рамках однієї пізнавальної моделі світу паралелізм зшивають елементи всіх наук червоною ниткою, будь-то фізику чи економіку. Між собою наукові картини світу відрізняються стереотипами та цінностями, що склалися в їх межах. Спробуємо виявити загальні закономірності та передумови становлення безпекознавства через їх призму (див. табл. 1).

В рамках *схоластичної картини світу* мислителі античності вважали, що безпека є однією з основних генетичних потреб і найвищою цінністю, яка формується на межі інстинктивного (за будь-якої небезпеки дитина притискається до матері або ховається у безпечне місце) і свідомого. Первопричиною

формування потреби у праці є прагнення до економічної безпеки, тобто захисту себе та близьких від голоду та ворогів за допомогою знарядь впливу на природу – засобів праці і захисту. Аксиомою є те, що все існуюче у світі (особа, підприємство, держава) прагне до самозбереження та виживання, свободи, покращення якості умов існування.

Таблиця 1

Економічна безпека підприємства в рамках наукових картин світу

Історичний етап	Представник	Стереотип/цінність	Загрози	Механізм забезпечення економічної безпеки
<i>Схоластична</i>				
Античність (XVIII ст. до н.е. – 476 р.)	Ксенофонт, Платон, Аристотель, Епікур, Цицерон, Л. Сенека, Епіктет, М. Аврелій	Все трактується через призму коду або генетичного тексту	Природні	Розподіл праці та рівномірний розподіл доходів; захист від загроз, пов'язаних із злою волею надприродних сил (підтримка релігійного культу); захист власності особи та підприємства
<i>Механістична</i>				
Середньовіччя (476 р. – XV ст.) Новий час (епоха Відродження) (XV–XVII ст.)	А. Аврелій, Ф. Аквінський, Бонавентура, І. Дунс-Скот, Н. Макиавеллі, Т. Гоббс, Б. Спіноза, Дж. Локк, Ф. Бекон	Все у світі як механізм, автомат, деталі якого мають своє місце і виконують свої функції	Духовні та правові	Захист базується на принципі порятунку та збереженні душі; суспільний договір, який держава покликана підтримати та захистити право людини на особисту та суспільну безпеку; непорушність приватної власності
<i>Статистична</i>				
Новий час (епоха Просвіти) (XVII ст. – 1918 р.)	Вольтер, П. Гольбах, А. Сміт, Т. Мальтус, Ф. Лист, А. Гамільтон, К. Маркс, Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Ф. Тейлор	Світ характеризується порушенням рівноваги (балансу), інваріантів	Ресурсні (внутрішні)	Захист базується на закріпленні прав свободи та власності у декларації і конституції; рівновага між впливом влади та ступенем волі людини; економічний лібералізм, а саме, задоволення приватних інтересів підприємців і вільна конкуренція приведе до гармонізації індивідуальної та колективної волі; баланс між зростанням населення та необхідними для існування продовольчими ресурсами; протекціонізм
<i>Системна</i>				
Новітній час (1918–1975 рр.)	Дж. Кейнс, М. Фрідман, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, К. Левін, О. Богданов, Н. Вінер, Л. фон Бергаланфі, Дж. Мут, Р. Лукас, Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, А. Маслоу, У. Ешбі, Дж. Форрестер, Д. Медоуз	Все у світі є організованою сукупністю взаємопов'язаних елементів системи, що забезпечують єдність і гарантують виживання об'єкта як організму	Організаційно-управлінські (зовнішні)	Управління економічною безпекою залежить від наявності сильної влади; руйнування рівноваги системи караються зовнішнім середовищем; успішним рішенням проблем безпеки є розробка більшої кількості різних способів регулювання, ніж розмаїття загроз
<i>Діатропічна</i>				
1975 р. – до сьогодні	Р. Коуз, У. Меклінг, О. Вільямсон, М. Ханнан, Дж. Фрімен, Г. Хакен, І. Пригожин, Д. фон Нейман, О. Моргенштерн, В. Кардаш, Дж. фон Нейман, Д. Гейл, Р. Том, В.А. Ліпкан, Г.А. Пастернак-Таранущенко, В.І. Ярочкін, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко	Світ характеризується посиленням трансплінарного синтезу знань, багатомірністю, динамічністю розвитку	Поведінкові, мотиваційні, ціннісні	Гармонізація консолідації суспільства з державним управлінням, що створює подушку безпеки та врівноважує від- і доцентрові сили в економіці та політиці; розробка “правил гри”, що впорядковують взаємодію індивідуальних агентів на основі економічних компромісів; самоорганізація, тобто виникнення і розвиток упорядкованих структур у хаотичному середовищі; синергетичні ефекти тримають підприємство на стійкій траєкторії розвитку, незважаючи на екзогенні шоки та ендогенні флуктуації; набуття економічної свободи в межах об'єктивних і суб'єктивних обмежень, властивих системі економічної безпеки підприємства

У механістичній картині світу домінує переконаність, що за допомогою простих сил, які діють між незмінними об'єктами, можна пояснити всі явища природи. Безпека передбачає стійкий рух, який не призводить до великих коливань та свідчить про правильне виконання функцій об'єктами у соціально-економічній машині. Управління функціями віддано хазяїну цієї машини – державі.

Спостерігається поступовий перехід безпеки від загальнобіологічного явища до соціально-економічного явища. Від того часу з'явилося поняття механізму, і тепер можна сказати “механізм забезпечення безпеки”, хоча воно зовсім не є механічним.

В рамках статистичної картини світу відбувається збалансування та встановлення рівнодіючих природних, культурних, економічних, політичних, соціально-побутових; особисто-індивідуальних і групо-

вих сфер життя суспільства. В рамках цієї картини світу зародилися такі поняття, як: торговий баланс, бухгалтерський баланс, процент, баланс експорту-імпорту, інтравертність.

В рамках *системної картини світу* розроблено закони цілісності системи (підприємства, держави). Розробку наукової системи ідей про економічну безпеку спровокувала поява техногенних та екологічних катастроф. Але недоліком цієї пізнавальної моделі є впевненість у наявності найбільш оптимального рішення будь-якої задачі про поведінку системи.

У *діатронічній картині світу* вся багатополарність, мультикультурність, багатобарвність і різноманітність знань має все ж таки законоузгодженість. Серед фундаментальних понять цієї картини світу цікавими для дослідження можуть бути: нестійкий рух, який можливо описати за допомогою теорії випадковості; глобалізація; глокалізація; теракти; самоорганізація; гармонізація інтересів; планетарно-комунікаційні мережі; екстравертність.

Всі наукові картини світу, що змінюють одна одну, описують процес наукового пізнання безпекознавства грубо, але вірно. Економічна безпека підприємства не має сенсу поза обрамлюючої картини світу. Вона існує в силу конвенціональності і може бути повноправним методологічним концептом у багатоманітності такої науки як безпекологія.

Розглянемо такі історичні форми світогляду, як: міфологічна, теологічна, філософська та наукова.

Спочатку питання економічної безпеки існувало у *міфологічній формі*, відголоски якої дійшли навіть до наших днів. Так, у римській міфології навіть існувала богиня Секурітата (Секурітас), що уособлювала безпеку громадян і держави. Вона зображувалася поважною матроною, найчастіше біля колони з піднятою правою рукою, а її атрибутами були скіпетр, лавр, ріг достатку та гілка маслини [13]. Після цього міфологічна форма економічної безпеки була закономірно замінена на *теологічну*. З аналізу наявної літератури випливає, що її серцевиною була онтологічна категорія “буття”. Як стверджує одна із древніх релігій Іудаїзм, саме після першого гріхопадіння людства зародилася одна із головних потреб – безпечне існування. У Старому Заповіті Біблії наголошується про необхідність розглядати захист буття через призму першоджерела всього суцього на Землі, через унікальну і неповторну Особу, через Бога (2 Царів 20:19; Іов 5:24; Іов 24:23; Псалтир 4:9; Псалтир 11:6; Псалтир 121:7; Ісаїя 14:30; Ісаїя 32:17; Ісаїя 33:6; Іезикііль 28:26; Осія 2:18). Він є і деміургом Буття, і володарем Буття, і ототожнюється з Буттям. Аксиомою є те, що все існуюче у світі (особа, підприємство, держава) прагне, свідомо чи несвідомо, до самозбереження, свободи, покращення якості умов існування.

У етико-філософській доктрині конфуціанства зазначалося, що Небо є вищою божественною силою, яка визначає долю всього живого на Землі, але до Неба повинні додаватися особистісні “добрі” якості людини (лише в такому випадку, людина стає “сотворцем” Неба). До речі, філософські погляди Сократа у сенсі вивчення не природи і матерії, а саме людини та її чеснот дуже схожі з конфуціанськими. У конфуціанстві, шанобливість є важливою цінністю, яка напряду проголошує підпорядкування дітей батькам, а опосередковане – підлеглисть народу государеві. Таке служіння символізує безпеку клану [14].

Теологічна форма отримала удар з боку древньогрецького філософу Аристотеля, який вивчав і порівнював сто п'ятдесят різноманітних політичних форм, розмірковував над питанням: чи тотожне мистецтво наживати багатство з наукою про домогосподарство. А забезпечення безпеки громадян досягалося дотриманням двох видів справедливості: розподільчої (рівність за достоїнствами) та зрівняльної (“кожному своє”).

Філософської форми економічна безпека намагається набути давно. Так, Ксенофонт, Платон, Аристотель, Епікур, Цицерон, Л. Сенека, Епіктет, М. Аврелій, Н. Макиавеллі, Т. Гоббс, Б. Спіноза, Дж. Локк, Ф. Бекон, Вольтер, Ж.Ж. Руссо, Д. Дідро, П. Гольбах, А. Сміт та ін. філософів і соціологів розглядали ті чи інші її аспекти. На цьому етапі чіткого визначення безпеки не прослідковується.

Наукової форми економічна безпека набуває вкрай поволі. Безпека як універсальна міждисциплінарна категорія становить фундамент новітньої наукової системи – безпекознавства, яке отримало певну світоглядну перспективу та методологічний вигляд на початку XXI ст. Категоріально-оформлене визначення її дав у 2003 р. український науковець В.А. Ліпкан, який визначав, що безпекознавство є своєрідною матрицею наук і наукових напрямів про безпеку, суспільною міждисциплінарною наукою, у якій досліджуються загальні та специфічні об'єктивні закономірності організації та функціонування систем безпеки різного класу і розроблюються на підставі їхнього пізнання загальні теоретичні положення, які спрямовані на підвищення ефективності їх функціонування [4]. Також їм введено поняття “націобезпекознавство”. Як влучно зазначають американські економісти С. Морил і Д. Ламберт, економічна безпека підприємства є одним із елементів захисту національної безпеки [15]. Так, у світовій економічній науці існує напрям, де досліджується економічна безпека держави “economic security of state” або екосестейт та економічна безпека підприємства “economic security of enterprise” або екосесент [5]. Український науковець Г.А. Пастернак-Таранушенко у 1993 р. дослідив філософські засади економічної безпеки держави, тобто екосестейта, а також запропонував тезаурус. Але захистити дисертацію йому не вдалося через відсутність такої науки. Економічній безпеці підприємства він мало приділив уваги, хоча дав її визначення: “Екосесент – це економічний стан підприємства, стійкий до зовнішніх і внутрішніх змін фінансово-господарського середовища” [6].

Російський учений В.І. Ярочкін у 1989 р. запропонував таку науку як секюрітологія. За його визначенням, це наука про безпеку життєдіяльності людини і людства, або наука про закономірності та механізми

забезпечення безпеки людини, суспільства, держави, людства від зовнішніх і внутрішніх загроз [7]. Нажаль, у своєму дослідженні він не виділяє такий об'єкт безпеки як підприємство. У 1997 р. побачила світ його книга "Система безпеки фірми" [8]. За твердженнями Я.О. Серікова та Л.Ф. Кожневські наука "секьюритологія", в якій головний акцент ставиться на безпеці життєдіяльності людини, досліджується в таких країнах, як: Болгарія, Німеччина, Голландія, Польща, Росія, Словаччина, Чехія, Україна [16, с. 27].

Як беззаперечно наголошує українська вчена Г.В. Козаченко, сучасне безпекознавство є науковим напрямом, в якому надаються розуміння та пояснення безпеки (будь-якого суб'єкта – держави, регіону, підприємства, людини) в її минулому, сьогоденні і майбутньому, достовірно узагальнюються факти, знаходяться за випадковим необхідне, закономірне, за одиничним – загальне, і на цій основі здійснюється її забезпечення [2, с. 17]. І як вона справедливо зазначає, що з накопиченням знань безпекознавство, як й будь-який науковий напрям (але істинний), перетворюється на науку – безпекологію. Безпекологія за своєю побудовою є вченням, комплексом взаємопов'язаних ідей, внутрішньо диференційованою, але цілісною системою знань, в якій одні елементи залежать від інших, а початковий базис становить сукупність тверджень, понять і категорій, визначених за певними методологічними принципами і правилами. Безпекологія виступає формою синтетичного знання, у межах якої окремі поняття, гіпотези і закони безпекознавства втрачають колишню автономність і стають елементами цілісної системи [2, с. 17].

Польський дослідник Тадеуш Ханаусек у 2001 р. вводить поняття "наука про керування безпекою" і підкреслює, що "якщо існує можливість (хоча б спекулятивна), що мінімізує або елімінує загрози через цілеспрямовані, регульовані людські впливи, то керування безпекою – протиставлення небезпеки або загрози – стає можливим і рекомендованим (бажаним). Якщо таке керування стає можливим, то воно повинне мати свою спекулятивну базу, а це значить, що наука про керування безпекою існує й розвивається" [17].

Українська вчена О.М. Ляшенко виділяє економічну складову безпекознавчої парадигми підприємства. Пропонує новий науковий напрям, що виник на перетині багатьох галузей знань, а саме "управління економічною безпекою підприємства", який представляє собою сукупність взаємопов'язаних процесів у системі економічної безпеки підприємства, якими є узгодження інтересів зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів підприємства, протистояння загрозам економічній безпеці та формування ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства, спільний перебіг котрих дозволяє досягти такого стану економічної безпеки підприємства, що зумовлює набуття певної міри його економічної свободи в межах об'єктивних і суб'єктивних обмежень, властивих системі економічної безпеки. Також уперше введено поняття "акмеобезпекологія" [3].

Актуальність питань безпеки та її міждисциплінарний характер, обсяг наявних напрацювань з проблем безпеки зумовили визнання безпекознавства теоретичною, епістемологічною галуззю знань. Однак, не можна сказати, що безпекознавство набуло іманентної теоретичної чистоти.

Висновки. Отже, проведено стислий історичний екскурс до витоків безпекознавства. Звісно, що з 1993 р. по 2014 р. породжено безліч досліджень стосовно економічної безпеки підприємства, які показали, що ця дефініція існує в силу конвенціональності і може бути повноправним методологічним концептом у багатоманітності безпекології. За двадцять років сформувалися традиційні підходи до її визначення. Їх висвітлення та критичний аналіз планується у наступному дослідженні.

Література

1. Атаманов Г. А. Основные виды безопасности антропных систем и их иерархия [Електронний ресурс] / Г. А. Атаманов // Проблемы безопасности : электрон. науч. журнал. – 2010. – № 2 (10). – Режим доступу: <http://www.nauka.xi.ru/materials/257/>.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека як фундаментальна категорія безпекології / Г. В. Козаченко // Безпекознавство: теорія та практика : матеріали I Всеукр. наук.-практ. конференції. – 2013 р. – 272 с.
3. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
4. Ліпкан В. А. Безпекознавство : навч. посібник / В. А. Ліпкан. – К. : вид-во Європ. ун-та, 2003. – 208 с.
5. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави. Введення до екосистейту / Г. Пастернак-Таранущенко // Вісн. НАН України. – 1994. – № 5. – С. 23–28.
6. Пастернак-Таранущенко Г. А. Історія виникнення та розвитку науки про економічну безпеку держави [Електронний ресурс] / Г. А. Пастернак-Таранущенко. – Режим доступу: <http://econbez.narod.ru/1security/2articles/10.htm>.
7. Ярочкин В. И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности [Електронний ресурс] / В. И. Ярочкин. – Режим доступу: <http://kiev-security.org.ua/b/x22/index.shtml>.
8. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы / В. И. Ярочкин. – М., 1997. – 185 с.
9. Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
10. Павлова Н. С. Философско-социологические и исторические основания постановки проблемы безопасности в истории науки [Электронный ресурс] / Н. С. Павлова // Вестн. ОГУ. – 2007. – № 7. – С. 87–93. – Режим доступу: vestnik.osu.ru/2007_7/14.pdf.

11. Архірейська Н. В. Дослідження системних підходів щодо оцінки категорії “економічна безпека” [Електронний ресурс] / Н. В. Архірейська // Ефективна економіка : електрон. наук. фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2235>.
12. Визуальный словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fil.vslovar.org.ru/735.html>.
13. Мега-ЭНЦИКЛОПЕДИЯ Кирилла и Мефодия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megabook.ru/article/СЕКУРИТАТА>.
14. Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Сыновья_почти-тельность.
15. Morreale S. Homeland Security and the Police Mission. Journal of Homeland Security and Emergency Management / S. Morreale, D. Lambert. – 2009. – Vol. 6: 1, Article 68.
16. Серіков Я. О. Безпека життєдіяльності – сек'юритологія : підруч. для студ. ВНЗ / Я. О. Серіков, Л. Ф. Коженевські ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 381 с.
17. Hanausek T. Zarządzanie bezpieczeństwem – nowa dziedzina nauki / T. Hanausek. s. 37. /in:/ Bezpečnost' a ochrana majetku. Košice: LIPORT LFK, 2001. – S. 36–39.

References

1. Atamanov G. A. Osnovny'e vidy' bezopasnosti antropny'x sistem i ix ierarxiya [E'lektronny'j resurs] / G. A. Atamanov // Problemy' bezopasnosti : e'lektronny'j nauchny'j zhurnal. – 2010. – № 2 (10). – Rezhim dostupu: <http://www.naukaxxi.ru/materials/257/>
2. Kozachenko G. V. E'konomichna bezpeka yak fundamentalna kategoriya bezpekologij' / G. V. Kozachenko // Bezpekoznavstvo: teoriya ta prakty'ka : materialy' I Vseukraj'ns'koj' naukovy'chnoj' konferentsij'. – 2013. – 272 p.
3. Lyashenko O. M. Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnou' bezpekou' pidpriemstva : monografiya / O. M. Lyashenko. – Lugansk : SNU im. V. Dalya. – 2011. – 400 p.
4. Lipkan V. A. Bezpekoznavstvo / V. A. Lipkan. – K. : Evropejskij universitet, 2003. – 208 p.
5. Pasternak-Taranuschenko G. E'konomichna bezpeka derzhavi. Vvedennya do e'kose'steytu / G. Pasternak-Taranuschenko // Visnyk NAN Ukraine. – 1994. – № 5. – P. 23–28.
6. Pasternak-Taranuschenko G. A. Istoriya viniknennya ta rozvitku nauky' pro e'konomichnu bezpeku derzhavy' [E'lektronny'j resurs] / G. A. Pasternak-Taranuschenko. – Rezhim dostupu: <http://econbez.narod.ru/1security/2articles/10.htm>.
7. Yarochkin V. I. Sek'uritologiya – nauka o bezopasnosti zhiznedeyatelnosti [E'lektronny'j resurs] / V. I. Yarochkin. – Rezhim dostupu: <http://kiev-security.org.ua/b/x22/index.shtml>.
8. Yarochkin V. I. Sistema bezopasnosti firmy' / V. I. arochkin. – Moscow, 1997. – 185 p.
9. E'konomicheskaya bezopasnost Rossii / ed. by B. K. Senchagov. – 2-e izd. – Moscow : Delo, 2005. – 896 p.
10. Pavlova N. S. Filosofsko-sotsiologicheskie i istoricheskie osnovaniya postanovki problemy' bezopasnosti v istorii nauki [E'lektronny'j resurs] / N. S. Pavlova // VESTNIK OGU. – 2007. – № 7. – P. 87–93. – Rezhim dostupu: vestnik.osu.ru/2007_7/14.pdf.
11. Arxirej'ska N. V. Doslidzhennya sistemnix pidxodiv schodo otsinky' kategorij' “e'konomichna bezpeka” [E'lektronny'j resurs] / N. V. Arxirej'ska // E'fektivna e'konomika : e'lektronne naukovy' faxove vidannya. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2235>.
12. Vizualny'j slovar' [E'lektronny'j resurs]. – Rezhim dostupu: <http://fil.vslovar.org.ru/735.html>.
13. Mega-E'NTSIKLOPEDIYA Kirilla i Mefodiya [E'lektronny'j resurs]. – Rezhim dostupu: <http://megabook.ru/article/СЕКУРИТАТА>.
14. Vikipediya [E'lektronny'j resurs]. – Rezhim dostupu: http://ru.wikipedia.org/wiki/Сыновья_почти-тельность.
15. Morreale S. Homeland Security and the Police Mission / S. Morreale, D. Lambert // Journal of Homeland Security and Emergency Management. – 2009. – Vol. 6: 1, Article 68.
16. Serikov Y. O. Bezpeka zhittediyalnosti – sek'uritologiya / Y. O. Serikov, L. F. Kozhenevski. – Kharkov, XNAMG, 2010. – 381 p.
17. Hanausek T. Zarządzanie bezpieczeństwem – nowa dziedzina nauki / T. Hanausek. s. 37. /in:/ Bezpečnost' a ochrana majetku. – Košice : LIPORT LFK, 2001. – P. 36–39.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
 Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. Г. Г. Савіна

Я. І. КОСТЕЦЬКИЙ

Тернопільський національний економічний університет

Н. Б. ПУХАЛЬСЬКА

Буцацький інститут менеджменту і аудиту

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто особливості функціонування та сучасного стану виробничої діяльності фермерських господарств області, підвищення їх економічної ефективності через покращення якості продукції. Визначено комплекс заходів, що сприятимуть ефективному розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: рентабельність, державна підтримка, диспаритет цін, інфраструктура, аграрний ринок.

J. I. KOSTECKI

Ternopil National Economic University

N. B. PUKHALSKY

Buchatskiy Institute of Management and Audit

FUNCTIONING OF FARMING ENTERPRISES: PRESENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract – The article deals with the peculiarities of functioning and the current state of production activity of the region's farming enterprises, increasing their economic efficiency by improving product quality. Set of activities are defined that will promote the development of domestic agricultural enterprises and increasing of their competitiveness.

Key words: profitability, government support, disparity in prices, infrastructure, agricultural market.

Постановка проблеми. В період інтеграції економіки України до світової системи без передового досвіду функціонування різних за формою і змістом приватних сільськогосподарських підприємств, особливо на регіональному рівні, коли відсутні чіткі нормативні акти та методичні рекомендації, трудно визначитись в прогнозуванні діяльності соціально – економічних перекосів в розвитку фермерства.

Процеси, що відбуваються в аграрному секторі економіки не супроводжуються адекватним формуванням внутрішнього аграрного ринку, створенням вигідного економічного середовища для сільськогосподарських товаровиробників, не відповідають вимогам ринку ціноутворення, довготерміновому кредитуванню, страхуванню ризиків, формуванню дійового земельного законодавства. Тому необхідно на державному рівні забезпечити запровадження ефективних механізмів підтримки та фінансового оздоровлення фермерських господарств шляхом удосконалення податкової політики, стимулювання інноваційних засад та вирішення проблем формування інфраструктури внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки та ресурсів [1, 3, 4].

Аналіз останніх досліджень. Проблема організації та підвищення ефективності функціонування фермерських господарств висвітлені в працях багатьох вчених, серед яких наукові праці Гайдуцького П.І., Крапки Л.П., Кропивки М.Ф., Лупенка Ю.О., Месель-Веселяка В.Я., Присяжнюка М.В., Прокопа І.В., Саблука П.Т., Супіханова Б.К., Чухко А., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та ін. Однак значна частина питань, пов'язаних з дослідженням ефективності функціонування фермерських господарств, їх ролі та місця в аграрній економіці залишаються не вирішеними.

Метою статті є аналіз розвитку фермерських господарств у регіоні, оцінка стану виробничого потенціалу, окреслення шляхів підвищення їх економічної ефективності.

Вклад основного матеріалу. Глобальні економічні перетворення, які проходять в агропромисловому комплексі, викликають потребу у постійному пошуку найбільш ефективних форм господарювання, методів цілеспрямованого впливу на господарюючі суб'єкти, створення відповідної ринкової інфраструктури [5, 7]. Повільне зростання кількості фермерських господарств з 1995 р., обумовлене причинами, що перешкоджають їх розвитку. Це викликано відсутністю удосконалення всієї нормативно-правової і економічної бази фермерського укладу, недотриманням і порушенням прийнятих законодавчих норм пов'язаних з організацією цих господарств тощо. Проблемою підвищення ефективності розвитку фермерства Тернопільщини є їх недостатня державна підтримка, незважаючи на те, що розмір її в останні роки дещо зріс, як за рахунок бюджетних так і за позабюджетних джерел, однак в цілому вона ще досить мала і неефективна [8, 9].

Тривалий диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію теж сковує ініціативу фермерів і інших дрібних сільгоспвиробників. Наприклад ціни на сільгосппродукцію протягом останніх років збільшилися на декілька відсотків, тоді як на техніку і енергоносії – в рази. Названі чинники, ряд інших причин відіграли і продовжують відігравати негативну роль в розвитку фермерського виробництва. У результаті число фермерських господарств з 1995 р. збільшилось лише на 24 одиниці і склало на кінець 2012 р. – 787 од. (табл. 1). Разом з тим, не дивлячись на екстремальні умови, що склалися для фермерських господарств, виробництво в них продовжує зростати. Це проходить переважно за рахунок укрупнення фермерських господарств (із 15,2 га сільськогосподарських угідь в середньому на господарство в 1995 р. до 96,8 га в 2012 р.), підвищення їх технічної оснащеності, удосконалення технології і інших чинників.

Таблиця 1

Основні показники розвитку фермерських господарств Тернопільської області [6]

Показник	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р., %	
							2010	2011
Кількість господарств, од.	753	696	656	273	760	787	101,8	103,5
Площа с/г угідь – всього, тис. га	11,5	22,9	40,2	68,8	73,2	76,2	110,7	104,0
в т.ч. ріллі	11,2	22,3	39,5	67,0	71,9	74,9	111,8	104,1
Виробництво валової продукції – всього (у постійних цінах 2010 р.) млн грн, в т.ч.:								
– рослинництва	44,5	45,5	130,4	285,0	404,0	395,4	138,7	97,8
– тваринництва	38,2	44,2	127,1	275,1	387,3	375,4	136,4	96,9
Валова продукція, % до загального обсягу в галузі:								
– рослинництва	0,7	0,9	2,5	4,9	5,5	5,0	102,0	90,9
– тваринництва	1,1	1,4	4,0	7,1	7,2	6,4	90,1	88,8
Частка виробництва основних с/г культур у галузі:								
– зернові культури	0,2	0,1	0,2	0,5	0,9	1,0	200,0	111,1
– зернові культури	1,4	2,4	7,0	8,3	8,7	8,2	98,7	94,2
– цукрові буряки	2,3	2,9	4,1	14,5	11,2	8,6	60,5	76,7
– картопля	0,2	0,8	2,4	5,4	5,6	5,4	100,0	96,4
– овочі	0,4	0,4	0,4	1,7	2,6	1,6	94,1	61,5

Важливим показником, що характеризує ефективність діяльності фермерських господарств є питома вага цього сектора у сільськогосподарському виробництві. В останні роки спостерігається тенденція зростання виробництва валової продукції фермерських господарств, хоча їх не можна віднести до великотоварних.

Основним напрямом діяльності фермерів є розвиток рослинництва. На продукцію рослинництва в 2012 р. припадало 94,2 % валової продукції виробленої фермерами. В основному фермери області займалися вирощуванням зернових і технічних культур. Частка виробництва фермерськими господарствами зернових культур у 2012 р. становила 8,2 від валових обсягів по області, зокрема фермери зібрали 21,5 % гречки, 9,9 % – пшениці, 8,8 % – ячменю, 5,4 % кукурудзи на зерно. Досить вагомим був вклад фермерських господарств у виробництві цукрових буряків (фабричних), питома вага яких в загальному обсязі по області в 2012 р. склала 8,6 %. Ними вироблено валової продукції на суму 395,4 млн грн (у постійних цінах 2010 р.) проти 2010 р. вона зросла на 110,4 млн грн або на 38,7 %, однак це менше проти 2011 р. на 2,2 %. Фермерськими господарствами отримано 44,9 млн грн прибутку, що менше 58,7 млн грн проти минулорічного показника, рівень рентабельності теж знизився із 22,8 % у 2011 р. до 9,4 % у 2012 р.

Тваринництвом займається 50 фермерських господарств, що складає лише 6 % усіх діючих. На кінець 2012 р. у цих господарствах налічувалось 0,5 тисяч голів великої рогатої худоби та 7,4 тис. голів свиней. За рік, що минув фермери області виробили 1159 т. м'яса (в забійній вазі) та 475 т. молока. У загальному виробництві продукції тваринництва ці господарства відіграють незначну роль. Фермери виробили за вказаний період лише 10,2 % м'яса та 1 % молока, виробленого сільськогосподарськими підприємствами [6].

Однією з причин такого стану є недостатнє забезпечення фермерських господарств сільськогосподарською технікою. На кінець 2012 р. у фермерських підприємствах нараховувалось 612 тракторів (на 65 од. більше, ніж у 2011 р. проте на чотири одиниці менше, ніж 2005 р.), 178 зернозбиральних (на 13 од. більше) та 33 бурякозбиральних комбайнів (на дві одиниці більше). За рік у фермерських господарствах збільшилась кількість сівалок на 20 одиниць, кількість жаток валкових залишилось на рівні 2011 р. На наш погляд, оновлення матеріально – технічної бази фермерських господарств – це одне з найактуальніших та болючих завдань сьогодення, оскільки оновлення виробничо-технічного потенціалу гальмується через обмеженість інвестицій в галузь, нестачі власних джерел фермерів та високі кредитні ставки. Неможливість більшості фермерських господарств придбати нову техніку і матеріальні ресурси в достатній кількості свідчить про те, що самостійно без жодної підтримки ззовні сільське господарство не може вийти з кризи. В даний час склались парадоксальні протиріччя між національними інтересами розвитку сільського господарства на високомеханізованій технічній основі (агрохолдинги) і неможливістю вирішення даного завдання без росту інвестицій у господарську реальність інших сільгоспвиробників.

Сьогодні дрібним і середнім господарствам дедалі складніше виробляти конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію, використовуючи винятково традиційні методи технології виробництва та збуту продукції. Тому для успішного виходу вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові ринки існує ряд шляхів розвитку. Один з них є агрохолдизація сільськогосподарської діяльності, саме його обрали українські підприємці за основний, скориставшись тим, що в сучасних економічних дослідженнях проблемам еволюції аграрних корпоративних структур (в основному на прикладах діяльності агрохолдингів) приділяють дедалі більше уваги, як правило, у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору. У провідних наукових центрах, державних установах немає єдиної думки стосовно перспективності розвитку агробізнесу шляхом тотальної корпоратизації сільськогосподарських підприємств за рахунок активізації діяльності агрохолдингів.

У зв'язку з переходом України до ринкової економіки в аграрному секторі почали відбуватися трансформаційні процеси, спрямовані на приватизацію землі, засобів виробництва та формування нових органі-

заційно-правових фермерських господарств, господарських товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів та підприємств інших форм господарювання. Водночас створені умови для розширення земельних ділянок особистих селянських господарств за рахунок приєднання раніше одержаних у процесі реформування КСП, сприяли тому, що близько половини з них за характером діяльності набули статусу нефомальних фермерських господарств – агрохолдингів. На сьогодні, агрохолдинги стали лідерами на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції і займають відчутне місце на світовому ринку. Відомо, що функціонування агрохолдингів має ряд як позитивних, так і негативних характеристик.

Результати діяльності таких структур свідчать що їхній значний вплив на економіку країни, а масштаби залучення сільськогосподарських земель до господарського використання – про необхідність державного регулювання процесу їх створення та функціонування.

Дослідження економічних аспектів діяльності агрохолдингів такі позитивні характеристики: значна інвестиційна привабливість більшості агрохолдингів; висока привабливість агрохолдингів у плані їх кредитування комерційними банками порівняно із іншими сільськогосподарськими товаровиробниками інших організаційно – правових форм господарювання завдяки наявності ліквідного заставного майна; замкнутий цикл виробництва тощо. Разом з тим, не варто вважати агрохолдинги основною організаційно-правовою формою господарювання у сільському господарстві. Основний недолік таких форм господарювання в можливому відпливі капіталів із сільського господарства, що призведе до розмежування агрохолдингів.

До інших недоліків агрохолдингів можна віднести: зростання рівня безробіття серед сільських жителів у зв'язку з витісненням трудомістких видів сільськогосподарської продукції, переходом на моновиробництво і використання вузькопрофільної сільськогосподарської техніки; відмову більшості агрохолдингів від розвитку тваринницької галузі, що призводить до вимушеної заміни органічних добрив на мінеральні, внаслідок чого в ґрунт потрапляє ряд небезпечних речовин, які забруднюють водні ресурси сільських територій; недотримання сівозмін, раціональної структури посівів та заходів щодо меліорації земель, що спричиняє виснаження земельних ділянок, неконтрольоване використання ГМО у виробництві сільськогосподарської продукції, використання отрутохімікатів та пестицидів, що впливає на екологію сілких територій. Проте, однією з головних причин такого стану аграрного виробництва і, зокрема, фермерського поряд з нестачею фінансових коштів, відсутністю прогресивних індустріальних технологій та засобів праці є недостатнє залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх. У 2012 р. в сільське господарство, мисливство, лісове господарство та пов'язані з ним послуги в області було спрямовано інвестиційного капіталу та суму 10,9 млн дол. США, що становить 16,9 % до загального обсягу усіх іноземних інвестицій [2].

Інвестиційний процес в агропромислового комплексі знаходиться в стані затяжної кризи. Обсяги іноземного інвестування в сільське господарство незначні, які спрямовані переважно в харчову промисловість області. Економічний розвиток АПК потребує проведення державної політики залучення іноземних інвестицій на сьогодні в області використовується надто обмежена кількість способів і шляхів залучення іноземних інвестицій. Домінуючим, на наш погляд, можуть стати реструктуризовані фермерські господарства.

Для залучення іноземних інвестицій в сільське господарство слід активізувати дію усіх важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності. Зокрема, економічно обґрунтувати і визначити пріоритети у розвитку фермерських господарств на даному етапі, створити економічні та правові основи для збільшення необхідних обсягів іноземних інвестицій, забезпечити захист прав власності іноземними інвесторам, поліпшити інфраструктуру інвестиційного ринку.

Для Тернопільщини найбільш ефективними можуть бути малі та середні фермерські господарства, які повинні функціонувати згідно з законами ринку. На підприємствах галузей переробної і харчової промисловості АПК передбачається організація виробництва продуктів харчування при колективній формі господарювання. Такі виробництва на основі підприємництва планується створити та ввести в експлуатацію на рівні стандартів, що гарантуватиме конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Ці новостворені об'єкти підприємницької діяльності в області повинні залучати іноземні інвестиції.

Висновки. З викладеного можна зробити висновок, що стратегічним завданням агропродовольчої політики держави в економічній сфері є насамперед формування конкурентоспроможного агропромислового виробництва здатного забезпечувати продовольчу безпеку та нарощування експорту окремих видів сільськогосподарської продукції і продовольства. Безпосередньо у фермерських господарствах для призупинення спаду виробництва, зокрема в галузі тваринництва терміново потрібно реалізувати наступні заходи:

- провести фінансове оздоровлення галузі, в тому числі реструктуризація заборгованості сільськогосподарських товаровиробників бюджетом усіх рівнів, державних позабюджетним фондам, постачальникам паливно-енергетичних ресурсів;
- прискорити розробку та впровадження нових механізмів господарювання, які б забезпечували адаптацію підприємств до ринкових умов;
- створити економічні умови оптимізації цінових співвідношень між продукцією сільського господарства та інших галузей економіки країни;
- провести кооперування фермерських господарств в галузі фінансів;
- створити оптимальні за розмірами фермерські господарства 1,6–2,5 тис. га, де можна ефективно використовувати сільськогосподарську техніку:

– забезпечити мобілізацію державних кредитних ресурсів та створити відповідні умови для залучення приватних інвестицій у виробництві сільськогосподарської техніки, розширення лізингу на сприятливих умовах;

– домогтися створення невеликих сільськогосподарських спільних підприємств, що являють собою найбільш усталену форму іноземного інвестування в АПК України.

Література

1. Гайдуцький П. І. Аграрна реформа в Україні / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. С. Лупенко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. www.oda.te.gov.ua.
3. Присяжнюк М. Про необхідність і напрям поглиблення аграрної реформи / М. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 4–16.
4. Прокопа І. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К. : 2011. – 240 с.
5. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектора / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 7–8.
6. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік : статист. збірник. – Т. : Тернопіл. ГУС, 2013. – 218 с.
7. Супіханов Б. К. Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 3–8.
8. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – К. : “Преса України”. – 2010. – № 1. – С. 4–13.
9. Юрчишин В. В. Селяни України: про себе і про них / В. В. Юрчишин. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 45–46.

References

1. Hayduts'kyu P. I. Ahrarna reforma v Ukrayini / P. I. Hayduts'kyu, P. T. Sabluk, Yu. S. Lupenko. – K. : NNTs IAE, 2005. – 424 s.
2. www.oda.te.gov.ua.
3. Prysyzhnyuk M. Pro neobkhdnist' i napryam pohlyblennya ahrarnoyi reformy / M. Prysyzhnyuk, P. Sabluk, M. Kropyvko // Ekonomika Ukrayiny. – 2011. – # 4. – S. 4–16.
4. Prokopa I. V. Hospodarstva naseleण्या v suchasnomu ahrarnomu vyrobnytstvi i sil's'komu rozvytku / I. V. Prokopa, T. V. Berkuta ; NAN Ukrayiny ; In-t ekon. ta prohnozuv. – K. : 2011. – 240 s.
5. Sabluk P. T. Rozvytok instytutsiy udoskonalennya mekhanizmu reformuvannya ahrarnoho sektora / P. T. Sabluk // Ekonomika APK. – 2010. – # 10. – S. 7–8.
6. Sil's'ke hospodarstvo Ternopil's'koyi oblasti za 2012 rik : statyst. zbirnyk. – T. : Ternopil. HUS, 2013. – 218 s.
7. Supikhanov B. K. Pro pidvyshchennya konkurentospromozhnosti ahrarnoho vyrobnytstva v suchasnykh umovakh / B. K. Supikhanov // Ekonomika APK. – 2008. – # 5. – S. 3–8.
8. Chukhno A. Suchasna finansovo-ekonomichna kryza: pryroda, shlyakhy i metody yiyi podolannya / A. Chukhno // Ekonomika Ukrayiny. – K. : “Presa Ukrayiny”. – 2010. – # 1. – S. 4–13.
9. Yurchyshyn V. V. Selyany Ukrayiny: pro sebe i pro nykh / V. V. Yurchyshyn. – K. : NNTs IAE, 2011. – S. 45–46.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ**

Проводиться узагальнення теоретичних знань, сучасних методів оцінки ефективності діяльності підприємства. Проводиться розмежування таких понять як результативність, ефект і ефективність діяльності підприємства. Акцентуються різні підходи до оцінки ефективності. Розглядаються показники, які можуть бути використані в ході оцінювання ефективності діяльності.

Ключові слова: ефект, ефективність, результативність, критерій ефективності, ефективність економічна, соціальна, екологічна, грошова оцінка ефективності, ресурсна оцінка, показник ефективності, система показників.

T. F. KOSIANCHUK, S. V. KUCHMA
Khmelnytsky National University.

**THEORETICAL FOUNDATIONS FOR EVALUATING THE PERFORMANCE
OF THE ENTERPRISE FOR THE MODERN CONDITION**

Abstract – The problem of efficiency has always occupied an important place among the urgent problems of economic science. Predictors of the need for effective, rational conduct of business activity is the problem of limited resources, on the one hand, and the constant desire to increase its performance – on the other. This efficient use of available resources enables to satisfy most needs of enterprises and obtain the desired result. In the article the synthesis of theoretical knowledge of modern methods of evaluating the effectiveness of the company. A distinction of concepts such as effectiveness, impact and effectiveness of the company. The result of the company describes the consequences of its activities in the operating, investment, financial, social, environmental, scientific and other spheres. Reflects the effect of excess performance over the costs associated with implementation in a particular period of time. The effectiveness of the company expresses conformity of results and cost of enterprise business objectives and the interests of the owners. We consider two approaches to evaluating the effectiveness of the company money and resources. Evaluation of the efficiency of enterprises should be based on a generalized assessment of effectiveness for individual elements that make up an integrated system management.

Key words: effect, efficiency, effectiveness, efficiency criterion, the effectiveness of economic, social, environmental, monetary evaluation of the effectiveness, resource assessment, performance indicators, metrics.

Постановка проблеми. Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Аби бути успішною впродовж тривалого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей, діяльність підприємства має бути як результативною, так і ефективною.

Передумовами виникнення потреби в ефективному, раціональному веденні господарської діяльності підприємства є проблема обмеженості ресурсів, з одного боку, і постійне прагнення до зростання результатів його діяльності – з іншого. Саме ефективне використання наявних ресурсів дає змогу задовольнити максимум потреб підприємства й отримати бажаний результат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності підприємств, присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти: О.І. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж.М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Пагрушев, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Рак, Д.С. Синк, Г.М. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня та ін. Незважаючи на широкий спектр досліджень щодо сучасних проблем і заходів забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання, існує низка дискусійних питань, зокрема це стосується розмежування таких понять як “ефективність” та “результативність” методів оцінки ефективності, механізму діагностики.

Метою статті є узагальнення теоретичних знань, сучасних методів аналізу та діагностики ефективності діяльності підприємства для виявлення “вузьких місць” та розробки практичних рекомендацій для покращення діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Категорія “ефективність” на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату. Розкриттю сутності ефективності діяльності підприємства допоможе розмежування і чітке визначення таких категорій: результат діяльності підприємства; ефект; ефективність діяльності підприємства; критерій ефективності.

Результат діяльності підприємства визначається особливостями цієї діяльності, загалом характеризує наслідки його діяльності в операційній, інвестиційній, фінансовій, соціальній, екологічній, науково-технічній та інших сферах. Операційні результати можуть бути визначені з урахуванням кількості виготовленої (реалізованої) продукції. Проте не завжди результат діяльності визначається кількістю якісної продукції. Можлива ситуація, коли результатом діяльності підприємства є неякісна продукція (брак). Брак – це негативний, але все ж таки результат. Результатом фінансової діяльності може бути отримана плата за надані в оренду основні засоби, отримані дивіденди і проценти, доходи від пайової участі в діяльності інших підприємств тощо. Науково-технічними результатами можуть бути доходи від продажу прав на створені на підприємстві об'єкти інтелектуальної власності.

Інтегровану вартісну оцінку сукупних результатів діяльності підприємства можна визначити за допомогою сукупного доходу підприємства, доданої вартості та кінцевого фінансового результату - прибутку до оподаткування.

Соціальні, екологічні та інші неекономічні результати діяльності підприємства враховуються у розрахунках ефективності, якщо вони мають вартісне вираження. Зазначимо, що соціальні й екологічні результати діяльності підприємства можуть бути негативними. Такими, наприклад, будуть наслідки роботи підприємства, якщо воно забруднює навколишнє середовище, або соціальні наслідки автоматизації виробництва на підприємстві, розташованому в регіоні, який має надлишок трудових ресурсів, за умов, що така механізація буде супроводжуватися скороченням кількості працівників.

Ефект – категорія, яка відображає перевищення результатів діяльності над витратами, пов'язаними з її здійсненням, у певному періоді часу. Характеризується показниками, що відрізняються складом витрат і результатів та способами визначення витрат і результатів, здійснених у різні періоди. Проте абсолютна величина ефекту часто не вказує на ступінь результативності роботи підприємства. Ефект діяльності може бути однаковим, але ступінь використання залучених ресурсів – різним.

Ефективність діяльності підприємства – це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [1, с. 61]. Поняття “ефективність” передбачає порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрачених ресурсів. Оскільки підприємство є відкритою системою і діє в межах певної національної економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін. Як економічна категорія ефективність має багато різновидів:

- економічна ефективність відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;
- соціальна – відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;
- екологічна – відображає відповідність витрат й екологічних результатів інтересам держави і суспільства;
- інші види ефективності.

Оцінюючи економічну ефективність діяльності підприємства, враховують ефективність для власників (учасників) підприємства. Сьогодні оцінюють такі види економічної ефективності: діяльності підприємства в цілому та ефективність участі в капіталі підприємства (ефективність власного капіталу власника підприємства або ефективність інвестицій у статутний капітал підприємства його учасників). Подібні розрахунки здійснюються з метою підтвердження для кожного з учасників доцільності його участі в капіталі підприємства і належать до класу розрахунків доцільності інвестування. Розгляд проблеми ефективності під різними напрямками й оцінка її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоваріантність підходів до визначення ефективності діяльності підприємства.

На шляху до підвищення ефективності діяльності необхідно мінімізувати негативний вплив (за умов, що такий має місце) на навколишнє середовище й економіку держави.

Розуміючи важливість усіх складових ефективності, особливо в умовах глобалізації економіки, необхідне підвищення соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством.

Зазначимо, що оцінка ефективності здійснюється за певний період. Оцінюючи ефективність роботи підприємства, наприклад, за минулий рік, підсумовуємо діяльність підприємства в минулому, оцінюємо те, що вже відбулося. І якою б ефективною не виявилася діяльність підприємства в минулому періоді, це зовсім не означає, що така тенденція буде пролонгована на майбутнє. Тобто при оцінці ефективності слід чітко усвідомити, що вона як здійснюється за минулі періоди і має на меті підбиття підсумків, так і має прогнозуватися на майбутнє а розробкою шляхів і способів її досягнення, минулі оцінки можуть бути використані при проектуванні показників на майбутнє з урахуванням як тенденцій, що склалися, так і прогнозів щодо зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, під впливом яких здійснює діяльність підприємство.

Критерій ефективності – категорія, яка вказує на підстави для оцінки ефективності, є її мірилом.

Підвищення ефективності є життєво важливим, особливо в умовах ресурсодефіцитної економічної ситуації. Для оцінки рівня ефективності потрібні як фінансові, так і нефінансові визначники ефективності. Визначення ефективності – це кількісна оцінка її рівня, його мета – встановити, чи зросла ефективність. Сутність проблеми підвищення ефективності полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти максимального результату. Оцінки ефективності діяльності підприємства здійснюється за допомогою певних кількісних характеристик, які відображають (добре чи погано, точно або не дуже) відповідність результатів і

витрат підприємства цілям діяльності, а також деяких якісних характеристик. Кожне підприємство відповідно до інтересів і цілей діяльності за критерієм ефективності формує систему конкретних прямих показників оцінки рівня ефективності, за якими оцінюється відповідність своїм цілям та інтересам. Слід зауважити, що чіткої, регламентованої системи показників із заданими кількісними значеннями їх параметрів, придатних для оцінки ефективності діяльності підприємств різних за видами економічної діяльності, формою власності, розмірами і цілями діяльності, не існує.

Застосовують два підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства – грошовий і ресурсний. За грошового підходу результати і витрати визначаються в надходженнях і витратах грошових коштів.

За ресурсного підходу результати характеризуються обсягом виготовленої продукції, а витрати – обсягом витрачених ресурсів різного виду. Однак незважаючи на те, що витрати і результати вимірюються у грошовому вираженні, вони вважаються отриманими, коли продукція виготовлена, а витрати – здійсненими в момент споживання відповідного ресурсу. Відірваність у часі між виробництвом і оплатою продукції, споживанням і оплатою, наприклад, сировини, часто не беруть до уваги. Основна відмінність між грошовим і ресурсним підходом полягає в різних підходах до витрат і результатів та моменту часу, до якого їх зараховують. За умов ресурсного підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент їх здійснення, результати, наприклад виготовлена продукція, – в момент виробництва. За грошового підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент оплати. Сам по собі факт випуску готової продукції дає підприємцю лише моральне задоволення. На фінансовий стан підприємства це вплине тоді, коли на його рахунок надійдуть гроші за відвантаженою продукцією. Тому грошовий підхід потребує посиленої уваги до питань збуту продукції. Водночас за цього підходу важливо врахувати різницю в часі між отриманням ресурсу та його оплатою.

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна – ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і не публічних [2, с. 49]. Використовують декілька методичних підходів оцінки ефективності [3, с. 141].

Традиційний підхід. Базується на класичній моделі Дюпона “Рентабельність капіталу”, передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід. Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загально визнаними.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції “Performance Management” (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balance Scorecard – BSC), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).

Оцінка ефективності діяльності підприємства, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства. Однак, становлячи список фінансових коефіцієнтів, на підставі яких будуть ухвалюватися стратегічні розв'язки, необхідно враховувати переваги й недоліки використання цих показників на практиці. В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку “Вимір ефективності підприємства” (Statement on Management Accounting “Measuring entity performance”; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність керування компанією: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії. Але єдиного підходу як до визначення ефективності діяльністю, так і до визначення ефективності управління підприємством в науковій літературі не існує. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління підприємством. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльністю.

Система показників ефективності повинна давати всебічну оцінку використання всіх ресурсів підприємства й містити всі загально економічні показники. Дуже важливо, щоб розрахунки ефективності проведення велися безупинно: на стадіях проекту плану, затвердження плану, у міру його виконання.

Система показників ефективності повинна: відображати витрати всіх видів ресурсів, споживаних підприємством; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності проведення; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечити інформацією щодо ефектив-

ності проведення все ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників повинні бути визначені правила інтеграції їх значень.

Підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому оцінювання ефективності управління підприємством має проводитися на основі оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності управління. Оцінювання внутрішньої ефективності управління підприємством має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності за окремими елементами, що складають цілісну систему управління підприємством. Показники оцінки ефективності управління [4, с. 36] підприємством поділяються на кількісні та якісні. Кількісні показники визначаються шляхом розрахунку та застосовуються в оцінюванні таких складників ефективності управління як ефективність керуючої підсистеми управління (оцінювання ефективності управлінського персоналу, організаційної структури управління, технології управління) та ефективність керованої підсистеми. Якісні показники отримують шляхом експертних оцінок, їх застосовують в оцінюванні ефективності організаційної культури в межах визначення ефективності керуючої підсистеми управління та в оцінюванні зовнішньої ефективності управління підприємством за всіма складниками.

Кількісні та якісні показники мають встановлюватися не менш ніж за два звітних періоди, що дає можливість визначити їх констатуюче значення та динаміку з метою врахування чинника часу при оцінюванні ефективності управління підприємством. Констатуюче значення показника визначається за алгоритмом розрахунку, а динаміка – за темпом приросту показника відповідно до попереднього періоду.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дійовість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Висновки. Отже, ефективність підприємства складна характеристика. Для того, щоб повноцінно проаналізувати діяльність підприємства, зробити чіткі висновки про його стан, необхідно розглядати систему показників в сукупності. Адже якщо той або інший показник залежить від іншого прямо або побічно, його значення змінюється. Показники, що характеризують підприємство, необхідно аналізувати як порівняльну динаміку. Оптимальним періодом для порівняння показників вважається відрізок часу в три-п'ять років. Саме за цей час можна чітко відстежити ту або іншу динаміку, виявити певні закономірності й сформулювати план дій щодо усунення існуючих відхилень.

Запропонована послідовність оцінювання ефективності функціонування підприємства дозволить об'єктивно та комплексно проаналізувати ефективність, з урахуванням специфіки діяльності підприємства, та виявити резерви його удосконалення.

Перспективами подальшого розвитку в цьому напрямку є проведення досліджень інших методів оцінки ефективності з метою стабілізації та подальшого підвищення ефективності діяльності підприємства.

Література

1. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства / Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (42). – С. 141–146.
2. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2011. – № 17/2.
3. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62.
4. Мороз Е. Г. Економічні особливості застосування факторингу в Україні / Е. Г. Мороз, І. В. Грисюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : зб. наук. праць. – 2010. – № 3. – С. 47–57.

References

1. Horodyn'ska D.M. Ekonomichna stiykist' pidpryyemstva / D. M. Horodyn'ska // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2008. – # 10 (42). – S. 141–146.
2. Danyl'chuk I. V. Sutnist' finansovoho stanu pidpryyemstva ta poshuk upravlins'kykh rishen' shchodo zabezpechennya yoho efektyvnosti / I. V. Danyl'chuk // Ekonomichnyy visnyk universytetu : Zbirnyk naukovykh prats'. – 2011. – # 17/2.
3. Karpenko H. V. Shlyakhy udoskonalennya finansovoho stanu pidpryyemstva / H. V. Karpenko // Ekonomika derzhavy. – 2010. – # 1. – S. 61–62.
4. Moroz E. H. Ekonomichni osoblyvosti zastosuvannya faktorynhu v Ukrayini / E. H. Moroz, I. V. Hrysyuk // Problemy ratsional'noho vykorystannya sotsial'no-ekonomichnoho ta pryrodno-resursnoho potentsialu rehionu: finansova polityka ta investytsiyi : zb. nauk. prats'. – 2010. – # 3. – S. 47–57.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.

Надійшла/Received: 29.05.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

ДОСВІД ЗБЕРЕЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ КОНВЕРСІЇ ТА СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянуто альтернативні стратегії діяльності підприємства оборонної галузі за умов конверсії та складної економічної ситуації як на національному так і глобальному рівні. На прикладі машинобудівних підприємств Хмельницької області наведено досвід використання інновацій різного типу: товарних, управлінських, маркетингових, технологічних.

Ключові слова: інновації, оборонна галузь, успішний досвід, конверсія, потенціал.

S. O. MYHAKCHIK, L. U. MYHALCHIK
Khmelnytsky National University

EXPERIENCE SAVING POTENTIAL OF INNOVATION MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF DEFENSE INDUSTRY IN TERMS OF CONVERSION AND THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

Abstract – Considered in the article alternative strategy of activity defense industry enterprises in the conditions of the conversion and the difficult economic situation at both the national and global level. For example, machine-building enterprises are Khmelnytsky region experience different types of innovation: product, management, marketing, technology. Zberezhennya potencialu innovacijnogo mashynobudivnogo pidpryemstva derzhavnoyi formy vlasnosti, shho vxodyt do koncernu UkrOboronProm bulo rozglyanuto na prykladі DP “Novator”. Pravylnyj vybir produktovyx i tehnologichnyx innovacij, aktyvna robota nad mizhnarodnoju spivpraceju i otohennya sebe inzhynirnyngovy my kompaniyamy radioelektronnoyi galuzi dlya maksymalnogo zavantazhennya vyrobnychyx potuzhnostej – osnovnyj sekret uspixu.

Key words: innovation, defense industry, successful experience, conversion, potential.

Специфіка промисловості того чи іншого регіону безперечно накладатиме свій відбиток на масштаби проблем, що будуть розглянуті в даній статті – але в більшій чи меншій мірі проблеми збереження потенціалу інноваційного машинобудівного підприємства оборонної галузі актуальні для будь-якого регіону України. Яскравим прикладом є обласний центр, місто Хмельницький – що на час розпаду Радянського союзу був результатом створення осередку радіоелектронного оборонного виробництва. Не тільки державне підприємство “Новатор” мало суттєву долю державного замовлення на продукцію для військово-промислового комплексу, а і заводи “Катіон”, “Нева”, ПАТ “Укрелектроапарат”. В Хмельницькій області з підприємств суто державної форми власності в складі державного концерну “УкрОборнПром” все ще успішно функціонують: державне підприємство “Шепетівський ремонтний завод”; державне підприємство “Красилівський агрегатний завод”; державне підприємство “Науково-технічний комплекс “Завод точної механіки”.

Звісно, це дуже мало порівняно з крупними промисловими центрами – однак слід враховувати історію формування машинобудівної галузі на цих теренах. В місті Хмельницькому, що відбудовувалось після Другої світової війни, вирішено було розмістити ряд підприємств машинобудування: як цивільного так і оборонного призначення. Останні переважно радіоелектронної галузі. Щоб зрозуміти чому саме таке рішення було прийняте щодо Подільського регіону слід зазначити особливості організації виробничого процесу в даній галузі. В 1966 р., коли був заснований “Хмельницький радіотехнічний завод” виробництво радіоелектронної продукції являло собою низькоавтоматизований процес, що потребував великої кількості кваліфікованої ручної праці спеціалістів з як мінімум середньою технічною освітою. При цьому кожне робоче місце мало бути оснащено відповідним набором контрольно-вимірювальних приладів та пристосувань. Це означало, що виробничі цехи (що як правило будувались в умовах підвищеної секретності та захисту, нижче рівня поверхні землі) містили велику кількість однотипних спеціалізованих робочих місць. З огляду на підвищені вимоги до якості військової продукції існували численні ділянки контролю якості на різних рівнях (сировини, деталей, вузлів, готових пристроїв). Кожен технологічний процес виробництва аналогових радіоелектронних приладів передбачав ретельне вимірювання параметрів для відповідності їх вимогам технічного завдання. Одним з перших видів продукції, засвоєних в 1960–1970-х рр. стали вузли бортових прицільних систем для винищувачів МіГ-21. Одночасно підприємство розгорнуло серійне виробництво плоских мікромодулів, які в той час зіграли велику роль як елементна база для стратегічного ракетобудування, авіації і космонавтики, дозволивши виграти час до освоєння електронно промисловою твердотілими технологій.

В середині 1970-х років завод освоїв серійне виробництво відповідачів для літаків та сервісної апаратури для їх обслуговування, які з часом стали одними з постійних видів серійної продукції підприємства (завод протягом довгих років був і залишається єдиним виробником цієї продукції в СНД) і до теперішнього часу являються важливою складовою частиною виробництва. Сучасний парк військової і громадської авіації СНД обладнаний відповідачами для літаків, виготовленими ДП “Новатор”. Деякі вироби виготовлялись в єдиних екземплярах або малими серіями. Підприємство приймало участь у створенні системи дальнього радіолокаційного виявлення “Шмель” – вітчизняного аналогу американської системи “АВАКС”, і засвоїло виробництво її важливих складових.

Рішучим етапом у розвитку підприємства було освоєння бортового радіолокаційного прицільного комплексу Н019 для винищувача МіГ-29, основних блоків РЛПК для винищувача Су-27, а також сервісної апаратури для їх обслуговування. ДП “Новатор” являється єдиним виробником цієї продукції в Україні. Для забезпечення її серійного виробництва створена інфраструктура виробничої бази для потужної СВЧ-техніки з екран-камерами, обладнанням для кліматичних випробувань, системою метрологічного забезпечення.

За специфікою оборонної галузі за часів СРСР фінансування державних стратегічних оборонних підприємств було однією з пріоритетних задач народного господарства. Це призвело до створення широкого комплексу допоміжних підприємств, служб, соціально-орієнтованих об'єктів, підсобного господарства, транспортних підрозділів та відповідно складної організаційної системи управління таким господарським комплексом. Виробниче об'єднання включає в себе не тільки радіозавод, а і магазини, профілакторій, спортивний комплекс, агрофірму. Навіть структура самого радіозаводу досить складна і виділяє в своєму складі крупні елементи: транспортну дільницю, інструментальний цех, цех з виробництва рідкокристалічних телевізорів, будівельно-ремонтну дільницю...

Одночасно з згортанням державного фінансування оборонних виробів і переходом до продукції цивільного призначення гостро стали проблеми окупності та самостійного економічно-незалежного господарювання в ринковому середовищі. Специфіка існуючих технологічних процесів виробництва, кваліфікації персоналу та фондомісткість підприємства потребували вирішення складної задачі: пошуку продукції цивільного призначення, що була б досить складною, коштовною, потребувала б високого рівня контролю якості.

Для контрасту наведемо досвід інших підприємств міста Хмельницький тої ж таки радіоелектронної галузі – а саме заводу “Катіон”. Потужне в минулому підприємство радіоелектронної галузі, на якому працювали щонайменше 7000 працівників було відомо на весь Радянський союз і за його межами своїми конденсаторами електролітичними і танталовими, а серед цивільного населення – портативними чорно-білими телевізійними приймачами ВЛ-100, “Електроніка – 407”, “Електроніка – 408Д”, “Електроніка – 409Д”. Потужний удар по підприємству нанесли замороження на валютних рахунках в “Внешкономбанку” в Москві більше 850 тис. дол. США в 1992 р. На той час сума значна – відповідно втрата такої частини оборотних коштів не могла не позначитись на роботі підприємства. Стрімкий розвиток мікросхемотехніки не залишав шансів цивільній продукції – портативним телеприймачам, що все ще збирались на основі дискретних радіоелементів. В першій половині 90-х років підприємство робило відчайдушні спроби розробити нові види продукції за своїм основним профілем. Так з'явилися універсальні блоки живлення 110-220 В з сучасною схемотехнікою і комп'ютерні монітори SVGA стандарту чорно-білого зображення з розподільною здатністю 1024x768 пікселів.

Перший з винаходів розроблявся в тісній співпраці з південнокорейськими фірмами. З причини браку побудови в юридичній царині в результаті патент не захистив розробку “Катіона”. Тепер майже в кожному побутовому приладі, на якому міститься надпис “autovoltage 110/220 V” міститься розробка хмельницьких інженерів (виконана, звісно, на іншій елементній базі – але по суті ідентична схемотехніці блоків живлення заводу “Катіон” початку 90-х років ХХ ст.).

Інший продукт був обмеженим електронно-променевою трубкою імпортного виробництва. Незважаючи на видатні характеристики, цей продукт не набув поширення: досить вузький ринок спеціалізованих моніторів для лабораторно-технічного персоналу і виробничих задач був заповнений імпортованою продукцією нижчої якості і відповідно ціни а широка споживацька аудиторія вимагала монітори кольорового зображення.

В жовтні 1999 р. “Внешкономбанк” в Москві зробив заяву, що допустить до “заморожених” коштів підприємства провонаступників заводу “Катіон”: та чи зможе це суттєво вплинути на ситуацію? За результатами 1999 р. завод “Катіон” мав в своєму штаті 1240 робітників на неповний робочий день, що в перерахунку на повну зайнятість виконували роботу 129 робітників. При цьому заборгованість по фонду заробітної плати перевищує пів мільйона гривень, несплачені податкові зобов'язання складають 612 тис. грн і як наслідок – ще 601 тис. грн штрафів.

Спробуємо виявити і пояснити відмінності в діях керівників вищезазначених підприємств. Саме правильні дії дозволили зберегти наукову і виробничу базу, впровадити у виробництво необхідні народному господарству види продукції з збереженням необхідного рівня собівартості для їх конкурентоздатності. Керівництво було спроможне реалізовувати інноваційну продуктову концепцію попри загальну тенденцію. Навіть до світової фінансово-економічної кризи в 2005 році питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції склала лише 6,5 %, а технологічна складова забезпечувала тільки 0,7 % приросту ВВП країни [1].

Одним з таких напрямів стало виробництво електронного медичного обладнання та різноманітних лічильників. Це дозволило задіяти існуючі технології, частково зберегти кваліфікований персонал, створити плацдарм для розгортання виробництва принципово нових типів продукції. Досі стабільними обсягами випускаються літотриптери ультразвукові (апарати для дробіння каменів в нирках) та побутові медичні прилади.

Нове тисячоліття ознаменувало виробництво спочатку телевізорів з електронно-променевою трубкою, а потім – і телевізорів на рідких кристалах. Реалізація даних проектів починалась з великовузлого складання (шасі) телевізорів торгівельної марки “Горизонт”, потім – поступове освоєння нових технологічних процесів і операцій (від виготовлення корпусів з термопластичних матеріалів до автоматизованого складання та проектування і виробництва друкованих плат власного дизайну).

Істотним проривом стало встановлення лінії з виробництва телевізорів на рідких кристалах, що передбачало перепланування, капітальний ремонт цеху, оновлення комунікацій і встановлення та освоєння принципово нового типу обладнання. Слід зазначити, що особливість цього міжнародного проекту в тому, що працюючи за імпортованими технологіями і постачаючи продукцію переважно на експорт підприємство не тільки задіяло виробничі потужності, що вивільнились в результаті конверсії, а і переоснастило виробництво і поліпшило стан основних фондів.

Ще однією товарною інновацією, що виникла в результаті конверсії, стало впровадження у виробництво рідинних і газових лічильників різних типів. Модернізація народного господарства з метою запровадження енергоощадних технологій стала вимагати побутових і промислових лічильників, різного розміру і пропускної здатності. Ця товарна позиція виявляє стійке зростання з року в рік – стає основою для створення автоматизованих систем обліку та управління розподілом теплової енергії, водопостачання і водовідведення.

Спеціалісти підприємства створили в регіоні цілу низку приватних та малих підприємств інжинірингового спрямування, що спеціалізуються на радіоелектронному обладнанні. Це дозволило ще в недавньому минулому співробітникам ДП “Новатор” розраховувати на розміщення замовлень новоствореними підприємствами щодо спеціфічних технологічних операцій (виготовлення друкованих електричних плат, корпусів) для більш повного завантаження виробничих потужностей. Такі фірми як “Оупен Системс” відомі не тільки в Україні а й за її межами завдяки проектуванню, розробки і виготовленню автоматизованих систем управління котельним господарством, авто-діагностичними комплексами для визначення несправності сучасних автомобільних дизельних та бензинових двигунів з вприскуванням високого тиску тощо. Хмельницька фірма “Мікролуч” відома на пострадянському просторі завдяки пристроям з коригування кута випередження запалення для автомобілів з встановленим на них газобалонним обладнанням. Даний пристрій допомагає підтримувати температурний режим газорозподільного механізму двигуна за рахунок більш раннього підпалу суміші і як наслідок – більш повного її згоряння. Також підприємство випускає блоки керування для прес-форм і термопластавтоматів, пристрої метрології для телефонних ліній і АТС, системи газового інжектора для дизельних двигунів і інші програмно-апаратні комплекси.

ДП “Новатор” спромоглося таким чином організувати конверсію виробництва і запровадити низку продуктових, управлінських і технологічних інновацій, щоб забезпечити собі збереження виробничого, трудового (в першу чергу інтелектуального) потенціалу, нові ринки збуту, міжнародне партнерство та взаємодію з місцевими інжиніринговими фірмами радіоелектронної галузі. Навіть вплив світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 р. не став катастрофічним для підприємства – незважаючи на те, що ситуація ускладнювалась закінченням терміну дії договорів з виробництва рідкокристалічних телевізійних приймачів і телевізорів на основі електронно-променевої трубки. Зведена таблиця формування прибутку підприємства за останні чотири роки подана в таблиці 1.

Таблиця 1

Формування прибутку ДП “Новатор”

Показник	Рік, тис. грн			
	2010	2011	2012	2013
1. Чистий дохід від реалізації продукції	154002	204286	250474	243697
2. Собівартість реалізованої продукції	128752	154638	205743	198362
3. Валовий прибуток (збиток)	25250	49648	44731	45335
4. Адміністративні витрати	17433	17318	24890	26370
5. Витрати на збут	8285	13677	9687	7156
6. Повна собівартість реалізованої продукції (пп. 2 + 4 + 5)	154470	185633	240320	231888
7. Прибуток (збиток) від реалізації продукції	-468	18653	10154	11809
8. Інші операційні доходи	91038	143844	13945	12057
9. Разом чисті доходи від операційної діяльності (пп. 1 + 8)	245040	348130	264419	255754
10. Інші операційні витрати	91981	143150	15937	11877
11. Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування	-1411	19347	8162	11989
12. Доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи	4628	5261	2615	264
13. Фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати	6120	5798	6120	1355
14. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-2903	18810	4657	10898
15. Фінансовий результат від звичайної діяльності	-3976	13546	1871	8195
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	-	-	-	214
16. Чистий прибуток (збиток)	-3976	13546	1871	8409

Так, у 2010 р. тільки валовий прибуток мав додатне значення: чистий збиток же складав майже 4 млн грн. Але, виконавши свої зобов'язання за міжнародними контрактами в повному обсязі в 2011 р. і згорнувши програми виробництва телевізійних приймачів що стали нерентабельними виробничі потужності було завантажено іншими видами продукції. І результат не змусив себе чекати: вже в 2011 р. чистий прибуток підприємства склав більше 13 млн грн.

Висновки. Збереження потенціалу інноваційного машинобудівного підприємства державної форми власності, що входить до концерну “УкрОборонПром” було розглянуто на прикладі ДП “Новатор”. Правильний вибір продуктових і технологічних інновацій, активна робота над міжнародною співпрацею і оточення себе інжиніринговими компаніями радіоелектронної галузі для максимального завантаження виробничих потужностей – основний секрет успіху. Сьогодні, після 23 років побудови демілітаризованої держави, коли Українська оборонна промисловість стала перед новими потребами власної армії, підприємства державного концерну “УкрОборонПром” здатні продемонструвати все те найкраще, що мали змогу зберегти і примножити.

Література

1. Шевцова Г. З. Теорія і практика інноваційної діяльності : навч. посібник / Г. З. Шевцова, З. Н. Мемедляєв. – Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2007. – 262 с.
2. Інновації: проблеми науки та практики : монографія / за заг. ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Ю. Б. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 192 с.
3. Ястремська О. Здатність підприємств до інноваційної діяльності : монографія / О. Ястремська // Інновації: проблеми науки та практики. – Х. : ФОП Павленко А. Г. 2011. – С. 87–122.

References

1. Shevtsova G. Z. Teoriya i praktika innovatsijnoyi diyal'nosti / G. Z. Shevtsova, Z. N. Memedlyayev. – Lugansk : SNUU, 2007. – 262 p.
2. Ponomarenko V. S. Innovatsii: problemi nauki ta practiki / V. S. Ponomarenko, N. A. Kizima, Y. B. Ivanova. – Kharkiv : INJEK, 2009. – 192 p.
3. Yastrems'ka O. Zdatnist' pidpriemstv do innovatsijnoyi diyal'nostii / O. Yastrems'ka. – Kharkiv : FOP Pavlenko A. G., 2011. – Pp. 87–122.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.
Надійшла/Received: 29.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання визначення та структурування внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства, представлена модель його розвитку та основні структурні компоненти управління розвитком внутрішнього конкурентного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, розвиток, управління, конкурентний статус, модель, процес.

T. V. NAZARCHUK
Khmelnitsky National University

THE MODEL OF DEVELOPMENT OF INTERNAL POTENTIAL AND COMPETITIVE STATUS COMPANY

Abstract – The aim of the paper is to deepen the theoretical and practical research on defining and structuring internal competitive capacity of enterprises, the formation of its management model development using the integral indicator of the competitive status of enterprise. The economic substance and nature of the concepts of “potential”, “competitive potential”, “competitive status” are examined in the paper. A structural model of the inner potential of the company, set reserves increased domestic competitive capacity of enterprises. The main structural components of internal management potential of the company were defined on the basis of the integral indicator of the competitive status. The developed model of the enterprise potential forms of action and processes ensure consistent execution of tasks helps control performance, shaping economic policy realization of the improvement of the organization.

Key words: potential, development, management, competitive status, the model, process.

Постановка проблеми. За сучасних умов спостерігається справжній вибух інтересу до удосконалення існуючих схем, моделей та підходів до ведення бізнесу. Ринкова економіка, загострення конкурентної боротьби, прискорення науково-технічного прогресу, подорожчання виробничих ресурсів змушують підприємства переходити на інтенсивний шлях розвитку, впроваджувати нові управлінські технології та зумовлюють необхідність підвищення ефективності використання й розвитку внутрішнього потенціалу підприємств для вирішення поточних завдань і досягнення стратегічних цілей. Однією із необхідних умов вирішення цієї проблеми є вдосконалення методів і моделей управління розвитком внутрішнього потенціалу підприємства та підвищення його конкурентного статусу.

Останнім часом питанням розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу приділяється більше уваги. Це пов'язано із тим, що внутрішній конкурентний потенціал є тією базою, на основі якої компанія здатна зберігати і збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Необхідність дослідження внутрішнього потенціалу підприємства стає все більш актуальним науковим завданням, оскільки розуміння його будови, елементного складу, способу формування у конкретній компанії визначають майбутні напрями її розвитку. Особливість та складність процесів формування і розвитку внутрішнього потенціалу полягає у необхідності дослідження всіх його елементів системно, тобто у взаємозв'язку та динаміці.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Сьогодні спостерігається достатньо велика кількість публікацій, що містять різні аспекти дослідження поняття “потенціал”, у більшості з яких відзначається важливість вивчення проблем його оцінки і вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, структури і взаємозв'язку з іншими категоріями. Особливу увагу питанням дослідження конкурентного потенціалу, процесів його формування й оцінки приділено у роботах таких авторів як Краснокутська Н.С., Касьянова Н.В., Салихова Я.Ю., Репіна І.М., Должанський І.З., Пономаренко В.С., Олексюк О.І., Решетняк О.О. та ін. Не дивлячись на низку наукових праць, більшість із них зорієнтована на питаннях формування та оцінки внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства. Водночас малодослідженими залишаються питання системного управління розвитком внутрішнього потенціалу як багатоелементної та динамічної системи.

Постановка завдання. Сьогодні спостерігається гостра нестача досліджень системного характеру щодо моделей й форматів розвитку внутрішнього потенціалу підприємства і його впливу на конкурентний статус суб'єкта господарювання. Об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних і практичних досліджень щодо визначення й структурування внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства, формування моделі управління його розвитком визначили мету цієї публікації.

Виклад основного матеріалу. Термін “потенціал” (лат. *potentia*) означає “потужність, сила”. Найбільш поширеним сьогодні є трактування потенціалу підприємства як сукупності природних умов й ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей організації.

Потенціал підприємства можна визначити і як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб (стейкхолдерів) за допомогою реалізації відповідних бізнес-процесів. Розрізняють зовнішній і внутрішній потенціал організації. Зовнішній характеризує можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сфор-

мованою ним пропозицією. Внутрішній потенціал представлений ресурсами та компетенціями, які дозволяють реалізувати організації її ринкові можливості.

З позицій системного підходу внутрішній потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю тощо.

Щодо визначення сутності конкурентного потенціалу підприємства, то найбільш вдало, на наш погляд, його сформулювали автори І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих [2], акцентуючи на взаємозв'язку конкурентного потенціалу і конкурентного статусу підприємства. За їх визначенням конкурентний потенціал підприємства являє собою систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, який забезпечує отримання переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених цілей та, при раціональному використанні, забезпечує підприємству високий конкурентний статус. Отже, конкурентний потенціал – це багатоелементна, ієрархічна та динамічна система, управляти розвитком якої можливо лише за умови чіткої структуризації її складових.

Внутрішній конкурентний потенціал підприємства як інтегральний показник є результатом сукупної дії локальних потенціалів:

- організаційного (можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища);
- фінансово-економічного (можливості, які надає фінансово-економічний стан підприємства);
- виробничого (сукупність виробничих можливостей, що визначаються наявністю виробничих ресурсів, засобів і предметів праці та джерел їх поповнення);
- маркетингового (сукупність споживчих властивостей продукції, виражена через здатність підприємства залучати нових споживачів і зберігати існуючих);
- кадрового (сукупність здібностей, компетенцій і можливостей персоналу підприємства забезпечувати досягнення цілей організації);
- інноваційного (сукупність можливостей підприємства виробляти нову продукцію, впроваджувати досягнення науки і техніки, застосовувати прогресивну техніку і технологію);
- соціального (можливість забезпечувати соціальні потреби працівників, наявність об'єктів соціальної інфраструктури);
- інформаційного (можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне насичення підприємства достовірною інформацією для прийняття рішень у процесі господарської діяльності та досягнення цілей розвитку підприємства).

Таке структурування внутрішнього конкурентного потенціалу, на нашу думку, дозволяє: оцінювати рівень розвитку кожного локального потенціалу та сконцентрувати управління у найбільш пріоритетному напрямку; використати повний спектр стратегічних можливостей підприємства; визначити пріоритети розвитку відповідно до намічених цілей; визначити послідовність планування і управління з метою ефективного функціонування на ринку. Саме поєднання визначених складових у сукупності характеризує стан та можливості підприємства зі створення, зміцнення та розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу. Слід зазначити, що не всі структурні елементи рівнозначні за своїм впливом на рівень конкурентного потенціалу. Ця нерівномірність, з одного боку, обумовлена нерівнозначністю наслідків, які виникають у випадку володіння або не володіння підприємством тими чи іншими можливостями, з іншого боку, нерівномірність впливу елементів конкурентного потенціалу обумовлена відмінностями у забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами. У структурі механізму формування внутрішнього конкурентного потенціалу вирішальне значення мають процеси, що визначають можливий економічний рівень конкурентоспроможності підприємства. Перш за все йдеться про технічний, організаційний і соціальний розвиток підприємства. Більшу частину резервів підвищення внутрішнього конкурентного потенціалу закладено у результатах технічних і організаційних процесів. Вони виявляються через: обґрунтування норм планування і використання ресурсів; впровадження прогресивних технологічних процесів; оптимізацію витрат; покращення управління та обслуговування виробництва; механізацію праці; спеціалізацію і кооперування виробництва; тривалість і змінність роботи устаткування; підвищення якості продукції; скорочення тривалості виробничого циклу; оптимізацію величини виробничих запасів; контроль ефективності використання ресурсів підприємства та ін.

Джерелами розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства можуть бути: загострення конкурентної боротьби, зростання ділової, інвестиційної та інноваційної активності, розширення можливостей (фінансових, ресурсних, кадрових, інформаційних та ін.) підприємства тощо. Кожен з елементів внутрішнього конкурентного потенціалу має свої специфічні цілі використання та розвитку, знаходиться під впливом цілої низки факторів, виступаючи при цьому сильною або слабкою стороною підприємства.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до моделей визначення та використання їхніх потенційних можливостей.

Вибір напрямку або стратегії розвитку внутрішнього потенціалу підприємства залежить від складу, структури і якості наявних ресурсів, рівня конкурентоспроможності продукції, положення на ринку, конкурентного статусу підприємства та ін.

Сучасні підходи до визначення моделей розвитку потенціалу підприємств орієнтовані переважно на процесний підхід, який передбачає виділення основних видів діяльності підприємства, що впливають на його результативність. Модель розвитку також необхідно розглядати і через призму системного та ситуаційного підходів, оскільки розвиток – це процес, який вимагає системного бачення усіх аспектів діяльності підприємства у різних ситуаціях та вибору найоптимальніших умов розвитку (рис. 1).

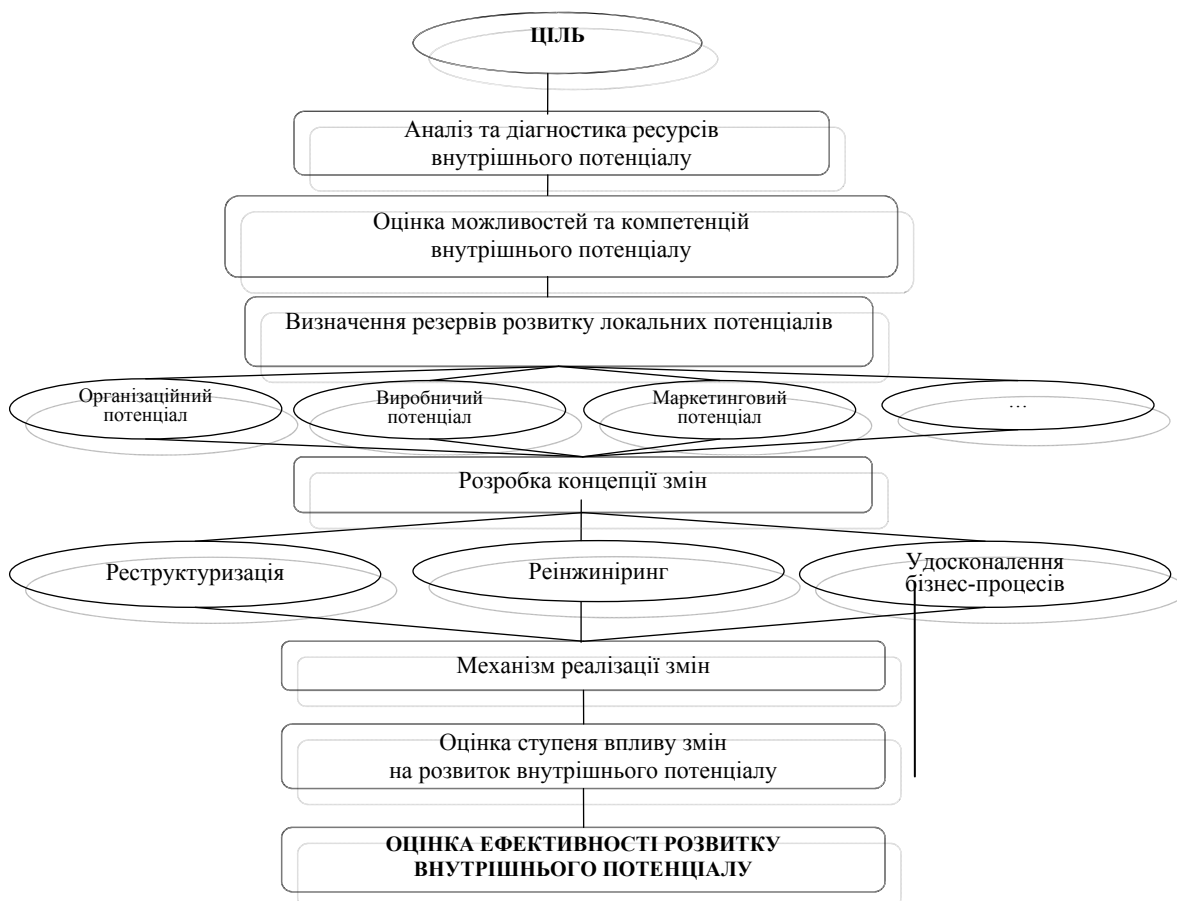


Рис. 1. Модель розвитку внутрішнього потенціалу підприємства

Структурна модель розвитку потенціалу підприємства показує, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують. Отже, формування моделі розвитку підприємства ґрунтується на аналізі та визначенні резервів економічного зростання на основі потенціалу, яким володіє організація, та механізму реалізації відповідних змін з подальшою оцінкою їх впливу на розвиток внутрішнього потенціалу.

Сприяти розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу може модель управління, що складається з чотирьох блоків (рис. 2).

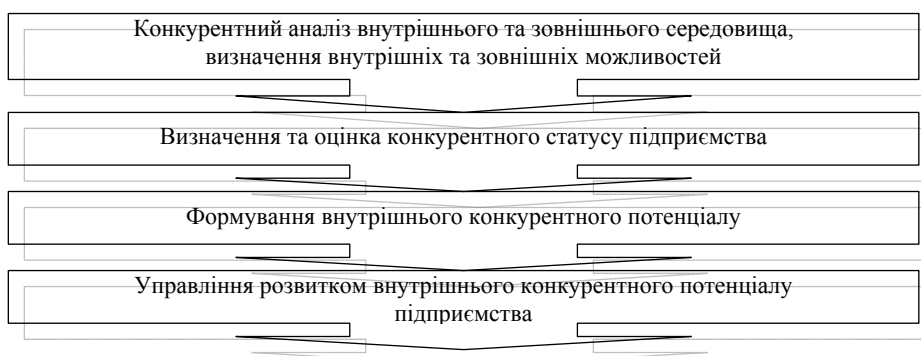


Рис. 2. Модель управління розвитком внутрішнього потенціалу підприємства

Перший блок – конкурентний аналіз, який поєднує у собі: аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, визначення внутрішніх конкурентних можливостей та можливостей конкурентного оточення організації. Схема оцінки конкурентних позицій підприємства передбачає:

- визначення галузевих чинників успіху;
- відбір найбільш значущих з погляду конкуренції показників оцінки потенціалу підприємства;
- визначення значущості показників для оцінки конкурентних можливостей підприємства;
- оцінку підприємства та його конкурентів за кожним показником за обраною шкалою оцінювання;
- визначення загальної оцінки конкурентної сили підприємства та його конкурентів;
- порівняння загальних оцінок конкурентної сили підприємства та його конкурентів.

Другий блок – визначення та оцінка конкурентного статусу підприємства.

Конкурентний статус підприємства характеризує досягнення ним того або іншого рівня конкурентної переваги. Головним завданням визначення конкурентного статусу підприємства – є оцінка ступеня достатності розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства і умов зовнішнього середовища для його підтримки на високому рівні.

Конкурентний статус підприємства найчастіше оцінюють за допомогою матричного методу. Із групи підприємств, що досліджуються визначають середні значення за показниками, які комплексно оцінюють конкурентну позицію, конкурентоспроможність і конкурентну стійкість підприємства.

Модель якісної оцінки конкурентного статусу підприємства $[Mks_j(t)]$ була запропонована авторами В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим [3] і має вигляд:

$$Mks_j(t) = \{KP_j(t), KC_j(t)\}, t = t_i,$$

де $KP_j(t), KC_j(t)$ – якісні оцінки відповідно конкурентної позиції, конкурентоспроможності та конкурентної стійкості j -го підприємства на визначений момент часу $t = t_i$.

На наступному етапі підприємства розподіляють на дві групи: перша група – це ті підприємства, значення показників яких вищі за середні; друга – нижчі за середні. Підприємства, які мають значення за усіма трьома показниками вищі за середні, відповідають високому конкурентному статусу, якщо хоча б одне зі значень комплексних показників дорівнює нулю – це характеризує нормальний стан конкурентного статусу, за двох оцінок, які дорівнюють “0”, – середній, а за трьох – низький.

Важливою умовою ефективного управління внутрішнім потенціалом є взаємозв'язок результатів діяльності підприємства з етапами життєвого циклу та рівнем розвитку. Відповідно до наведеної моделі, як стверджують автори [3], фазу життєвого циклу і рівень розвитку можна визначити за допомогою показника конкурентного статусу (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність конкурентного статусу рівню розвитку підприємства і фазам його життєвого циклу

Якісна оцінка конкурентного статусу підприємства	Фаза життєвого циклу підприємства	Рівень розвитку підприємства
Високий	Зростання	Високий
Нормальний	Стагнація	Достатній
Середній	Спад	Середній
Низький	Криза	Низький

Кількісну оцінку рівня конкурентного статусу підприємства використовують для подальшого аналізу причин найбільш істотної розбіжності між фактичними і необхідними значеннями параметрів внутрішнього конкурентного потенціалу, виявлення ступеня позитивного (або негативного) впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентних переваг підприємства і розробки за результатами аналізу найбільш актуальних цілей стратегічного розвитку підприємства.

Узагальнююча кількісна оцінка конкурентного статусу підприємства, за якою визначається конкурентна позиція підприємства, дозволяє вести цілеспрямований пошук найкращих варіантів створення та підтримки сприятливих передумов досягнення високого рівня конкурентних переваг підприємства на усіх етапах життєвого циклу.

Третій блок – формування конкурентного потенціалу на основі визначених конкурентних переваг, ключових чинників успіху, які забезпечать конкурентну раціональність та конкурентний статус підприємства.

Четвертий блок – управління розвитком внутрішнього конкурентного потенціалу, основні завдання якого полягають у такому: використання оптимальної величини ресурсів для досягнення максимального результату у потрібний час, у потрібному місці; планування використання потенціалу відповідно до обраної стратегії конкурентної поведінки; реалізація стратегії управління конкурентним потенціалом; контроль раціональності використання потенціалу.

Формування та застосування запропонованої моделі управління розвитком конкурентного потенціалу підприємства має такі переваги: визначає мету поточного функціонування підприємства та майбутнього роз-

виту; на основі використання сучасних інструментів менеджменту сприяє досягненню цих цілей; передбачає необхідність поточного моніторингу та діагностики стану об'єкта дослідження для визначення резервів розвитку та виділення факторів, що цьому найбільше сприяють; формує дії і процеси, що послідовно забезпечують виконання завдань розвитку; сприяє контролю результатів діяльності; формує економічну політику реалізації визначених заходів щодо поліпшення діяльності.

Висновки. Отже, внутрішній конкурентний потенціал є динамічною категорією, використання якого повинно супроводжуватись його розвитком. Для розвитку конкурентного потенціалу підприємства необхідно комплексно підходити до процесу управління всіма складовими елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Управління розвитком внутрішнього конкурентного потенціалу підприємства – це процес, який є результатом послідовних дій, що поступово приводять організацію до кількісного і якісного зростання.

Вибір моделі розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу організації орієнтується на поведінку і цілі організацій. Для підвищення якості, результативності, ефективності діяльності, організація повинна навчитися розвивати свій внутрішній потенціал і одночасно підвищувати коефіцієнт корисної дії його використання (саме у цьому полягає відмінність процесів розвитку від процесів стабільного функціонування). Це означає необхідність розвитку конкретних можливостей, умінь, здатностей, компетенцій і навичок, якими володіє організація. Підприємства, внутрішній конкурентний потенціал яких не розвивається, в остаточному підсумку стають неефективними та банкрутують.

Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : ЦНЛ, 2005. – 352 с.
2. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К. : ЦУЛ, 2006. – 362 с.
3. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
4. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / В. А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 648 с.

References

1. Krasnokut's'ka N. S. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk / N. S. Krasnokut's'ka. – K. : TsNL, 2005. – 352 s.
2. Dolzhans'kyi I. Z. Upravlinnya potentsialom pidpryyemstva : navch. posibnyk / I. Z. Dolzhans'kyi, T. O. Zahorna, O. O. Udalykh. – K. : TsUL, 2006. – 362 s.
3. Ponomarenko V. S. Stratehiya rozvytku pidpryyemstva v umovakh kryzy : monohrafiya / V. S. Ponomarenko, O. M. Trydid, M. O. Kyzym. – Kh. : INZhEK, 2003. – 328 s.
4. Vasylenko V. A. Menedzhment ustoychyvoho rozvytyya predpryyatyy : monohrafiya / V. A. Vasylenko. – K. : TsUL, 2005. – 648 s.

Надіслана/Written: 26.05.2014 р.

Надійшла/Received: 29.05.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

СТРАТЕГІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ

Розкрито роль формування стратегічної безпеки як надійного підґрунтя функціонування. Обґрунтовано, що зважена стратегічна програма сприяє стабільній роботі та гарантує високий рівень економічної безпеки. Запропоновані конкретні кроки на шляху зміцнення стратегії економічної безпеки вітчизняного підприємства. Розкриті основні принципи формування стратегії забезпечення їх економічної безпеки.

Ключові слова: стратегічна безпека, стратегічна програма, стратегія економічної безпеки підприємства, принципи стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства.

Т. О. POZHUIEVA

SHEI Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnipropetrovck

ENTERPRISE STRATEGIC SECURITY AS A BASIS FOR BUSINESS RELIABILITY

Abstract – The creation of conditions for enterprise effective activity, as well as promotion of the business objectives in a competitive and risk environment through the on time detection and mitigation of impact of various dangers and threats, is the main goal of the enterprise strategic security. The role of strategic security forming as a reliable basis for the functioning is revealed. It is proved that the weighted strategic program facilitates for stable operation and guarantees a high level of economic security. Specific steps to strengthen the economic security strategy of domestic business are offered. The basic principles of formation of enterprise economic security strategy are discovered. At the same time, the author emphasized that the consideration of strategic security level means that the particular system of indicators, which would provide enterprise security on the time of an expected negative (positive) event happens, should be developed.

Key words: strategic security, strategic program, enterprise economic security strategy, principles of strategy of enterprise economic security providing.

Problem statement. Radical changes in the formation of economic security occur because this process develops and complicates objectively and gradually. Before now economic security providing consisted of separate and often weakly interconnected tasks and areas of work that were functioning pretty formal. Today this process converts to a single system, which should cover the existing functional departments of the enterprise and should protect its all activities and resources. The protection of entities information base deserves a special attention [1, p. 71].

Recent researches and publications analysis. Strategic management and construction of coordinated enterprise economic security were considered by many domestic and foreign scientists and economists, such as: I. Ansoff, A. Voronkova, Z. Zhyvko, A. Zaichkovskyy, N. Ivanchenko, T. Ivaniuta, I. Kernytskyy, A. Kulish, M. Kurkin, D. Nazarenko, V. Ortynsky, V. Ponikarov, L. Schwab etc. But the creation of business strategic security is viewed poorly.

Justifying of the creation of an enterprise strategic security as a basis for business reliability is the **purpose of the article.**

The main material presentation. A creation of enterprise security system and organization of its successful functioning should be based on methodological foundations of a security scientific theory. Goals of enterprise security system, tasks that should be done to achieve the goals and basic functions of enterprise security system should be determined. It is necessary to determine the range of activities of this system.

The aims of security system are timely detection and prevention of both external and internal dangers and threats as well as ensuring the integrity of the enterprise and reaching its business goals [2, p. 20].

Reliability and efficiency of the enterprise security system is primarily determined by the presence or absence of property damage and moral damage.

It can be described by such indexes as:

- preventing of the leakage of confidential information;
- preventing of the illegal actions of the personnel, visitors, customers or such actions termination;
- preserving of assets and intellectual property of the enterprise;
- preventing of emergencies;
- terminating of violent actions on individual (specially extracted) employees;
- detecting and preventing unauthorized attempts to get into the enterprise objects [3, p. 89].

It should be noted that the policy of enterprise security forming is guidance for actions and decisions that are helping to achieve the goal. It is advisable to formulate the enterprise security strategy to establish the general protection reference points. The economic security strategy is a set of the most important decisions to ensure an acceptable level of safety of the enterprise.

Justification of strategy, which will ensure the proper level of economic security, bases on the systemic analysis of the enterprise production activities in the relevant period and planning of activities that will ensure the stability of the enterprise in the forecast period and will guarantee its developing in future.

Factors that form an appropriate level of enterprise economic security are varied and for each industry have their own specifics. However, there are general common factors that affect the proper level of economic security regardless of ownership or branch of industry.

1. Direct factors of production, i.e. the main factors that directly support the functioning of the entity. These include: territorial location of the enterprise; natural resources availability and terms of the positioning at the given territory; availability of usage and quality indicators; availability of labor resources and their qualification; availability of industrial infrastructure and possible volume of its usage; socio-economic infrastructure and public providing level.

2. Stable demand for products is a factor that plays an important role in the uniform propositional production. It includes: signed long-term contracts for the sale of products; manufactured products competitiveness level; quality and guarantee parameters of the products; reasonable forecasts about the stability of the market for certain types of products; state and regional contracts [6].

3. Presence of changes in the environment that have dual nature. On the one hand, they are often in the form of threats, such as: economic crisis, instability etc. – and on the other, the appearance of new ideas and products is the key to successful functioning of the enterprise, if the time to use this opportunity elected well [4, p. 61].

An important characteristic of the modern environment is its instability level that is constantly growing up. It is in fact. If we try to paraphrase basic cyber Ashby theorem for management, then we can say that for the timely responses of the entity's management, which means timely and appropriate management decisions, quickness of management reaction to the environment challenges should match the level of environment instability [5]. Therefore, the enterprise should consider not only factors that affect today (usually negative), but also take into account that they could change or modify their expression and influence. There is important the period of time whereof influence of negative events may increase (or not) and also important how far enterprise's managers could identify this moment [4, p. 63].

4. Reliability of suppliers, especially of suppliers of the main raw materials. It should be accepted long-term contracts on supply of raw materials, which consider the terms of the supply and product quality. Possibilities of the suppliers are also should be known to prevent monopolies in their supplies. It is usually necessary to get 3–4 or more suppliers of raw materials to guarantee flexible pricing policy.

5. Foreign competition on goods that are exported. The goods should satisfy the following requirements: they should conform to international standards; their quality and service should be competitive; they should have reasonable predictive perspective; they should be competitive on products that are imported into our country to reduce import dependency of Ukraine [6].

Competition forces enterprises to seek new ways of development to be successful and popular. Modern competition theories concern the activities in the current markets, but not in the future markets. This is their main drawback. The new idea of the firm competitiveness was nominated by G. Hamel and K. Prahalad. They think that the leadership of firms that used to be small, as well as changes in existing markets, mean that the benefit resulting from those firms, which know how to create markets for future goods and how to dominate them. Exactly these scientists have introduced the concepts of “strategic architecture” and “strategic intentions”. This interpretation of entity's activity horizons makes it broad and diversified, and therefore more vulnerable. It requires to delineate possible threats that make (or will make) potential danger more clearly. It provides the development of a clear strategic security system [4, p. 61].

6. State economic regulation of the enterprise activity includes a number of directions, such as: protection of domestic producers regardless of capital goods ownership; regulation of state tax policy; production promoting, including economic, territorial and other aspects; promoting of production of goods that are critical for import; public procurement for goods that are financed out of budget and their import reducing.

7. Reliable protection of commercial secrets. State should guarantee the secrecy of scientific and technological developments, new technologies developments, the protection of intellectual property and “know-how”, including trade secrets.

8. Enterprise management competence. The most important factor that can heavily affect on the proper level of enterprise economic security is the professionalism of its management (highly qualified personnel, training system and forms of staff teaching, creation of relevant production and socio-economic conditions for personnel).

There are other factors of economic security that are not directly related to production activity but commit a significant impact on production. They are related to the behavior of individuals, their morality, spirituality (theft, fraud, cheating, etc.). All factors that were mentioned above should be realized in accordance with the current legislation and should be guided for the realization of production strategy and for achieving the proper level of economic security of each entity [6].

Economic security can be reached by implementing a unified policy and agreed system of measures that are adequate to internal and external threats. This policy will be effective only if the strategy and tactic of economic security ensuring will be determined. It is important that the economic security ensuring strategy should base on multiple forecasts of entity's socio-economic development and should adjust depending on the current scenario. The possibility to choose from a variety of alternatives is the advantage of multi-version strategy [7, p. 21].

According to A. Sudakov and D. Grechko each company develops its own long-term strategy of formation of a high level of enterprise economic security. The basis of this program long-term strategy composes with key factors that form proper level of enterprise economic security. These may include some factors that are specific and directly rele-

vant only to the particular entity. This long-term strategy of enterprise economic security should include some additional parameters that ensure both internal and external economic security, such as:

1. Reliable power supply. Typically it is necessary to have two sources of power supply to ensure reliable work of the enterprise. It should be provided own backup source of electricity (diesel power) for important productions.
2. It should be organized reserve heat supply if the company is connected to the district heating plant.
3. Technical, technological and potable water that most enterprises use for industrial purposes. It should be own water source and if water is used with a central water supply system so the relevant reserve of water should be made.
4. The relevant safety stock of raw material and technical resources should be created at enterprises. It will facilitate stable work of the enterprise in certain circumstances.
5. The enterprise should control the situation if we are talking about its product consumer's solvency.
6. Reliability of vehicles that are used for delivery of materials and for transportation products to customers.
7. It should be foreseen measures to protect the resources and assets of the enterprise, as well as its storage facilities. It should be organized protection of a whole enterprise. Therefore it should be created appropriate means for both internal and external information and alarm [6].

The program may include other measures, depending on the specifics of the entity. After proper discussion and agreement the own long-term program of enterprise economic security high level strategy forming is being approved by the head of the enterprise. This program is mandatory for all employees o which it applies.

Thoughtful strategic program facilitates stable work of the enterprise and guarantees a high level of its economic security. This long-term program must be supported by relevant material and financial resources. Typically one of the deputies of the head of the enterprise provides the control over program implementation.

Usually the following types of enterprise strategic security are considered:

- that focused on the elimination of existing threats or prevention of possible threats;
- that directed at preventing impacts, which existing or potential threats effect on the safety subject;
- that aimed at damage restoring [8, p. 239];
- that oriented at existing strategic gaps providing due to innovation development principles are forming.

There are few concrete steps towards economic security strategy strengthening for domestic enterprises:

- there are the creation of new organizational and production structures, leasing usage, active participation in international exhibitions and seminars, introduction of advanced international experience;
- there are the payment system improvement, labor productivity increasing, resource saving investment increasing and stimulation of “resource” direction of R & D activities;
- there are the application of principle of critical lending date keeping, the creation of an information center for receivables and payables accounting, availability of the special group of financial workers who will control the calculation and payment of taxes and fees in the structure of the information center;
- there are approaching of domestic enterprises salary level to the salary level in developed countries, workers attraction to managerial functions, employees training, enterprise administration interest toward the employment of the unemployed, the enterprise social infrastructure development, workers material responsibility increasing [9, p. 513].

Thus the formation of enterprise economic security strategy comprises next steps:

- it is formation of effective production factors (new equipment, skilled labor, etc.);
- it is production based on market demand as well as quality and design improving;
- it is selection of reliable suppliers of raw materials and energy;
- it is reliable protection of own commercial secrets;
- it is changes in the enterprise management system if they are needed.

To implement measures, which are needed to achieve economic security strategy, the amount of resources should be determined and their internal and external sources (property sale, unrealized products sale, credit obtaining, etc.) should be mobilized [9, p. 514].

The process of enterprise economic security strategy forming should be based on certain principles that are the basic initial positions in accordance with its nature, appointment and components. The compliance of these principles should be directed on the formation of a uniform base and approaches for the strategy efficient construction and enterprise security comprehensive providing.

N. Levkovets through the analyzing of principles of economic security providing, which are a precondition for the enterprise economic stability, highlights such principles as: the comprehensiveness, the timeliness, the continuity, the lawfulness, the planned character, the economy, the elements interaction effectiveness, the optimal ratio between publicity and confidentiality, the management competence [10, p. 334–336].

However it is useful to analyze not principles of the enterprise economic security but principles of its ensuring strategy forming. Thus the proposed basic principles of forming of the enterprise economic security strategy and their detailed description are presented in Table 1.

The compliance of outlined principles of the formation of enterprise economic security strategy is intended to create for the entity favorable conditions for further development and effective functioning with the highest account of the most likely changes, trends and requirements of the market environment [10, p. 334–336].

Characteristic of principles of forming of the enterprise economic security ensuring strategy

#	Principles	Principles characteristic
1	Expediency, adaptability and mobility	It consists of flexibility and rapid response of strategy of enterprise economic security providing to changes of factors in external and internal environment, to their intensity or to current trends challenges that occurs in business processes
2	Strategy and purposefulness	It assumes target orientation of the economic security strategy that is based on alternativeness and taken into account the strengths and weaknesses of the enterprise as well as opportunities and threats, which are dictated by the market
3	Hierarchical	It consists in the separation of the components and the main stages of the enterprise economic security strategy depending on the degree of priority and importance as well as in formation of its performer's levels
4	Systematic	It dictates the expediency of economic security components and strategy stages consideration, elements of which are interrelated. Therefore the ignoring of these elements and links that connect them is economically unacceptable
5	Rationality and economic effect	It consists of the economic benefits that are the exceeding of the results that are obtained from the usage of the enterprise economic security strategy over expenditures that are spent on its development and implementation. It consists of achieving maximum financial result at minimum costs
6	Complexity and coordination	It consists of ensuring the absence of contradictions and availability of effective relationship in the process of economic security management, of complementarity and consistency of management decisions that are concerned with its ensuring strategy forming and implementation
7	Economic growth and equilibrium	During realization of strategy of enterprise economic security ensuring it displays the desire to achieve maximum economic growth with acceptable deviation from a balanced condition of economic and financial system of the enterprise
8	Financial stability	In the process of strategy forming and realization it displays the orientation of the enterprise on the financial stability ensuring that is a key factor of its viability and future development, which provides the control on the state of its financial resources
9	Competitiveness	In the process of forming and realization of strategy of enterprise economic security ensuring it consists of permanent orientation on combat the challenges of modern competition, on forming of a set of competitive advantages and on ability of the enterprise not only to ensure its competitiveness but also to keep it under conditions of constantly changing internal and external environment
10	Participation and social orientation	It characterizes the high degree of employees' involvement to the development and realization of strategy of enterprise economic security providing with the prospect of improving the state of the corporate culture
11	Causality	It reflects the presence of causality between symptoms of enterprise economic destabilization and results that are obtained through the implementation of strategy of economic security ensuring
12	Balance	It associated with the presence of conformity and optimal ratio between real needs and key elements of the economic security ensuring strategy and available resources for its implementation
13	Innovativeness and development	It means that the process of formation of the strategy of enterprise economic security ensuring should take into account the dynamic changes in business processes, the results of scientific and technical progress and trends of the financial and economic accumulation and should orient the enterprise on the continuous development and innovation

Conclusions. The investigation of enterprise strategic security gives us a possibility to conclude that it aims to create the conditions for the enterprise effective activity, as well as to help to achieve business objectives in a competitive and risk environment through timely detection and weakening of the various dangers and threats. At the same time the consideration of strategic security level means that the particular system of indicators, which would provide enterprise security on the time of an expected negative (positive) event happens, should be developed.

Література

1. Куркін М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств / М. В. Куркін, В. А. По-нікаров, Д. В. Назаренко. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 300 с.
2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

4. Скребець І. В. Стратегічна безпека підприємства як реакція на динамічні зміни зовнішнього середовища / І. В. Скребець // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журнал. – 2012. – № 11 (137). – С. 58–64.
5. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
6. Куліш А. М. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Куліш. – Режим доступу: www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8562/1/573
7. Іванченко Н. О. Моніторинг та стратегічні напрями реалізації економічної безпеки України / Н. О. Іванченко // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 20–21.
8. Воронкова А. Э. Стратегическое управление потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганськ : Изд-во Восточноукраинского нац. университета, 2000. – 315 с.
9. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібник / Л. І. Шваб. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.
10. Левковець Н. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємств / Н. Левковець // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5. – С. 333–336.

References

1. Kurkin M.V. Kontrol ta zakhyst ekonomichnoi bezpeky diialnosti pidpriemstv / M. V. Kurkin, V. A. Poniukarov, D. V. Nazarenko. – Kharkiv : INZhEK, 2010. – 300 s.
2. Ivaniuta T. M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva / T. M. Ivaniuta, A. O. Zaichkovskiy. – K. : TsUL, 2009. – 256 s.
3. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, orhanizatsii ta ustanov : navch. posib. / V. L. Ortynskiy, I. S. Kernytskiy, Z. B. Zhyvko ta in. – K. : Pravova yednist, 2009. – 544 s.
4. Skrebets I. V. Stratehichna bezpeka pidpriemstva yak reaktsiia na dynamichni zminy zovnishnoho seredovishcha / I. V. Skrebets // Aktualni problemy ekonomiky : Naukovyi ekonomichniy zhurnal. – 2012. – № 11 (137). – S. 58–64.
5. Ansoff Y. Stratehycheskoe upravlenye / Y. Ansoff ; Sokr. per. s anhl. / nauch. red. L. Y. Evenko. – M. : Ekonomika, 1989. – 519 s.
6. Kulish A. M. Stratehiia zabezpechennia nalezhnoi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / A. M. Kulish. – Rezhym dostupu: www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8562/1/573.
7. Ivanchenko N. O. Monitorynh ta stratehichni napryamy realizatsiyi ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny / N. O. Ivanchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – # 12. – S. 20–21.
8. Voronkova A. Э. Stratehycheskoe upravlenye potentsyalom predpriyatyya: dyahnostyka y orhanyzatsyya / A. Э. Voronkova. – Luhans'k : Yzd-vo Vostochnoukrajnskoho nats. unyversyteta, 2000. – 315 s.
9. Shvab L. I. Ekonomika pidpriyemstva : navch. posibnyk / L. I. Shvab. – 2-he vyd. – K. : Karavela, 2005. – 568 s.
10. Levkovets' N. Prynysypy zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpriyemstv / N. Levkovets' // Upravlinnya proektamy, systemnyy analiz i lohistyka. – 2008. – # 5. – S. 333–336.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. А. М. Ткаченко

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розглянуто теоретичні та методологічні аспекти оцінки економічної привабливості інвестиційних проектів. Показано проблеми розрахунку інтегрального показника привабливості та вибору її складових. Проаналізовано різні методи стандартизації показників та рекомендовано один із них.

Ключові слова: інвестиційний проект, проектний аналіз, економічна привабливість проекту, стандартизація показників.

O. V. PILIPYAK

Khmelnyskiy National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE ECONOMIC ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS

Abstract – Calculating the economic attractiveness of investment projects is accompanied with considerable difficulties mainly instrumental character – a selection of the method of calculation of the rating index of attractiveness, choice of method standardization if it is decided to hold; also have been numerous methodological difficulty: what indicators to include evaluation system, which give priority to them and so on. The study showed that the method of standardization of indicators is quite a powerful tool in the evaluation, but has some limitations. Theoretical and methodological aspects of assessing the economic attractiveness of investment projects. Showing the problem of calculating the integral index of attractiveness and choice of components. Analyzed different methods of standardization of indicators and recommended one of them.

Key words: investment project, project analysis, the economic attractiveness of the project, standardization of indicators.

Постановка проблеми. Планування інвестиційного проекту – системна діяльність, яка включає в себе самі різні напрями. Тільки у своїй взаємодії вони створюють єдину цілісну систему. Очевидно, що зміна одного з її компонентів відповідно призводить до зміни й проекту в цілому. Загалом сьогодні проектна діяльність в Україні переживає надзвичайно важкі часи. З одного боку складний фінансовий стан суб'єктів господарювання, а з іншого – колосальні проблеми інвестиційного планування в умовах ризиків, які межують із невизначеністю. Але у будь-якому разі, іншого шляху розвитку, як в полі активізації інвестиційних процесів, просто немає. Про це свідчить досвід усіх передових країн світу.

В статті досліджуються особливості оцінки економічної привабливості інвестиційних проектів. Інвестиційна привабливість підприємства загалом та проекту зокрема є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення інвестицій. Економічна привабливість – це свого роду наріжний камінь в проектному аналізі, оскільки загально визначених інструментів її оцінки немає; більше того, в сучасних умовах значно ускладнюється відбір показників: пріоритетність показників – фактор доволі суб'єктивний, а тому виробити хоча б приблизно універсальні рекомендації – практично неможливо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні й методологічні аспекти визначення і дослідження інвестиційної привабливості підприємств розглядаються у роботах таких вчених-економістів: І. Бланк, І.Ю. Кравченко, В. Ляшенко, О. Мозговий, М. Стирський, С. Суверова, О.Т. Лепейко, С. Юхимчук, Ю. Бріггем, Л. Гапенські, Фабозці та ін. Комплексного висвітлення проблеми оцінки рівня економічної привабливості на сьогодні немає, і, швидше за все, і бути не може, адже зовнішнє середовище настільки турбулентне, що прив'язувати окремі його параметри до конкретного інвестиційного проекту надзвичайно проблематично. Крім того, не слід забувати, що пріоритети інвесторів можуть змінюватися.

Метою статті є теоретичне дослідження, розробка інструментарію та удосконалення методичних підходів до визначення інвестиційної привабливості інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний проект – надзвичайно складне поняття, оскільки його результати несуть у собі вплив не тільки власне економіки підприємства, а й економіки суспільства в якому реалізується проект (рис. 1). З іншого боку, проект здійснює вплив на економічну систему: підприємства, регіону, галузі, країни в цілому.

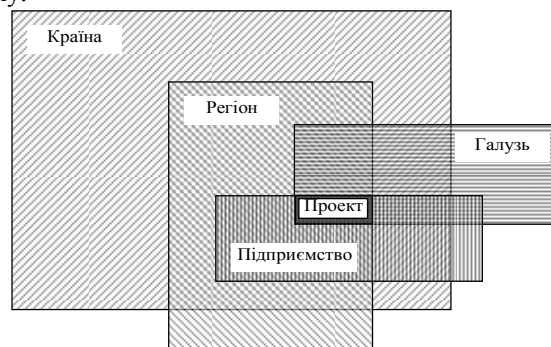


Рис. 1. Інвестиційний проект як підсистема економічних систем вищого рівня

Результати інвестиційного проекту не можуть розглядатися виключно відособлено: у відриві від їх впливу від систем вищого рівня. Системою найнижчого рівня на яку безпосередньо буде впливати проект є саме підприємство, яке його здійснює, а системою найвищого рівня – країна. Таким чином економічний аналіз підходить до з'ясування сутності проекту з точки зору суспільства і розглядає ефект проекту для економіки в цілому. Тому помилковим є отождоження економічного аналізу та фінансового аналізу; для останнього вплив проекту на економіку регіону чи-то країни не є принциповим і не розглядається як “точка відліку”, натомість мають першочергове значення економічні вигоди для безпосередніх учасників проекту. Розглянемо такий приклад, який наочно ілюструє відмінності між економічним та фінансовим аналізом: сплачений податок на прибуток окремо взятого підприємства – безумовно з точки зору даного підприємства може розглядатися як витрата, яка призводить до зниження фінансових результатів. Таким чином податок знижує й фінансову цінність проекту. Але з точки зору національної економіки (суспільства), а отже й економічного аналізу, податок на прибуток підвищує економічну цінність проекту, оскільки призводить до збільшення національних доходів.

З практичної точки зору головною метою економічного аналізу інвестиційного проекту є з'ясування чи сприяє проект здійсненню цілей національної, регіональної, галузевої економіки, а також чи існують альтернативні шляхи досягнення визначених цілей з нижчими витратами.

Економічний аналіз інвестиційного проекту переслідує дві основні задачі (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст задач економічного аналізу інвестиційного проекту

Задача економічного аналізу	Зміст задачі
1. Оцінка впливу проекту на розвиток національної економіки	Показати як здійснення проекту сьогодні вплине на параметри національної економіки в майбутньому
2. Оцінка впливу проекту на економічну привабливість національної економіки	Показати яким чином проект може сприяти зростанню економічної привабливості національної економіки, насамперед, з точки зору залучення іноземних інвестицій

Поставлені задачі економічний аналіз розв'язує за допомогою концепції альтернативної вартості.

Концепція альтернативної вартості ґрунтується на тлумаченні вартості ресурсів з точки зору їх потенційно різного застосування. Мається на увазі, що оскільки ресурси у силу об'єктивних природних обставин є обмеженими, то їх вартість повинна вимірюватися не з погляду їх фактичного застосування, а з погляду їх оптимального використання. Наприклад, якщо вартість ресурсу типу “А” для даного варіанту проекту складає 40 тис. грн., і в результаті отримаємо економічні вигоди, еквівалентні 64 тис. грн, то перед використанням ресурсу слід ще раз зважити: чи не можна вкласти ресурс в інший проект, в результаті якого економічні вигоди виявляться вищими. Якщо все ж таки відповідь позитивна, то очевидно, що ресурс типу “А” може мати дещо вищу цінність для замовника проекту і якщо все ж таки замовник використає ресурс для проекту з нижчими економічними вигодами, то втратить можливість більш ефективного його використання. Таким чином концепція альтернативної вартості зважає на можливе використання ресурсів у різних сферах, при цьому їх альтернативна вартість має бути скоригована з позиції втрачених можливостей. Саме концепція альтернативної вартості – ще одне джерело розбіжностей між економічним та фінансовим аналізом. В фінансовому аналізі за основу приймають ринкові ціни; у той час як економічний аналіз оперує цінами, визначеними на основі альтернативної вартості ресурсів. Не таємниця, що в багатьох країнах світу вартість таких ресурсів як питна вода, природний газ, електроенергія суттєво вища, ніж фінансові ціни, які сплачують за них індивідуальні користувачі.

Таким чином економічний аналіз проекту – заключний напрям комплексного обґрунтування інвестиційного проекту, метою якого є встановлення на основі альтернативної вартості ресурсів доцільності впровадження проекту з погляду його впливу на національну економіку.

Економічна привабливість проекту – надзвичайно складне і багатогранне поняття. Його можна розглядати як стан за якого проект генерує економічний успіх національної економіки, а отже стає цікавим для інвесторів та інших потенційних прямих та непрямих учасників проекту.

З точки зору держави основною передумовою економічної привабливості проекту є відповідність його цілей цілям та стратегії національного розвитку. На динаміку інвестиційної привабливості проекту різною мірою впливають суб'єктивні й об'єктивні фактори. Перші визначаються, передусім, класифікацією внутрішніх процесів і характеристик інвестиційного проекту, які власне і формують його інвестиційну привабливість. Об'єктивні фактори відображають вплив інвестиційного клімату в державі, податковій та кредитно-фінансовій політиці держави, розвитку фінансових інститутів тощо.

Розглянемо показники економічної привабливості проекту: кількість додаткових робочих місць; необхідна величина інвестицій для створення робочих місць; заощадження валютних ресурсів; економія коштів, пов'язана із екологічними наслідками від проекту; чисті економічні вигоди тощо.

Таким чином економічна привабливість проекту – важливий, але досить специфічний, як для інвестора, критерій. Справа у тому, що високий рівень економічної привабливості проекту у жодному разі не може бути основним фактором вибору, адже інвестор очікує від проекту у першу чергу фінансові вигоди. Вагомий вплив на управлінське рішення справляють і інші аспекти проектного аналізу, але переважаючим, безсумнівно, критерієм економічна привабливість проекту бути не може.

У проектному аналізі виділяють три групи методів оцінки економічної привабливості проекту (рис. 2).



Рис. 2. Методи оцінки економічної привабливості проекту

Однак, до якої з наведених груп метод не належав б, проблемами залишаються: з'ясування переліку показників, що досліджуються та сам метод визначення інтегрального показника економічної привабливості проекту. Виняток становлять експертні методи, в яких оцінка економічної привабливості проекту подається вже у завершеному вигляді: лінгвістичному описі чи-то балу.

Щодо проблеми вибору показників для оцінки економічної привабливості проекту, то тут варіація підходів може бути істотною і, зокрема, верхня межа для кількості показників має узгоджуватися із законом необхідного розмаїття Ешбі. Так, інтерпретуючи його дію, можна сказати, що між кількістю та необхідною якістю досліджуваних показників та можливостями по їх, хоча б на мінімально необхідному рівні ґрунтовності, аналізу має бути певна відповідність. Зазначимо, що на теоретичному рівні для пересічного дослідника функція “адекватність моделі – кількість показників” гіпотетично може мати такий вигляд:

$$y = a_0 x^{a_1} e^{a_2 x}, \quad (1)$$

де a_0, a_1, a_2 – параметри моделі, $a_2 > 0$, $0 < a_1 < 1$.

Таким чином, якщо виходити з виразу (1), не завжди доцільно збільшувати кількість показників, особливо, якщо немає необхідної бази для проведення ґрунтовного аналізу, адже із зростанням кількості факторів значно швидшими темпами зростає і кількість різноманітних ускладнень, що уповільнюють дослідження та вельми негативно впливають на вихідну точність. Більше того, вони навіть можуть спричинити викривлення кінцевого результату. Що ж стосується методу розрахунку інтегрального показника економічної привабливості проекту, то тут можливості для вибору в дослідника обмежені, звісно за умови, що він не захоче присвятити свій час розробці власного методу.

Останнім часом набуває поширення кластерний метод, який відносять до групи статистичних. Інвестиційні проекти за рівнем економічної привабливості кластерний метод ранжує за політетичним підходом, який передбачає, що усі виділені ознаки економічної привабливості одночасно приймають участь у групуванні. Отже, задача кластерного аналізу при оцінці економічної привабливості проектів полягає у тому, щоб на основі виділених показників сукупність проектів розбити на визначену кількість кластерів так, щоб кожен проект належав до одного і того ж кластера і щоб проекти, які належать до одного й того ж кластера, були подібними, у той час як об'єкти, що належать до різних кластерів, були різнірідними.

Не менш поширеним для розрахунку рівня економічної привабливості проектів є інший статистичний метод – стандартизації показників, основні й другорядні способи якого наведено нижче.

$z_{ij} = x_{ij} / x_{\max j}$	(2)	$z_{ij} = x_{ij} / x_{\min j}$	(3)
$z_{ij} = \frac{(x_{ij} - \bar{x}_j)}{(x_{\max j} - x_{\min j})}$	(4)	$z_{ij} = (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sigma_j$	(5)
$z_{ij} = x_{ij} / \bar{x}_j$	(6)	$z_{ij} = \log x_{ij}$	(7)
$z_{ij} = \frac{\left(x_{ij} / \sum_{i=1}^n x_{ij} \right)}{\sum_{j=1}^N \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^n x_{ij}}}$	(8)	$z_{ij} = x_{ij} / x'_j$	(9)
		$z_{ij} = (x_{ij} - \bar{x}_j) / \sqrt{(n\sigma_j^2)}$	(10)
		$z_{ij} = x_{ij} / N$	(11)

де z_{ij} – значення j -ї стандартизованої ознаки за i -м об'єктом спостереження; $x_{\max j}$, $x_{\min j}$ – найбільше і найменше значення ознаки; \bar{x}_j , σ_j – відповідно середня величина (зазвичай середня арифметична) і середнє квадратичне відхилення за ознакою; x'_j – деяка еталона чи-то нормативна величина ознаки; n – кількість спостережень за показником; N – кількість показників, значення яких стандартизуються.

З наведених формул видно, що способи стандартизації, крім (4), (5), (10), і (3), можуть бути застосовані для шкал відношень. Загалом способи стандартизації за формулами (2) – (7), (9) – (11) відносяться до методів ізотропної таксономії. Своєрідним і майже не поширеним в практиці економічних розрахунків є спосіб стандартизації за формулою (8), який дозволяє не тільки позбутися одиниць виміру показників, але й виключити із реалізації ознак компоненту, яка представляє “потенціал”.

Стандартизація за формулою (11), рівно як і решта інших, також істотно впливає на потенціал, але не виключає його повністю із реалізації ознак. Формула (11) може застосовуватися у разі, якщо спостерігається мінімальна варіація середніх за ознаками, але при дослідженні інвестиційної привабливості це – гіпотетичний випадок. Як показує вітчизняний та зарубіжний досвід, на практиці обрати спосіб стандартизації, при здійсненні рейтингування, не так просто як це може видатися на перший погляд. В чому ж полягає ця складність? По-перше, на сьогодні не з'ясовані співвідношення між геометрією вихідних й стандартизованих просторів даних. Тому часто існує ситуація, коли дослідник обирає той чи інший спосіб стандартизації інтуїтивно. В літературі зустрічаються різноманітні, інколи доволі необґрунтовані рекомендації.

Підсумовуючи наведене, можна рекомендувати за високої кореляційної залежності між змінними утриматися від використання способів стандартизації, які дають можливість отримати нормовані нормальні криві, тобто від формул (4), (5) і (10). Але в будь-якому разі проблема мультиколінійності, особливо в тій частині, яка стосується визначення різноманітних допустимих меж, потребує окремого ґрунтовного дослідження.

На другому етапі, виходячи із стандартизованих координат показників, розраховують багатомірну середню величину для кожного із проектів $\bar{x}_{\delta i}$:

$$\bar{x}_{\delta i} = \sum_{j=1}^m Z_j / m, \quad (12)$$

де m – кількість показників, які відображають економічну привабливість проекту.

На третьому завершальному етапі у разі потреби ранжують сукупність інвестиційних проектів за рівнем їх економічної привабливості. Для цього зазвичай застосовують класичну методологію статистичних групувань.

Наведена методика оцінки рівня економічної привабливості проекту також може передбачати коригування на пріоритетність (значущість) кожного показника, встановлену за тим же правилом, за яким здійснюється розподіл ймовірностей. У такому разі ведуть мову про застосування комбінованого методу оцінки.

Слід також відмітити, що етап стандартизації показників є безсумнівно перевагою методу багатомірних середніх величин, адже в результаті з'являється можливість порівнювати на перший погляд напорівнянні показники, які вимірюються різними одиницями. Єдиною вимогою при цьому є вимога їх однонаправленості. Розглянемо такий приклад. В таблиці 2 наведено показники економічної привабливості шести інвестиційних проектів. Необхідно проранжувати проекти за рівнем економічної привабливості.

Таблиця 2

Вихідні показники, що характеризують економічну привабливість інвестиційних проектів

Проект	Залучення іноземних інвестицій, тис. грн	Кількість додаткових робочих місць	Заощадження іноземної валюти, тис. грн
	Пріоритетність 0,35	Пріоритетність 0,20	Пріоритетність 0,45
“А”	2750	67	11455
“В”	3500	50	4930
“С”	5250	90	7975
“D”	1700	75	14500
“F”	6500	30	3480
“G”	3350	85	12905

На першому кроці здійснюємо стандартизацію показників за формулою (2) та одразу ж коригуємо отримані значення на пріоритетність. Результати представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Стандартизовані показники, що характеризують економічну привабливість інвестиційних проектів

Проект	Залучення іноземних інвестицій	Кількість додаткових робочих місць	Заощадження іноземної валюти
“А”	0,148	0,149	0,356
“В”	0,188	0,111	0,153
“С”	0,283	0,200	0,248
“D”	0,092	0,167	0,450
“F”	0,350	0,067	0,108
“G”	0,180	0,189	0,401

За формулою (2) розрахуємо багатомірну середню величину за інвестиційним проектом:

– “А”: $\bar{x}_{\theta A} = (0,148 + 0,149 + 0,356)/3 = 0,217$;

– “В”: $\bar{x}_{\theta B} = (0,188 + 0,111 + 0,153)/3 = 0,151$;

– “С”: $\bar{x}_{\theta C} = (0,283 + 0,200 + 0,248)/3 = 0,243$;

– “D”: $\bar{x}_{\theta D} = (0,092 + 0,167 + 0,450)/3 = 0,236$;

– “F”: $\bar{x}_{\theta F} = (0,350 + 0,067 + 0,108)/3 = 0,175$;

– “G”: $\bar{x}_{\theta G} = (0,180 + 0,189 + 0,401)/3 = 0,257$.

Для наочності сприйняття отриманих результатів позиціонуємо останні за допомогою спеціальної матриці (рис. 3).

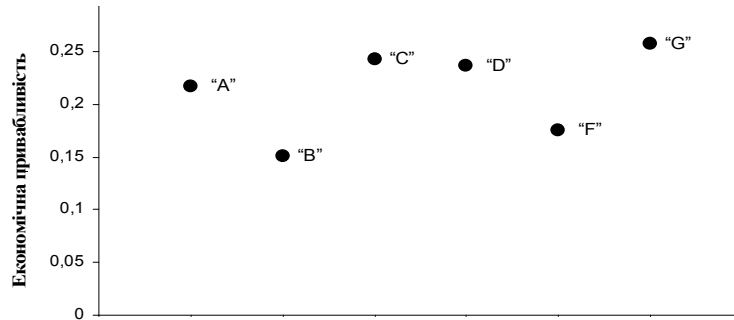


Рис. 3. Матриця позиціонування інвестиційних проектів за рівнем економічної привабливості (метод 2)

Найвища економічна привабливість спостерігається за інвестиційними проектами “G”, “C” та “D”, а найнижча – проектами “B” та “F”.

Варто зауважити, що інші способи стандартизації можуть дати й відповідно інші результати. Перевіримо це. Здійснимо стандартизацію показників й розрахунок економічної привабливості проектів за методом 5 (рис. 4).

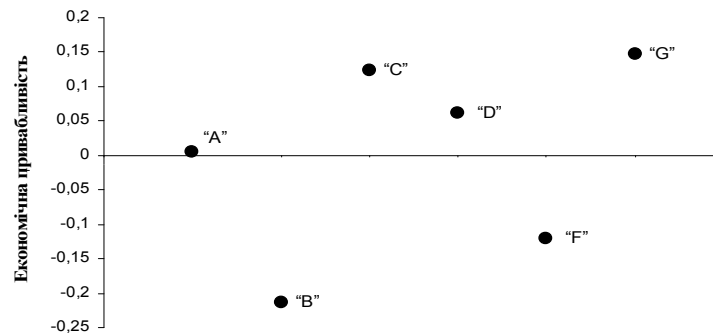


Рис. 4. Матриця позиціонування інвестиційних проектів за рівнем економічної привабливості (метод 5)

Бачимо, що результати позиціонування не змінилися. Далі, здійснимо стандартизацію показників й розрахунок економічної привабливості проектів за методом 7 (рис. 5).

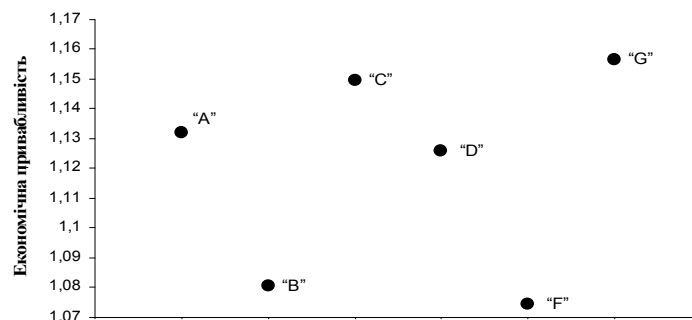


Рис. 5. Матриця позиціонування інвестиційних проектів за рівнем економічної привабливості (метод 7)

Як і раніше проект “G” є найбільш економічно привабливим, а проект “B” вже не аутсайдер, оскільки найменш економічно привабливим виявився проект “F”. Відбулися й інші зміни. Також, здійснимо стандартизацію показників й розрахунок економічної привабливості проектів за методом 4 (рис. 6).

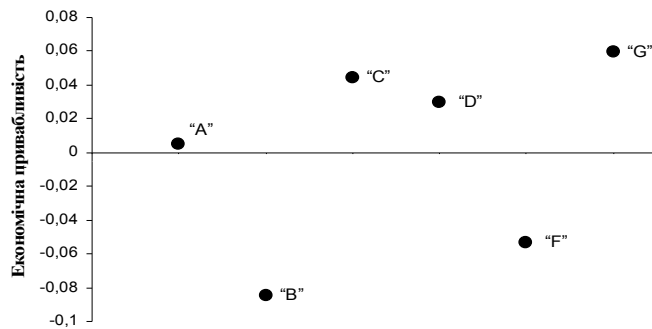


Рис. 6. Матриця позиціонування інвестиційних проектів за рівнем економічної привабливості (метод 4)

Ранжування інвестиційних проектів за методом (4) є ідентичним результату ранжування за методом 5. Таким чином можна зробити попередній висновок, що методи стандартизації, які дозволяють отримати нормовані нормальні криві призводять до однакових результатів.

Висновки. Розрахунок економічної привабливості інвестиційних проектів супроводжується із значними складностями передусім інструментального характеру – це вибір методу обчислення рейтингового показника привабливості, вибір методу стандартизації, якщо її вирішили проводити; також мають місце численні складності методологічного характеру: які показники включити до системи оцінювання, яку пріоритетність їм надати тощо. Проведене дослідження показало, що метод стандартизації показників є доволі потужним інструментом в оцінці, але має низку обмежень. Так, методи стандартизації, які передбачають нормалізацію вихідного масиву даних, дають однакові результати; які не передбачають – суперечливі. З точки зору автора основний акцент в подальшому дослідженні економічної привабливості інвестиційних проектів варто зробити на ґрунтовний аналіз сутності поняття “економічна привабливість проекту”, адже від нього залежатиме й напрям оцінки: відбір системи показників, які формують економічну привабливість, встановлення співвідношення між ними.

Література

1. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / под ред. И. С. Енюкова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
2. Мендель И. Д. Кластерный анализ / И. Д. Мендель. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 176 с.

References

1. Faktornyiy, diskriminantnyiy i klasterniy analiz / pod red. I. S. Enyukova. – M. : Finansyi i statistika, 1989. – 215s.
2. Mendel I. D. Klasterniy analiz / I. D. Mendel. – M. : Finansyi i statistika, 1988. – 176 s.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.
 Надійшла/Received: 1.06.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПОРТОВ УКРАИНЫ

Проаналізовано стан національних морських торговельних портів відносно умов портових реформ. Представлена інформаційно-логістична модель ефективного позиціонування морських торговельних портів, що відображає систематизацію прояву зовнішніх і внутрішніх чинників і закономірностей конкурентної стійкості національних торговельних портів за критерієм прибутковості і рентабельності.

Ключові слова: морський торговельний порт, портові оператори, чинники ефективного позиціонування торговельних портів.

L. V. MEZINA

Odessa National Maritime Academy

GENERAL SYSTEM CONDITIONS OF EFFECTIVE KEEPING OF MARINE POINT-OF-SALE PORTS OF UKRAINE

Abstract – The state of national marine point-of-sale ports is analyzed in relation to the terms of port reforms. Presented informatively logistic model of the effective keeping of marine point-of-sale ports, which represents systematization of display of external and internal factors and conformities to law of competition firmness of national point-of-sale ports on the criterion of profitability and profitability.

Key words: marine point-of-sale port, port operators, factors of the effective keeping of point-of-sale ports.

Постановка проблеми. Одним из факторов развития экономического потенциала страны является транзитная привлекательность региона. Однако в течении последних лет наблюдается сокращение переработки этих грузов государственными стивидорными компаниями. Причины – нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране, устаревший механизм расчета портовых сборов, слабая нормативная база, которая призвана регулировать вопросы взаимодействия всех структур национального морехозяйственного комплекса. Морская отрасль Украины, включая частных и государственных портовых операторов переработали в 2013 г. 148178 тыс. т, что на 3,75 % меньше, чем в 2012 г. (153966,6 тыс. т) из-за потери транзитных грузов (в 2013 г. грузооборот транзитных грузов составил 27224,46 тыс. т, что на 22,8 % меньше, чем в 2012 г.) (рис. 1). Одной из причин, влияющих на конкурентную устойчивость государственных стивидорных компаний, является недостаточное финансирование и недоверие у потенциальных инвесторов. Хотя в 2013 г. объем инвестиций этого сектора составил 2,156 млрд грн, однако этих средств недостаточно для достижения адекватности технико-экономического уровня требованиям внешней среды [1].

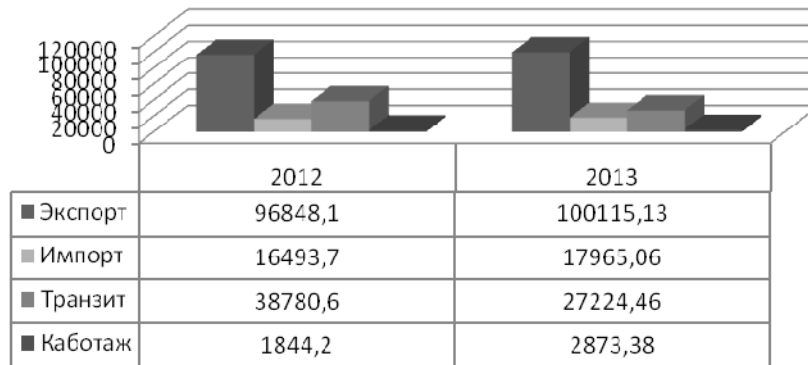


Рис. 1. Общий грузооборот морских портов Украины (государственные и частные портовые операторы), тыс. т

В соответствии с Законом Украины “Про морські порти України” начало функционировать новое государственное предприятие “Администрация морских портов Украины” (АМПУ), которое состоит из центрального аппарата, расположенного в Киеве, главного представительства – Одесса и филиалов находящихся в каждом морском торговом порту. За АМПУ закреплены административные функции [2].

Поэтому можно говорить о государственных стивидорных компаниях. По данным АМПУ в 2013 г. общее число портовых операторов в морских портах Украины составили 95.

Анализ достижений и публикаций. Важнейшим шагом в реформировании морской отрасли стал принятый закон “Про морські порти України”, который вступил в силу 14 июня 2013 года. В соответствии с Законом морской порт является “визначені межами територія та акваторія, обладнані для обслуговування суден і пасажирів, проведення вантажних, транспортних та експедиційних робіт, а також інших пов'язаних з цим видів господарської діяльності” [2, с. 1], где могут функционировать предприятия различных форм собственности на условиях договора концессии, совместной деятельности, аренды. Важнейшим элементом данной

реформы является внедрение механизма концессии реализации инвестиционных проектов национальных портов. В Ильичевском морском торговом порту предусматривается концессионный формат взаимоотношений и аренда, в Белгород-Днестровском готовится технико-экономическое обоснование о передаче в концессию всего порта.

Программа оптимизации портовой инфраструктуры [4] рассматривает порт – “місце, оснащенне устаткуванням для швартування торгових суден і навантаження вантажів або посадки пасажирів на судна або вивантаження вантажів і висадки пасажирів з суден за звичаєм безпосередньо на причал” [5, с. 426]. В научных исследованиях большое внимание уделяется вопросам конкурентной устойчивости национальных торговых портов в системе глобализации и интеграции [5, 6]. Однако не в полной мере исследованы внешние условия эффективного позиционирования национальных морских торговых портов в системе рынка морской торговли.

Целью статьи является выявление влияния внешних факторов обеспечения конкурентной устойчивости морских портов Украины и систематизация условий эффективного позиционирования национальных морских торговых портов в системе рыночных отношений.

Результаты. Из-за изменения понятия “морской порт”, как отмечалось ранее, “морской порт” рассматривается не как государственное предприятие, а как географическое понятие – место, где функционируют портовые операторы как государственные, так и частные. Государственные морские торговые порты стали государственными портовыми операторами, которые также платят АМТП портовые сборы за использование своих причалов. Вследствие реформ в портовой отрасли возникли новые принципы учета результатов работы стивидоров (государственных и частных стивидорных компаний), что затрудняет сравнение результатов с предыдущими периодами.

У частных стивидорных компаний, работающих на собственных терминалах наблюдается рост грузооборота: в 2013 г. составил 44,3 млн т, что на 3,4 млн т больше, чем в 2012 г. (рост 8 %). Это связано с тем, что частные стивидорные компании становятся более конкурентоспособными, так как инвестируют в развитие производственных мощностей, а также пользуются системой либерализацией цен, которая стала доступной в 2013 г. Одна из крупнейших частных портовых операторов – группа компаний “ТИС”, расположенная в акватории торгового порта “Южный”, грузооборот которой в 2013 г. достиг 21417 тыс. т – это 49 % от общего грузооборота порта Южный (функционируют десять портовых операторов). Контейнерный терминал компании “ТИС” переработал в 2013 г. 46305 TEU, что на 51 % больше, чем в 2012 г. (рис. 2) [7].

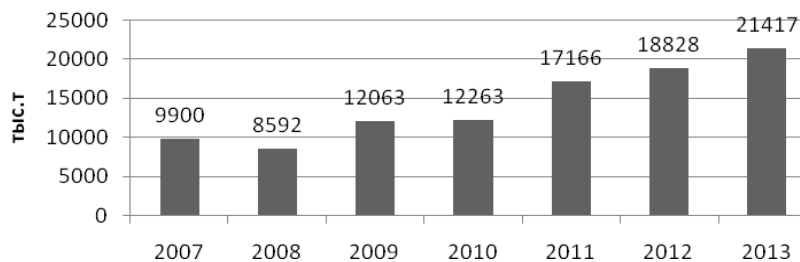


Рис. 2. Динамика грузооборота группы компаний “ТИС” (“Южный”)

В Одесском морском торговом порту действуют 13 портовых операторов. Среди частных операторов следует выделить группу “Бруклин–Киев” с грузооборотом по итогам 2013 г. 6633,4 тыс. т, т.е. вырос по сравнению с 2007 г. на 2518,9 тыс. т (61 %), в сравнении с 2012 г. на 210 тыс. т или 3 % (см. рис. 3). Контейнерный оператор Одесского морского торгового порта “Бруклин–Киев Порт” завершает внедрение системы оперативного управления контейнерным терминалом, работает режим транзитного терминала – упрощенная схема оформления транзитных контейнерных грузов.

“ТПК Украина” в 2013 г. переработали 4669,8 тыс. т, что на 1262,7 тыс. т больше, чем в 2007 г. (37 %), по сравнению с 2012 г. – больше на 1063,2 тыс. т (30 %). Компания “ТПК Украина” совместно с Одесским морским торговым портом реализует государственно-частный проект “Карантинный мол” – расширение контейнерного терминала на искусственно намывтой территории, инвестиции по которому составили – 4,9 млрд грн. На долю этого терминала приходится 47 % контейнерных грузов проходящих через порты Украины [7].

В 2013 г. в Одесском морском торговом порту начала функционировать информационно-электронная система, объединяющая всех субъектов донного сегмента рынка морской торговли (администрация морского порта, агентские, экспедиторские и стивидорные компании, контролирующие органы), что привело к сокращению времени на обработку судов. Необходимо отметить, что механизм расчета в Украине портовых сборов базируется на старых принципах. Важно учитывать, что этот механизм должен отражать интересы двух сторон – являться способом привлечения новых грузопотоков (в т.ч. и транзитных грузов) и являться источником финансирования развития акватории морского торгового порта. Один из важнейших моментов для морской национальной отрасли в 2013 г. является механизм либерализации ставок на перевалку – отсутствие ограничений при определении цены, что должно способствовать развитию рыночных отношений.

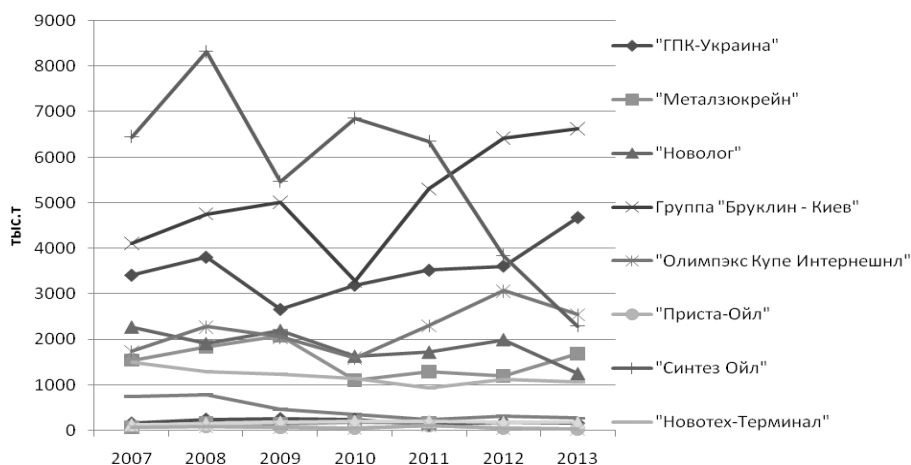


Рис. 3. Динамика объема перевалки грузов по перегрузочным комплексам частного сектора Одесского морского торгового порта, тыс. т

Выводы. Морские торговые порты находятся в особом режиме и являются условием безопасности и надежности функционирования национальной экономики в международном разделении труда. В портовой деятельности необходимо выделение принципа институциональной поддержки морских транспортных предприятий (рис. 4). Необходимо отметить, что территориальный признак в определении понятия “порт” не должен быть основным. Основные признаки – портовые операторы, администрация и безопасность.

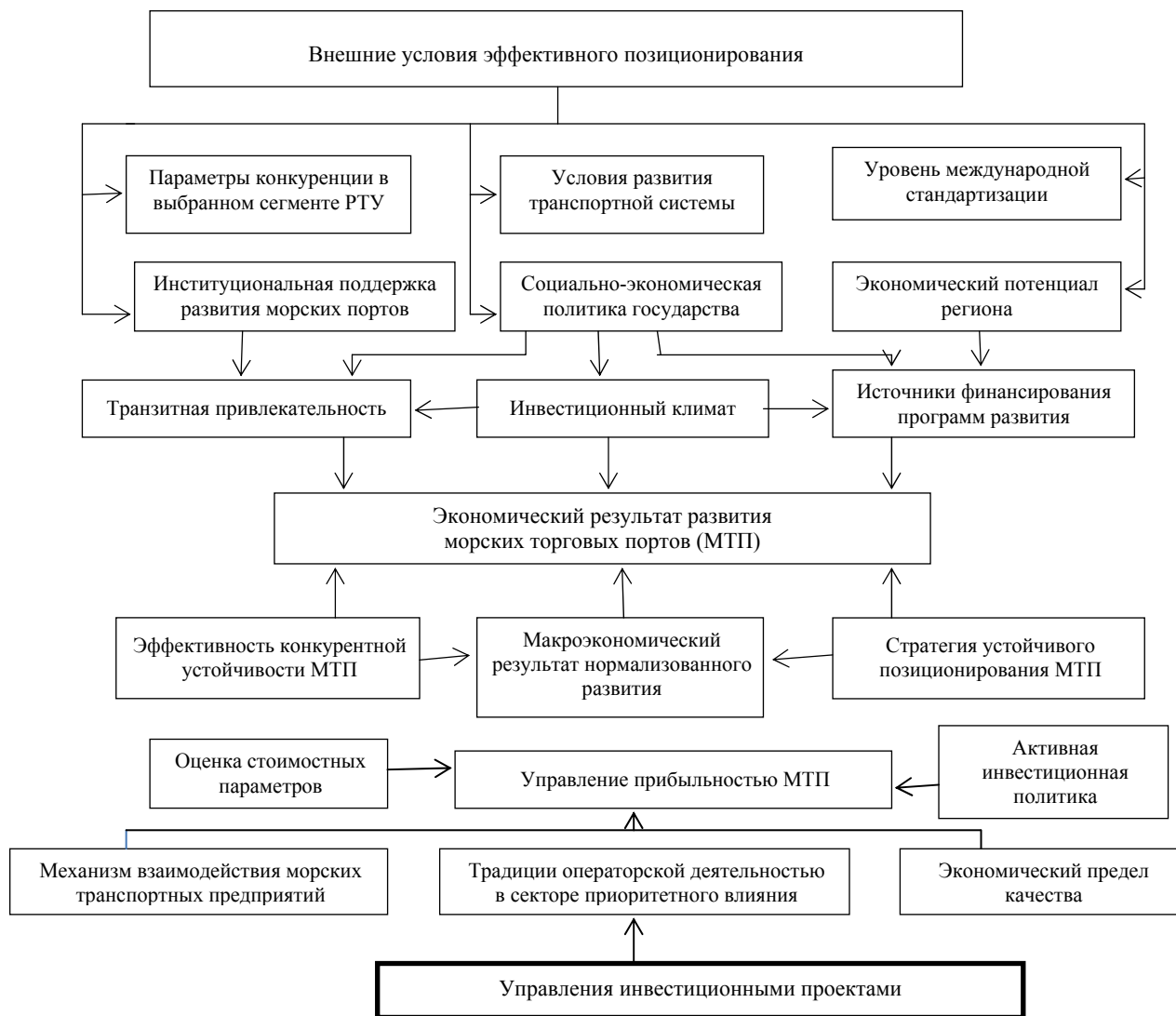


Рис. 4. Параметры и факторы эффективного позиционирования морских торговых портов

Для повышения эффективности позиционирования морских торговых портов Украины необходимо пересмотреть подход к расчету концессионных платежей, который на данный момент является экономически невыгодным для инвесторов, а также дальнейшее регулирование земельных отношений. Управление морскими транспортными предприятиями должно основываться на экономико-правовых положениях и на контроле за потоками денежных ресурсов и капиталов.

Реализация стратегии лидерства в издержках как одно из направлений поддержания конкурентоспособности в условиях равновесных тарифов предопределяет судовладельцев и торговых портов реализовать программы снижения ресурсоемкости. Для этого используются как проектные решения, так и система экономии в функциональной деятельности. Планирование себестоимости грузопереработки по отдельным подразделениям порта должно основываться на системе нормативов, предопределяющих адекватность средних затрат уровню равновесного тарифа на рынке стивидорных услуг.

Литература

1. Грузооборот морских портов Украины за 12 месяцев 2013 // Порты Украины. – 2014. – № 1. – С. 38–39.
2. Закон України “Про морські порти України” // Відом. Верх. Ради України, 2013. – № 406 від 4.07.2013.
3. Patrick M. Alderton. Sea transport: operation and economics – Published in Great Britain / М. Patrick, 1980.
4. Cholomoudis C. J. European Union Port Policy – the Movement Towards a Long – term Strategy / C. J. Cholomoudis, A. A. Pallis, E. Elgar, 2002.
5. Котлубай О. М. Економічний механізм розвитку торговельного мореплавання в Україні / О. М. Котлубай. – О. : ІПРЕЕД НАН України, 2004. – 454 с.
6. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монографія / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. – О. : ИздатИнформ, 2011. – 405 с.
7. Национальный морской рейтинг Украины – 2013 // Порты Украины. – 2014. – № 2. – С. 24–28.

References

1. Gruzooborot morskyy`x portov Ukray`ny za 12 mesyacev 2013 // Porty Ukray`ny. – 2014. – # 1. – S. 38–39.
2. Zakon Ukrayny` “Pro mors`ki porty` Ukrayiny`” // Vidomosti Verhovnoyi Rady` Ukrayiny`, 2013. – # 406 vid 4.07.2013.
3. Patrick M. Alderton. Sea transport: operation and economics – Published in Great Britain / М. Patrick, 1980.
4. Cholomoudis C. J. European Union Port Policy – the Movement Towards a Long – term Strategy / C. J. Cholomoudis, A. A. Pallis, E. Elgar, 2002.
5. Kotlubaj O.M. Ekonomichny`j mexanizm rozvy`tku torgovel`nogo moreplavannya v Ukrayini / O. M. Kotlubaj. – Odesa : IPREED NAN Ukrayiny`, 2004. – 454 s.
6. Pry`machev N. T. Effekty`vnost` razvy`ty`ya morskoy transportnoj y`ndustry`y` : monografy`ya / N. T. Pry`machev, N. N. Pry`macheva. – Odessa : Y`zdatY`nform, 2011. – 405 s.
7. Nacy`onal`nyj morskoy rejty`ng Ukray`ny – 2013 // Porty Ukray`ny. – 2014. – # 2. – S. 24–28.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПАТ “ЗАВОД “ТЕМП”

Визначено сутність капіталу та його роль у формування майнової бази підприємства. Висвітлено характеристики капіталу підприємства, які віддзеркалюють різноманітність форм його прояву та джерел фінансування, що дозволить зосередитися на певних аспектах його формування та використання у відповідності до цілей дослідження та напрямів вкладення при реалізації стратегії й тактики функціонування підприємства. Проаналізовано особливості формування капіталу ПАТ “Завод “ТЕМП”. Охарактеризовано структуру капіталу ПАТ “Завод “ЕМП” Проаналізовано оптимізацію структури капіталу підприємства та сформульовано пропозиції щодо покращення.

Ключові слова: капітал, фінансові ресурси, структура капіталу, власний капітал, зареєстрований капітал, нерозподілений прибуток, непокритий збиток, дохід, управління капіталом.

O. O. RADETZKA, M. A. GODLEWSKA
Khmelnitsky National University

FEATURES OF FORMATION CAPITAL PAT “PLANT “TEMP”

Abstract – This article explains the purpose of capital and its role in the formation of base property company. Deals with characteristics of equity companies that reflect the diversity of its manifestations and sources of funding, which will focus on certain aspects of its development and use in accordance with the objectives and research areas of investing in the implementation of the strategy and tactics of the enterprise. The features of capital formation PAT “Plant “TEMP”. Determined that the Company's capital management is aimed at addressing the following main objectives: the formation of a sufficient amount of capital that will ensure the continuity of the production process and the necessary economic development of the company; optimization of capital allocation generated by activity and areas of use; providing conditions to maximize return on equity at the planned level of financial risk; minimization of financial risk associated with the use of capital, with the planned level of its profitability; ensure continued financial balance of the company during its development; Ensuring adequate financial control over the company from its founders; provide sufficient financial flexibility of the enterprise; optimization of capital turnover; providing conditions for timely reinvest capital in order to reduce the financial cycle and providing liquidity to its various elements. The characteristic structure of the capital of PAT “Plant “TEMP”. Analyzed the optimization of capital and propositions for improvement.

Key words: capital, financial resources, capital structure, equity, registered capital, retained earnings, accumulated deficit, income, money management.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України відбулися зміни в умовах функціонування підприємств, а саме в порядку формування й використання їхніх фінансових ресурсів. В зв'язку з цим суттєво змінилися механізми фінансування діяльності підприємств. У результаті, з'явилося багато питань щодо управління капіталом підприємств як певною сукупністю його фінансових ресурсів.

Капітал – є невід'ємною частиною здійснення фінансово-виробничого циклу, його визначальним чинником та рушієм розширеного відтворення, що обумовлює необхідність дослідження значної кількості характеристик капіталу підприємства, які віддзеркалюють різноманітність форм його прояву та джерел фінансування, що дозволить зосередитися на певних аспектах його формування та використання відповідно до цілей дослідження та напрямів вкладення при реалізації стратегії й тактики функціонування підприємства. У процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства капітал використовують як інвестиційний та виробничий ресурс і при цьому він виступає носієм чинників ризику та ліквідності, а також носієм аналітичної інформації з метою управління підприємством на основі кругообігу капіталу та є базовим елементом для прийняття управлінських рішень щодо ефективного його використання в господарській діяльності.

Капітал забезпечує не тільки виробничий процес, а й є важливим визначальним чинником ефективності діяльності підприємств та є джерелом досягнення конкурентних переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, завдяки раціональному управлінню.

Слід зазначити, що управління капіталом підприємства скероване на вирішення таких основних завдань [4]: формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить безперервність процесу виробництва та необхідні темпи економічного розвитку підприємства; оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання; забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику; забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності; забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку; забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників; забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства; оптимізація обороту капіталу; забезпечення умов для своєчасного реінвестування капіталу з метою скорочення фінансового циклу та забезпечення ліквідності різних його елементів.

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням сутності капіталу підприємства, його основним функціям та формам висвітлено у працях таких науковців, як Ареф'єва О.В., Белоліпецький В., Бланк І.О., Брігхем Ю.Ф., Бурдье П., Воробйов Ю.М., Грیشнова О.А., Коулмен Дж., Загородна О.М., Ковальов В.В., Коробов М.Я., Коротков Є., Крейніна М.Н., Лахтіонова Л.А., Мних Є.В., Опарін В.М., Попович П.Я. та ін.

Основна частина. З погляду фінансового управління капітал визначається як частина фінансових ресурсів, що задіяна у виробничо-господарській діяльності підприємства. Відповідно капітал підприємства з погляду фінансового управління привірюється до фінансових ресурсів підприємства, що використовуються у процесі виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Створення та подальше функціонування підприємства не можливе без формування власного капіталу, що визначається як вартість чистих активів підприємства, яка “розраховується як різниця між вартістю майна підприємства та його зобов’язаннями” [1, с. 154].

На сьогодні не стійке фінансове становище в країні, постійне зростання цін збільшує видатки підприємств, що призводять до виникнення зобов’язань. Такі витрати спричиняють нестачу власного капіталу та призводять до залучення позикових коштів у якості фінансової підтримки з метою стабілізації фінансового середовища підприємства. Таким чином, позиковий капітал виступає частиною вартості майна підприємства, що формується за рахунок зобов’язань, які мають бути погашені в майбутньому [3, с. 102–103].

Для успішної, рентабельної роботи підприємства, для забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності, а також для забезпечення фінансової стійкості на підприємстві більшу частку фінансових ресурсів повинен становити власний капітал. Для кредиторів така ситуація є більш прийнятною, оскільки вона характеризує надійність підприємства, тобто знижує ризик неповернення боргів. Проте рівень доходності за даної стратегії зазвичай не є високим. Така ситуація викликана тим, що зазвичай, на практиці, ефективність використання позикових коштів вища ніж власних [2, с. 177]. Якщо ж на підприємстві значну частину фінансових ресурсів складають залучені засоби, така ситуація може значно ускладнювати його фінансову діяльність, оскільки потребує додаткових витрат на сплату кредиторської заборгованості та, як результат, зменшує ліквідність балансу підприємства. Також у такому випадку може відбутися різке зменшення джерел фінансування в майбутньому періоді. Загроза зменшення стосується як позикових коштів, що може бути обумовлено високим ризиком вкладання, так і власних коштів – в результаті їх “проїдання”. Тож, збільшення частки позикових коштів в структурі капіталу підприємства підвищує ступінь його фінансових ризиків. Якщо ж на підприємстві значну частину фінансових ресурсів складають залучені засоби, така ситуація може значно ускладнювати його фінансову діяльність, оскільки потребує додаткових витрат на сплату кредиторської заборгованості та, як результат, зменшує ліквідність балансу підприємства. Також у такому випадку може відбутися різке зменшення джерел фінансування в майбутньому періоді. Загроза зменшення стосується як позикових коштів, що може бути обумовлено високим ризиком вкладання, так і власних коштів – в результаті їх “проїдання”. Тож, збільшення частки позикових коштів в структурі капіталу підприємства підвищує ступінь його фінансових ризиків [1, с. 156–157].

Обсяг власного капіталу залежить від фінансових можливостей підприємства та обраної ним політики щодо структури капіталу. Відповідно процес та порядок формування власних коштів підприємства залежить як від виду діяльності суб’єкта господарювання, так і від завдань управління ним та напрямкам його оптимізації.

Структура власного капіталу підприємства змінюється з кожним звітним періодом. Його збільшення є результатом ефективної господарської та фінансової діяльності й найбільше цікавить власників підприємства, тому що свідчить про зростання майна, яке їм належить.

Структура капіталу – це співвідношення різних джерел, власних і позикових коштів у пасиві підприємства. Так при використанні підприємством власного капіталу, воно не зобов’язане регулярно та в попередньо визначених сумах робити виплати. При використанні позикового капіталу, як короткотермінова так і довготермінова заборгованості повинні бути сплачені незалежно від фінансового стану підприємства і в попередньо обумовлених сумах (проценти та борг) і у визначений час [4].

Власний капітал є основою для початку й продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, одним із найважливіших показників, оскільки виконує функції джерела довгострокового фінансування, забезпечення кредитоспроможності підприємства, джерела фінансування ризику, забезпечення самостійності й влади організаторів бізнесу, бо, крім статутного, пайового капіталу, до нього ще входить і додатковий, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

В сучасних умовах структура капіталу є тим фактором, який здійснює безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства – його платоспроможність та ліквідність, розмір доходу, рентабельність діяльності. Капітал є основою діяльності кожного підприємства, тому своєчасний і повний аналіз його дозволяє отримати нові характеристики об’єкта та застосувати обґрунтоване управлінське рішення, що веде до досягнення мети діяльності підприємства.

З 1.01.2013 р. відбулися зміни щодо основних форм фінансової звітності. Так, власний капітал у балансі відображається у першому розділі пасиву “Власний капітал” і включає в себе такі статті: зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал і вилучений капітал.

На рис. 1 представлена оцінка структури капіталу ПАТ “Завод “ТЕМП” за 2011–2013 рр. Аналіз, рисунок показує, що протягом 2011–2013 рр. ПАТ “Завод “ТЕМП” отримало непокритий збиток в сумі 2206 тис. грн, який не сприяє збільшенню суми власного капіталу та розширенню фінансово-господарської діяльності підприємства. В зв’язку з цим, у підприємства з’явилась потреба у додаткових коштах аби покращити свою

господарську діяльність. Саме цими коштами виступають кредити банків. Здатність підприємства вдало здійснити управління позиковими коштами дозволить йому покрити негативний фінансовий результат й отримати дохід.

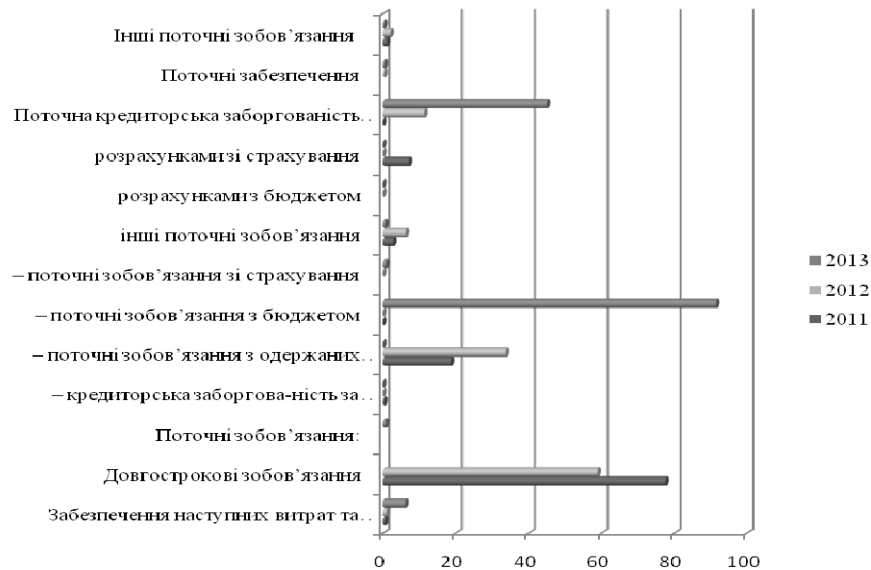


Рис. 1. Структура та склад капіталу ПАТ "Завод "ТЕМП" за 2011–2013 рр.

Позиковий капітал – це капітал, що залучається підприємством з боку у виді кредитів, фінансової допомоги, сум, отриманих під заставу, й інших зовнішніх джерел на конкретний термін, на визначених умовах під які-небудь гарантії.

Використання позикових коштів дає можливість приросту рентабельності власного капіталу, але негативно впливає на фінансову стійкість підприємства. Все ж використання позикових коштів є важливим питанням для ТОВ "Завод "ТЕМП" та потребує виваженого підходу до визначення потреби в них, вибору їх джерел та обсягів залучення. У випадку залучення позикового капіталу підприємство виграє на тому, що відрахування відсотків зменшує виплату податків підприємства, тим самим утворюється податковий щит. Також зручно використовувати позиковий капітал коли вся грошова маса знаходиться в оброті, брак коштів вирішується за допомогою кредитів. І нарешті залучення позикового капіталу це змога підприємства розділити ризик господарської діяльності з позичальниками.

Залучення позикових засобів – досить поширена практика. З одного боку, це чинник успішного функціонування підприємства, сприяючий швидкому подоланню дефіциту фінансових ресурсів, який свідчить про довір'я кредиторів і забезпечує підвищення рентабельності власних засобів. За допомогою залучення позикових коштів підприємство може підвищити коефіцієнт фінансової рентабельності діяльності підприємства, який буде вище показника економічної діяльності підприємства, завдяки цьому економічна рентабельність власного капіталу підвищується, тобто для початку господарської діяльності власникам не потрібно вкладати такий об'єм своїх коштів який потребує створення бізнесу.

Величина та ефективність використання позикових засобів – одна з головних оцінних характеристик ефективності управлінських рішень. Не дивлячись на платність кредиту, його використання забезпечує підвищення рентабельності підприємства. При аналізі ефективності використання власного та позикового капіталу необхідно приділити величезну увагу кредиторській заборгованості: її складу, структурі та динаміці, а також її оборотності [1, с. 26]. Сучасні умови господарювання та рівень конкуренції потребує від підприємств підвищення ефективності їх діяльності, яка визначає здатність підприємств до фінансового виживання. Ефективність управління капіталом значною мірою залежить від вибору методів та методичних підходів до оптимізації та формуванні структури капіталу.

Висновки. Обсяги та склад фінансових ресурсів залежать від роду діяльності підприємства, від його розміру, а також від обсягів його виробництва. Наявність фінансових ресурсів у необхідному обсязі, їх ефективне використання визначають платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність підприємства.

Проблемними питаннями для підприємств виступають ті, що пов'язані з формуванням власного капіталу, залученням позикового капіталу, що вимагає оцінки раціональності їх співвідношення. Тому перед підприємством постає завдання ефективності формування та використання ресурсів, пошуку резервів збільшення власних фінансових ресурсів для забезпечення роботи підприємства в цілому.

Література

1. Борнос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства / В. Г. Борнос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, т. 1. – С. 154–166.

2. Мельник М. М. Теоретико-методичні засади оцінки ефективності фінансової діяльності корпорацій / М. М. Мельник, Н. В. Бичкова // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17 (2). – С. 176–184.
3. Пойда-Носик Н. Н. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / Н. Н. Пойда-Носик, Л. В. Петришинець // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 100–112.
4. Семенов Г. А. Оптимізація структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. А. Семенов. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/file s/EC410_3 5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/file_s/EC410_3_5.pdf).

References

1. Boronos V. H. Formuvannia mekhanizmu optymizatsii struktury kapitalu ta yoho vplyv na finansovyi potentsial pidpriemstva / V. H. Boronos // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – 2010. – № 3, t. 1. – S. 154–166.
2. Melnyk M. M. Teoretyko-metodychni zasady otsinky efektyvnosti finansovoi diialnosti korporatsii / M. M. Melnyk, N. V. Bychkova // Ekonomichnyi visnyk universytetu. – 2011. – № 17 (2). – S. 176–184.
3. Poida-Nosyk N. N. Otsinka efektyvnosti y optymizatsiia struktury kapitalu v systemi finansovoi bezpeky pidpriemstva / N. N. Poida-Nosyk, L. V. Petryshynets // Finansy Ukrainy. – 2010. – № 10. – S. 100–112.
4. Semenov H. A. Optymizatsiia struktury kapitalu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / H. A. Semenov. – Rezhym dostupu : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/file s/EC410_3 5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/file_s/EC410_3_5.pdf).

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. М. П. Войнарченко

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЙОГО ОЦІНКИ

Досліджено існуючі теоретичні підходи до поняття економічний потенціал підприємства, виокремлено існуючі напрями досліджень, що характерні сучасному етапу розвитку економіки. Відповідно до визначених напрямів досліджень, окреслено ознаки та певні характеристики економічного потенціалу підприємства, що характерні провідним спрямуванням за означеними напрямками досліджень. В статті визначено переваги та недоліки зазначених напрямів досліджень та окреслено перспективи їх використання на рівні суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічний потенціал, потенціал підприємства, ресурсний підхід, можливості підприємства, фінансовий потенціал.

G. I. RZAEV

Khmel'nitsky National University

ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE AND THEORETICAL GROUND OF DIRECTIONS OF HIS ESTIMATION

Abstract – The article investigates current theoretical approaches to the concept of economic potential and specifies current investigative directions that are characteristic of the modern stage of economic development. According to the defined investigative directions it was outlined the signs and certain characteristics of economic potential. These discussion questions require the development of such a system of indicators based primarily on the resource approach, but in fact is in close connection with the effectiveness of the company. It is important when assessing the potential and shaping it to use resource-efficient approach that would comprehensively reflect the waste of resources and communication of the results obtained from the use of the latter. The article defines advantages and disadvantages of these investigative directions and offers prospects of their usage at the level of management.

Key words: economic potential, enterprise potential, resource approach, potentialities of an enterprise, financial potential.

Вступ. Вагомим чинником ефективного функціонування та успішного розвитку підприємств за мінливих умов господарювання є наявність конкурентного потенціалу. Структура потенціалу, мобільність його складових, ефективність їх використання значною мірою обумовлюють результативність діяльності суб'єктів господарювання. Саме наявний потенціал та його перспективні можливості обумовлюють ефективне функціонування підприємства та забезпечує його. Умови господарювання, що склалися вимагають подальшого дослідження проблем оцінки, аналізу, використання потенціалу. Останнє викликає особливу потребу, оскільки загострюється наявністю енергосировинних проблем та дефіцитом наявних ресурсів. Розв'язання проблем оптимальної структури потенціалу, мобільності його складових, ефективності їх використання дадуть змогу суб'єктам господарювання не тільки пристосуватись до відповідних умов господарювання, а й здійснювати прибуткову діяльність та сприяти подальшому розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо розуміння поняття “економічного потенціалу” дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення його суті, складових, напрямів дослідження. Дослідженнями поняття “економічний потенціал” займається досить значна частина науковців: Асаул А., Войнаренко М., Волкова О., Герасимчук В., Живолуга О., Ковальов В., Котлер Ф., Князев С., Лагун М., Лапін Е., Лепьохін О., Макаренко О., Марушков Р., Матковський Р., Осауленко О., Осипов П., Рзаєва Т., Русинов Ф., Скоробагата Л., Шевчук О. та ін.

Бачення економічного потенціалу, за мінливих умов господарювання представляється всебічним та різноплановим. Розбіжності в теоретичних та концептуальних підходах до зазначеного поняття висувають ряд проблем та дискусійних питань, що і обумовили мету статті.

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття економічного потенціалу підприємства, його складових, характеристик його оцінки на перспективу. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань: дослідження теоретичних підходів до визначення поняття “економічного потенціалу” підприємства; визначення найбільш вагомих сучасних напрямів оцінки економічного потенціалу в розрізі його складових та обґрунтування характеристик його оцінки на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Дослідження та узагальнення теоретичних підходів дали змогу зауважити, що саме з середини 1980 р. з'явилась значна кількість публікацій щодо дефініції “потенціал”, яке є багатоаспектним поняттям і, на нашу думку, значною мірою повинно базуватись не тільки на ресурсному підході, а ще й в комплексі враховувати ефективність їх використання, результативність діяльності підприємств, рівень їх конкурентоспроможності та ін. Нами зауважено, що окремі визначення, що запропоновані авторами дублююся, поодинокі визначення є суперечливими або протилежними, відповідно до напрямів досліджень, деякі концепції є недостатньо обґрунтованими та ін. Існує велика кількість визначень яка, не повною мірою відповідає сучасним умовам господарювання та не враховує їх особливості, а їх різнома-

нітність потребує подальшого дослідження щодо відповідності умовам часу як на рівні підприємства, так і на рівні галузі. З метою обґрунтування та подальшої розробки категорії “потенціал”, нових досліджень та конкретизації потребують визначення ресурсного, виробничого, економічного потенціалу що відповідають умовам мінливого конкурентного середовища.

Дослідження та узагальнення визначення “економічний потенціал” [2, с. 6–7; 1, с. 174–175; 3, с. 17–18; 4, с. 19; 7, с. 91–95], що представлені у таблиці 1 дали змогу зауважити, що в економічній літературі не існує єдиного підходу до зазначеної категорії, відсутня єдина думка, що підкреслює багатоаспектне розуміння сутності даного поняття та доводить необхідність подальших досліджень. Спільним недоліком зазначених підходів є відсутність безпосереднього зв'язку потенціалу з ефективністю та результативністю діяльності суб'єктів господарювання, галузі тощо. На нашу думку, зазначене поняття доцільно розглядати в комплексі, ґрунтуючись на ресурсно-результативному підході до його економічної суті. Таке розуміння дасть можливість дослідити сутність потенціалу підприємства, що ґрунтується на рівні його конкурентоспроможності, ділової активності, економічної безпеки тощо.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства

Автор	Визначення терміна “економічний потенціал підприємства”
Р. Марушков	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів
О. Живолуга	Сукупність всіх ресурсів підприємства і здатність персоналу їх ефективно використовувати
Ф. Русинів, О. Макаренко	Це наявні в системі можливості: сучасна технологія, устаткування, підготовлені кадри, сукупність необхідних матеріальних, фінансових, інноваційних, організаційних та інших ресурсів, що забезпечують функціонування і стратегічний розвиток організації в умовах конкуренції
Економічний словник за ред. А. Архіпова	Ресурси, які при повному їх використанні дозволяють створити максимальний валовий продукт. Складовими елементами потенціалу є природні ресурси, виробничий, трудовий, науково-технічний потенціал
Ф. Котлер	Визначається потенціалом продажів чи виступає як абсолютна границя попиту на товари підприємства
В. Герасимчук	Сукупність власне виробничого потенціалу підприємства і потенціалу його управління.
В. Ковальов, О. Волкова	Під економічним потенціалом комерційної організації розуміють здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові і фінансові ресурси
М. Войнаренко, О. Осауленко, Л. Скоробагата, О. Шевчук	Сукупність взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати перебіг основних бізнес-процесів у заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод
А. Асаул, М. Войнаренко, С. Князев, Т. Рзаєва	Під економічним потенціалом щодо діяльності господарюючих суб'єктів економіки (комерційних організацій) розуміють засоби, ресурси, приховані та невикористані резерви, можливості та здібності господарюючого суб'єкта забезпечувати мету економічного зростання і соціально-економічного розвитку, що включає можливості підвищення рівня конкурентоспроможності і розвитку самої системи управління
О. Лепьохін	Сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг, що користуються платоспроможним попитом на ринку з метою одержання прибутку та задоволення соціальних потреб
Р. Матковський	Система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, яка виступає основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей
П. Осипов	Максимально можлива ефективність ресурсно-виробничого потенціалу, якої можна досягнути на основі максимальної ефективності елементів виробництва, що формують ресурсно-виробничий потенціал
Е. Лапін	Розуміють сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найефективніше використання за часом та продуктивністю економічних ресурсів
М. Лагун	Здатність підприємства до подальшого здійснення безперервної діяльності, яка ґрунтується на наявності ресурсів, які в контексті їх використання розглядаються як резерви

Таким чином, економічний потенціал є узагальнюючим показником, що характеризує розвиток виробничих сил, а величина економічного потенціалу визначається розмірами, ступенем досконалості та їх структурною комбінацією [8, с. 27]. Важливо відзначити, що за сучасних умов структура економічного потенціалу може різнитись. Відмінності у будові економічного потенціалу та його структурі можуть обумовлюватись умовами господарювання, особливостями функціонування господарюючого суб'єкта, властивостями його діяльності, відповідно до процесу виробництва та ін.

Структура потенціалу підприємства зумовлюється його галузевою належністю. З позицій ресурсного підходу, структуру потенціалу потрібно визначати, вивчаючи витрати на всі види ресурсів. З іншого боку, дослідження його структури з використання фінансових показників є необхідним з погляду результативного підходу [4, с. 14].

Автори розглядають загальноприйнятий рекомендований загальний вигляд структуризації потенціалу суб'єкта господарської діяльності, а саме: економічний, науково-технічний, природно-ресурсний, екологічний [5, с. 35]. При чому для вивчення структури економічного потенціалу будівельної організації автори пропонують наступну, уточнену у ході дослідження, структуру потенціалу, а саме: організаційно-управлінський, виробничий, фінансовий, трудовий, конкурентний потенціал [5, с. 47]. Базуючись на вимогах критерію "набуття економічних вигод" автори вивчають економічний потенціал підприємства, як можливість втілення майбутніх економічних вигод у потоки грошових коштів чи їх еквівалентів, пропонують таку структуру економічного потенціалу: виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний, інноваційний.

Лапін Е.В. досліджує економічний потенціал підприємства, поділяючи його при тому на взаємопов'язані складові частини, а саме: соціальна, виробничо-економічна, екологічна. Автор наголошує, що відсутність хоча б однієї із зазначених складових унеможливує діяльність будь-якого підприємства як економічної одиниці. У дослідженні автор пропонує найбільш повний та уточнений варіант структури економічного потенціалу підприємства, а саме: кадровий, виробничий, інтелектуальний, фінансовий та підприємницький потенціал [6, с. 37]. Родіонова В., Федотова М. вивчають загальний економічний потенціал як ресурсний та фінансовий, а також внутрішній та зовнішній [10, с. 18]. Під загальним потенціалом автори розглядають такий рух ресурсів, що забезпечує постійне перевищення надходження ресурсів (доходів) над їх використанням (витратами) [10, с. 12]. Стадник В.В., Йохна М.А. розглядають такі складові економічного потенціалу: ринковий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал [11, с. 12].

Вагомою складовою економічного потенціалу є його фінансова складова. Основою формування теорії фінансового потенціалу підприємства були дослідження та напрацювання зарубіжних науковців, представників шкіл "емпіричних прагматиків" та "статистичного фінансового аналізу" [4, с. 15]. Представники "школи емпіричних прагматиків" для дослідження проблем кредитоспроможності, для оцінки потенціалу підприємства, більшою мірою використовували показники, що характеризують обігові засоби, власний капітал, короткострокову кредиторську заборгованість. Важливим набутком дослідників даної школи в теорію аналізу, формування та відтворення потенціалу підприємства є розробка значної кількості різноманітних аналітичних коефіцієнтів, що розраховуються за даними звітності суб'єкта господарювання, динаміка яких може враховуватись для прийняття поточних та стратегічних управлінських рішень.

Носії ідей "школи статистичного фінансового аналізу" запропонували використовувати аналітичні коефіцієнти, що розраховані за інформацією звітності, у випадку коли існують певні критерії, які слугують базою порівняння розрахованих коефіцієнтів.

Основними елементами фінансового потенціалу є оперативний фінансовий потенціал (власне та залучене фінансування), інвестиційний потенціал [6, с. 37]; фінансові та інвестиційні ресурси [4, с. 18].

Вимоги часу, зміни в економіці України, стандартизація бухгалтерського обліку і звітності відповідно до Програми реформування бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародних стандартів створили об'єктивну необхідність певних змін при формуванні окремих понять і категорій, які безпосередньо пов'язані з поняттям фінансовий потенціал, а саме: фінансово-виробничі ресурси, фінансові ресурси, необоротні та оборотні активи, власний та запозичений капітал, ефективність, результативність тощо. Необхідно нагадати, що діяльність будь-якого підприємства базується на кругообігу його ресурсів. Базуючись на ресурсному підході до поняття фінансовий потенціал підприємства є доцільним використовувати термін "фінансово-виробничі ресурси", оскільки, виходячи з загальновідомого кругообігу ресурсів, у сучасних умовах фінансові ресурси неможливо розглядати окремо від виробничих, причому, виробничі ресурси на певному етапі є похідною від фінансових і навпаки. Функціонування підприємства передбачає використання й відтворення необоротних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Вихідним моментом діяльності будь-якого підприємства є кругообіг та перевтілення ресурсів. Фінансові ресурси формуються із власних, запозичених та резервної суми ресурсів, представляють собою джерела формування економічних (виробничих та інших) ресурсів і відображаються в пасиві балансу підприємства. Економічні ресурси представляють собою суму виробничих та інших ресурсів і групуються в активі балансу. Виробничі ресурси складаються з необоротних, матеріальних та трудових ресурсів і представляють собою ресурси, що безпосередньо беруть участь у процесі виробництва. До складу економічних ресурсів суб'єктів господарювання належать інші ресурси, які представляють собою грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторську заборгованість, фінансові інвестиції тощо, тобто ті ресурси, які безпосередньо не задіяні у виробничій сфері. Необхідно зазначити, що в балансах, практично на всіх підприємствах, у необоротних ресурсах відображено лише суми з основних засобів, які становлять на сьогодні близько 100 % необоротних ресурсів, а суми з нематеріальних активів відсутні, оскільки підприємства не мають торгової марки, зареєстрованого торгового знака, певної ділової репутації (гудвілу), що робить неможливим відображення нематеріальних активів у звітності підприємств.

Фінансово-виробничі ресурси, на нашу думку, представляють собою комплексну взаємозалежність та взаємозв'язок складових ресурсного потенціалу підприємства, що формується залежно від потреб вироб-

ництва з метою отримання економічних вигод у майбутньому. Відповідно можна виділити наступні особливості фінансово-виробничих ресурсів [5, с. 23]: ресурси є невід'ємною складовою та основою формування ресурсного потенціалу операційної діяльності суб'єкта господарювання; структура ресурсів складна, але гнучка та динамічна і знаходиться у тісному з процесом виробництва; використання будь-яких видів ресурсів відбувається в комплексі та передбачає зміну форми їх прояву і відтворення у процесі фінансово-господарської діяльності. Відповідно до цих особливостей для результативного функціонування підприємства та отримання економічних вигод важливим є ефективне використання фінансово-виробничих ресурсів. Особливу увагу необхідно приділити фінансовим ресурсам як джерелу формування виробничих.

Отже, з одного боку, всі існуючі в розпорядженні підприємства кошти, які складаються з основних і оборотних активів, представлені у вартісному вираженні, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальна величина фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів. Спільним для визначення фінансових ресурсів є те, що науковці трактують фінансові ресурси як грошові кошти, але розглядають їх окремо від процесу їх розподілу. На думку авторів, важливим є саме визначення суті фінансових ресурсів, яке охоплювало б господарські процеси в сукупності фінансово-економічних зв'язків у розрізі видів діяльності суб'єктів господарювання. Важливим недоліком всіх існуючих визначень "фінансові ресурси" є те, що вони розглядаються відірвано від фінансової звітності та не відповідають термінології національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку – П(С)БО.

Виходячи з вищесказаного, особливість поняття "фінансові ресурси підприємства" повинна виражатись у наступному: по-перше, необхідно розглядати поняття фінансових ресурсів з погляду виділення їх в окрему економічну категорію, теоретичне обґрунтування якої згідно з П(С)БО дає можливість підкреслити їх роль і значення в основах ринкової економіки; по-друге, фінансові ресурси необхідно розглядати як важливу складову комерційно-виробничого процесу, як фінансовий потенціал суб'єкта господарювання, що використовується для розширеного відтворення та виконання зобов'язань; по-третє, необхідно враховувати, що фінансові ресурси здатні перевтілюватись, міняти свою форму, яка в майбутньому принесе економічні вигоди; по-четверте, воно повинно конкретизувати склад, структуру, джерела формування та напрямки використання фінансових ресурсів. На основі викладеного, з урахуванням ресурсного підходу до сутності фінансового потенціалу нами представлено наступне визначення цього поняття.

Фінансовий потенціал представляє собою існуючі та невикористані можливості щодо ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Фінансовий потенціал представляє собою фінансові ресурси та можливості щодо їх використання, що формуються з власних та запозичених джерел формування ресурсів суб'єкта господарювання, і виступають у вигляді власного капіталу та зобов'язань, що в разі потреби в процесі фінансово-господарської діяльності міняють свою форму, трансформуючись в активи підприємства, що дає змогу реалізувати їх можливості, які можуть бути використані для забезпечення певних витрат процесу відтворення з метою покращення результативності діяльності суб'єкта господарювання та отримання економічних вигод у майбутньому.

В основу розуміння фінансового потенціалу, нами запропоновано використовувати ресурсний підхід. Так доцільно зауважити, що основу фінансового потенціалу складають фінансові ресурси, що складаються із власного і залученого капіталу, який використовується для фінансування активів суб'єкта господарювання. Виходячи з вищесказаного, загальна сума фінансового потенціалу підприємства характеризується такими елементами: власний фінансовий потенціал (сума власного капіталу, власних фінансових ресурсів); запозичений фінансовий потенціал (довгострокові та поточні зобов'язання); резервна страхова сума фінансового потенціалу (резерв наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів). Доцільно в умовах реформування економіки у складі фінансового потенціалу виділити активну його суму, а саме суму фінансових ресурсів, яка представляє ту частку власних фінансових ресурсів, що використовується на фінансування оборотних активів.

Така структура загальної суми фінансового потенціалу, що відображає фінансові ресурси, представляє собою їх групування за юридичною належністю, що відображається в пасиві балансу підприємства. Ці фінансові ресурси вкладені в об'єкти потреб виробництва, розміщені в активах підприємства. Однак фінансові ресурси від цього не зникають, вони лише змінюють грошову форму на іншу (матеріальну). Таким чином, відбувається зміна форми прояву фінансових ресурсів, які в даному випадку групуються в активі балансу. Отже, всі існуючі в розпорядженні підприємства кошти, які складаються з основних і оборотних активів, представлені в вартісному вираженні, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальна величина фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів.

Висновки. Відсутність єдиного теоретичного підходу до розуміння поняття "економічний потенціал підприємства" обумовлює певні труднощі щодо обґрунтування його складових і відповідно створює ряд проблем щодо оцінки, аналізу та діагностики потенціалу підприємства. Зазначені проблеми як на теоретичному, так і на практичному рівні обумовлюють ряд особливостей щодо існуючих методів та методик оцінки економічного потенціалу та його складових.

Зазначені дискусійні питання вимагають розробки такої системи показників, що ґрунтується в першу чергу на ресурсному підході, але, при тому знаходиться у тісному зв'язку з результативністю діяльності підприємства. Важливо, при оцінці потенціалу та його формуванні використовувати ресурсно-результативний підхід, який би комплексно відображав зв'язок витрат ресурсів та результатів, що отримані від використання останніх. Причому важливим аспектом формування системи показників є те, що більшість показників, що

використовуються для оцінки фінансового потенціалу, що ґрунтується на фінансових ресурсах є показники балансу підприємства (власний капітал, поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання тощо) практично використовуються при розрахунку значної кількості показників, що характеризують фінансовий стан, потенціал і безпеку, то виникла необхідність створити систему показників, яка б давала деталізовану оцінку ефективності використання потенціалу підприємства в розрізі складових за показниками фінансової звітності.

Література

1. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посібник / Т. О. Загорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 400 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
3. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 310 с.
4. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата [та ін.] ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2010. – 223 с.
5. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монография / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев [та ін.] ; за ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”. – 2002. – 310 с.
7. Железняк В. В. Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності економічного потенціалу в контексті дослідження розвитку поглядів сучасних науковців на цю категорію / В. В. Железняк // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 91–95.
8. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
9. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : монографія / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.
10. Радионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Радионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
11. Стадник В. В. Менеджмент : навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.

References

1. Zagorna T. O. Ekonomichna dlyagnostika / T. O. Zagorna : navch. poslb. – K. : Tsentr navch. ltr., 2007. – 400 p.
2. Krasnokutskaya N. S. Potentsial pldpriEmstva: formuvannya ta otsInka / N. S. Krasnokutskaya : navch. pos. – K. : Tsentr navch. ltr., 2005. – 352 p.
3. Lapin E. V. Ekonomicheskij potentsial predpriyatiya : monografiya / E. V. Lapin. – Sumyi : ITD “Universitetskaya kniga”, 2002. – 310 p.
4. Ekonomichniy potentslal pldpriEmstva: obllkovo-statistichniy ta Informatslyno-tehnologichniy kontekst : monogr. / M. P. Voynarenko, O. G. Osaulenko, L. V. Skorobagata, O. V. Shevchuk ; za red. O. G. Osaulenka. – K. : DP “Infoom.-anallt. Agentstvo”, 2010. – 223 p.
5. Proizvodstvenno-ekonomicheskij potentsial i delovaya aktivnost sub'ektov predprinimatelskoy deyatel'nosti : monogr. / A. N. Asaul, M. P. Voynarenko, S. Ya. Knyazev, T. G. Rzaeva] ; pod red. A. N. Asaula. – SPb. : ANO IPEV, 2011. – 321 p.
6. Lapin E. V. Ekonomicheskij potentsial predpriyatiya : monografiya / E. V. Lapin. – Sumyi : ITD “Universitetskaya kniga”. – 2002. – 310 p.
7. Zheleznyak V. V. Anallz Isnuyuchih pldhodlv do rozumlInnya sutnostl ekonomlchnogo potentslalu v kontekstl doslIdzhennya rozvitku poglyadlv suchasnih naukovtslv na tsyu kategorlyu / V. V. Zheleznyak // Derzhava ta regloni. – 2009. – № 6. – P. 91–95.
8. Avdeenko V. N. Proizvodstvenniy potentsial promyshlennogo predpriyatiya / V. N. Avdeenko, V. A. Kotlov. – M. : Ekonomika, 1989. – 240 p.
9. Dllova aktivnIst pldpriEmstv: problemi anallzu ta otsInki : monografiya / M. P. Voynarenko, T. G. Rzaeva. – Hmel'niyskiy : HNU, 2008. – 284 p.
10. Radionova V. M. Finansovaya ustoychivost predpriyatiya v usloviyah inflyatsii / V. M. Radionova, M. A. Fedotova. – M. : Perspektiva, 1995. – 98 p.
11. Stadnik V. V. Menedzhment : navch. poslb. / V. V. Stadnik, M. A. Yohna. – K. : Akademvidav, 2003. – 464 p.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:
ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

Доведено необхідність дослідження питань щодо формування потенціалу підприємства та його вагомих складових. Вивчено існуючі методичні підходи до формування й оцінки потенціалу підприємства та визначено їх переваги і недоліки. Окреслено перспективи використання зазначених методичних підходів до формування та оцінки потенціалу суб'єктів господарювання.

Ключові слова: економічний потенціал, методичні підходи до оцінки потенціалу, ресурсний підхід, економічний, інформаційний, функціональний підхід.

T. G. RZAEVA
Khmelnitsky National University

GOING NEAR ESTIMATION OF POTENTIAL OF ENTERPRISE: THEIR ADVANTAGES AND DEFECTS

Abstract – In the article are well-proven necessities of research of questions in relation to forming of potential of enterprise and their ponderable constituents. Existent methodical approaches are studied to forming and estimation of potential of enterprise and their advantages and defects are certain. The common feature of these approaches to the formation, as shown by the study is that most of them based on the resource base that is the basis for visions of the potential of enterprise resources entrusted approach. So the main advantage is that the approach in question reflect the diversity of visions about the economic content of the concept of “enterprise potential” emerging major aspects of research in this direction. A key shortcoming of existing approaches is the lack of clear and unambiguous understanding of their contents. The prospects of the use of the marked methodical approaches are outlined to forming and estimation of potential of subjects of menage.

Ke ywords: economic potential, methodical going near the estimation of potential, resource approach, economic, informative, functional approach.

Вступ. Функціонування підприємств у динамічному конкурентному середовищі спрямовано на тільки на отримання кінцевих фінансових результатів, а й на подальший економічний розвиток. Зазначені компоненти є запорукою зростання рівня конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості як окремих підприємств, так і галузей промисловості в цілому. Результативність та ефективність діяльності підприємств напряму залежить від потенціалу підприємства, його структури, мобільності, відповідності умовам господарювання, ефективності використання тощо.

Потенціал підприємства відображає його реальні та перспективні можливості функціонування. Саме потенціал суб'єкта господарювання обумовлює напрями його розвитку, з урахуванням тих змін, що відбуваються в економіці його діяльності. Потенціал підприємства, його структурні зміни є вагомим критерієм його функціонування та основою подальшого розвитку стратегії діяльності та розвитку господарюючого суб'єкта.

Різноманітність досліджень наукових спрямувань щодо сутності поняття економічного потенціалу підприємства обумовили різноманітність його складових. Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо розуміння поняття “економічного потенціалу” дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення його суті, складових, напрямів дослідження. Змістовність поняття “потенціал” з позицій концепцій потенційних можливостей суб'єктів господарювання дослідували такі науковці: Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Довбенко В.І., Иванов В.Б., Капаруліна І.М., Князев С.Я., Коваль Л.В., Козловський В.О., Кохась О.М., Краснокутська Н.С., Олексюк О.І., Осауленко О.Г., Плікус І.Й., Причепя І.В., Рєпіна І.М., Рзаєва Т.Г., Федонін О.С., Хмелєвський С.М., Шевчук О.В. та ін.

Дослідження існуючих наукових підходів до формування поняття потенціалу підприємства дали змогу відзначити їх різноплановість, розгалуженість, дублювання, що підтвердило необхідність їх подальшого дослідження та опрацювання. Ситуація, що склалася, висуває ряд дискусійних питань, які потребують подальшого уточнення та розробки таких підходів до формування потенціалу, які б відповідали сучасним умовам господарювання.

Метою статті є дослідження існуючих наукових підходів до змісту поняття “потенціал підприємства” та оцінка їх сумісності та доцільності використання за умов нестабільної економіки. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

- дослідження наукових підходів до визначення економічної суті поняття “потенціалу підприємства”;
- оцінка доцільності використання існуючих наукових підходів до формування потенціалу на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи формування економічного потенціалу, слід розпочати із того, що потенціал підприємства є економічною системою. Характерними рисами розвитку потенціалу як економічної системи є такі: існуючі проблеми потребують комплексного підходу та аналізу в єдності технічних, економічних, управлінських та інших аспектів; ускладнення розв'язування проблем і об'єктів; ве-

лика кількість зв'язків між об'єктами; ситуація є динамічною та постійно змінюється; дефіцитність ресурсів; підвищення рівня стандартизації й автоматизації елементів виробничих і управлінських процесів; глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації тощо; посилення ролі управлінського фактора та ін. [1, с. 23].

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [2].

Формування потенціалу підприємства проводиться за такими принципами: потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замішувати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням; під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів; потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів; елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами; усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто вони є чутливі до досягнень НТП та піддаються фізичному та техніко-економічному старінню; складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристиками продукції і послуг, що виробляються на підприємстві [3].

Загальні наукові підходи щодо формування потенціалу насамперед пов'язані із функціональною структурою підприємства та враховує її характерні особливості. До основних підходів відносять: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний. В таблиці 1 наведено їх характеристику [4, с. 27].

Таблиця 1

Основні наукові підходи формування потенціалу підприємства

Підхід	Характеристика
Системний	На основі маркетингових досліджень спочатку формують параметри виходу, що повинні бути конкурентоспроможними. До параметрів входу відносять необхідні ресурси та інформацію для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Для прогнозування потреби у ресурсах та інформації необхідно вивчити вимоги до організаційно-технічного потенціалу та параметрів зовнішнього середовища. Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і потенціалом підприємства необхідний для адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок
Маркетинговий	Передбачає орієнтацію формування можливостей на споживач, тобто, формування усіх елементів потенціалу спирається на аналіз та прогнозування ринкових потреб, конкурентоспроможності, конкурентної переваги тощо. При виборі маркетингового підходу до формування потенціалу критеріями є підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги
Функціональний	Передбачає пошук нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих потреб споживачів. У такому випадку потреба розглядається як сукупність виконання функцій для її задоволення. Після визначення функцій необхідно визначити кілька альтернативних варіантів формування потенціалу та вибрати той з них, що забезпечить максимальну ефективність сукупних витрат
Відтворювальний	Підхід орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції із меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на ринку. Тобто, необхідно обов'язково мати базу порівняння в процесі планування відтворювального процесу
Інноваційний	Зорієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва та інвестиції
Нормативний	Підхід полягає у встановленні нормативів для найважливіших елементів потенціалу: якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо; ефективності використання ресурсного потенціалу; щодо розробки й ухвалення управлінських рішень. Ці нормативи обов'язково повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування
Комплексний	Необхідно враховувати технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти діяльності підприємства. Якщо хоча б один аспект залишити поза увагою, то проблема не буде вирішена
Інтеграційний	Ідхід націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами

Підхід	Характеристика
Динамічний	Пов'язаний із розглядом потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків та співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
Оптимізаційний	Полягає у визначенні кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації
Адміністративний	Полягає у регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.
Поведінковий	Полягає у підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової
Ситуаційний	Заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства
Структурний	Заснований на структуризації і визначенні значущості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними

В результаті аналізу зазначених підходів автори роблять висновок, щодо неможливості їх рівноцінного порівнювання, оскільки вони стосуються різних аспектів формування потенціалу підприємства:

– кризь призму процедурного аспекту, коли увага приділяється методам впровадження змін, процес формування потенціалу розглядається в адміністративному (регламентація прав, обов'язків тощо) та нормативному (встановлення різнорідних норм показників діяльності) підходах;

– цільовий аспект у вигляді визначення кінцевого результату, який повинна забезпечувати реалізація потенціалу, лежить в основі маркетингового (відповідальність результату вимогам споживачів), відтворювального (зменшення сукупної вартості чи підвищення якості результату в наступному циклі діяльності), ситуаційного (результат як адаптація до конкретної ситуації на ринку) підходів;

– з точки зору елементного складу потенціалу з акцентуалізацією уваги на певних складових процес формування потенціалу розглядається у поведінковому (ключовий елемент – персонал) та інноваційному (ключовий елемент – НТП) підходах;

– організаційний аспект у вигляді вимог до взаємозв'язку та співвідношенні складових потенціалу виступає базою в інтеграційному (як встановлення взаємодії між різнорідними елементами потенціалу), комплексному (як врахування різносторонності потенціалу та відповідно діяльності підприємства), структурному (як встановлення пріоритету складових потенціалу та раціоналізації їх співвідношення), динамічному (прогноз вимог до потенціалу на основі ретроспективного аналізу), функціональному (як перебір варіантів досягнення кінцевого результату діяльності) підходах;

– на основі визначення способу кількісного опису характеристик потенціалу у вигляді математичного моделювання здійснюється формування потенціалу в оптимізаційному підході;

– окремо від усіх підходів варто розглядати системний підхід, реалізація якого повинна базуватися на усіх системних аспектах: елементному, структурному, функціональному, цільовому, інтеграційному, ресурсному, історичному, комунікаційному. Тому системний підхід можна вважати базовим, а усі інші підходи виступають варіативними способами реалізації певних системних аспектів [5].

Оскільки, формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, що орієнтований на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливим завданням є визначення факторів, що обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість і ефективність використання [1, с. 32]. Основна маса публікацій з теорії потенціалів присвячена такій категорії як економічний потенціал. Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу дуже широке – від надзвичайно його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [1].

Спрямування підходів до визначення сутності поняття потенціал, що ґрунтується провідними концептуальними положеннями, які пропонують автори, що вивчають дане поняття за основними акцентами його формування. Іншу версію щодо групування сутності підходів до зазначеного поняття представив Плікус І.Й., що відображено у таблиці 2.

Важливо зауважити, що окремі підходи ґрунтуються на ресурсній основі і частково дублюються, а саме: ресурсний, цільовий, результативний. Крім того окремі підходи тісно пов'язані з ресурсним підходом. Так конкурентний підхід, що ґрунтується на отриманні конкурентних переваг, можливий за думкою автора, лише при наявності відповідних ресурсів. Також часткове дублювання спостерігається в порівнянні цільового та стратегічного підходів.

Узагальнюючи результати досліджень щодо сутності поняття “потенціал” з позицій різних концепцій автори пропонують п'ять підходів до визначення економічної сутності зазначеного поняття, а саме: ресурсна, комплексна концепція, комбінована, динамічна концепція потенціалу розвитку, управлінська концепція (різновид ресурсної) (див. табл. 3) [10, с. 18–19].

Таблиця 2

Підходи до визначення економічного змісту поняття “потенціал підприємства”

Підхід	Визначення
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів або таких, що можуть бути залучені ззовні. Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів
Цільовий	Спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявних кількості, якості та структури ресурсів, тобто потенціал підприємства розглядається і як ресурси, і як можливості щодо їх ефективного використання в процесі досягнення цілей. Оцінка потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів
Структурно-функціональний	Сукупність елементів, кожен із яких виконує відповідні функції. Чим вдаліша структура об'єктів і чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище буде потенціал
Результативний	Наявність ресурсів та їх здатність у ході фінансово-господарської діяльності давати визначені результати (обсяг виробництва, виторг, прибуток). Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства
Конкурентний	Джерело конкурентних переваг, які визначатимуть оптимальний розвиток підприємства в майбутньому за наявності відповідних ресурсів
Стратегічний	Розвиток підприємства спрямований на досягнення стратегічних цілей

Аналогічні висновки щодо підходів спостерігаються також у таблиці 3. Так відзначається часткове дублювання ресурсної концепції, комплексної, комбінованої та динамічної, які ґрунтуються на різних видах ресурсів, їх властивостях, ефективності використання, що спрямовані на результат та досягнення певної мети. Дослідження економічного потенціалу підприємства з використанням інформаційного підходу, що дозволяє доповнити методику дослідження економічного потенціалу підприємства в частині формування інформаційних потоків “можливості – потужності – вигоди”, на основі поєднання ресурсного й економічного підходів представлено у таблиці 4 [9, с. 16–17].

Таблиця 3

Результати досліджень змістовності поняття “потенціал” з позицій різних концепцій потенційних можливостей суб'єктів господарювання

Трактування концепції потенційних можливостей, що представлена відповідною науковою школою	Характеристики поняття “потенціал” за визначенням напрямом дослідження (з позицій різних концепцій)
Ресурсна концепція	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші за допомогою яких можна отримати певні результати
Комплексна концепція (ресурсна концепція, що доповнена стратегічною)	Сукупність наявних засобів, можливостей в будь-якій сфері
Комбінована концепція	Джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для виконання будь-якого завдання, досягнення будь-якої мети
Динамічна концепція потенціалу розвитку	Сукупність кількісних та якісних властивостей ресурсів, засобів, джерел, можливостей
Управлінська концепція (різновид ресурсної)	Сукупність можливих стратегій, форм і методів управління, які можуть бути використані для розв'язку будь-якого завдання, досягнення певної мети

За даними таблиці 4, доцільно зауважити, що кількість підходів значно скоротилась. Крім того, автори пропонують ґрунтуватись в дослідженнях на ресурсному підході та на результативності діяльності підприємства. Важливим є інформаційний підхід, що базується на дослідженні економічного потенціалу за показниками адаптації діяльності до середовища господарювання.

Таблиця 4

Методичні підходи та критерії оцінювання економічного потенціалу підприємства

Підхід	Інтерпретація підходу	Критерії оцінювання
Ресурсний	Дослідження економічного потенціалу за ресурсними показниками забезпечення діяльності	Кількісна та якісна оцінка ресурсів підприємства
Економічний	Дослідження економічного потенціалу за показниками результативності функціонування підприємства	Ефективність діяльності підприємства
Інформаційний	Дослідження економічного потенціалу за показниками адаптації діяльності до середовища господарювання	Вигідність діяльності підприємства

Окремі автори роблять наголос на часткові (поодинокі) підходи. Також варто зазначити такі підходи до побудови структури економічного потенціалу:

1) ресурсний – передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси. Різні дослідники розглядають різну кількість складових. У одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому засоби праці та робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу та природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, в четвертому – засоби праці, робочу силу та предмети праці. Складовими елементами нижчого рівня є трудовий, природний, інвестиційний та інноваційний потенціали. Важливим питанням є виділення активної та пасивної частини економічного потенціалу залежно від ступеня залучення в господарську діяльність. Активну частину економічного потенціалу становлять ресурси які на момент обліку залучені в діяльності підприємства і визначають результат його використання. Пасивна частина представлена ресурсами, які є в наявності, обліковані та не задіяні в господарській діяльності. Такий поділ необхідний для оцінювання рівня залучення і використання ресурсів підприємством [7];

2) функціональний – базується на виділенні складових, що пов'язані із процесом діяльності підприємства, тобто “постачання – виробництво – збут”. Застосовуючи таку побудову структури можна виділяти виробничий потенціал, управлінський, маркетинговий тощо. За використання такого підходу дуже часто структура економічного потенціалу може збігатися із організаційною структурою. Про те виділення певної складової буде пов'язано із рівнем виконання певних функцій. Чим більший рівень виконання, тим вищий економічний потенціал підприємства [8];

3) змішаний – є найпоширенішим у сучасних умовах, оскільки поєднує в собі виділення у структурі потенціалу не лише ресурсів, що наявні у підприємства, а й його функціональних можливостей, тобто, економічний результат діяльності залежить від ступеня реалізації потенціалу та мети діяльності підприємства.

Найбільш актуальним підходом, що відповідає сучасним умовам господарювання є змішаний підхід, який безпосередньо пов'язаний з ресурсами підприємства та економічними результатами, що спрямовані на досягнення мети діяльності господарюючого суб'єкта.

Висновки. Важливо наголосити, що зазначені підходи є слушними, але мають при тому переваги та недоліки. Спільною рисою зазначених підходів до формування, як показали дослідження є те, що більшість з них ґрунтується на ресурсній основі, тобто в основу бачень потенціалу підприємства покладено ресурсний підхід. Так основною перевагою є те, що підходи, які розглядаються, відображають різноманітність бачень щодо економічного змісту поняття “потенціал підприємства”, що формується провідними аспектами досліджень у цьому напрямку. Зазначені підходи дещо узагальнені але при тому представляють всебічність відображення зазначеного поняття в економічній літературі. Недоліком існуючих підходів є їх розгалуженість і відсутність системності його розуміння. Ключовим недоліком існуючих підходів є відсутність чіткості та однозначності розуміння їх змісту. Недостатність системності та комплексності досліджень відображається в першу чергу у відсутності зв'язку зазначених категорій, який ґрунтувався б на єдності ресурсно-результативного підходу. Саме наявність значної кількості підходів та відсутність при тому, системності та комплексності потребує подальших досліджень відповідно до потреб економіки та вимог часу.

Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
2. Довбенко В. І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / В. І. Довбенко, В. М. Мельник. – Л. : Львівська політехніка, 2010. – 232 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
4. Іванов В. Б. Потенціал підприємства : науково-метод. посібник / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмельовський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
5. Капаруліна І. М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування / І. М. Капаруліна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 19–21 черв. 2012 р. / за аг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 47–49.
6. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105.
7. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль // Вісн. НУ“Львівська політехніка”. – 2010. – № 22 (682). – С. 59–65.
8. Козловський В. О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В. О. Козловський, І. В. Причєпа // Вісн. Вінниць. політехн. інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–32.
9. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата, О. В. Шевчук ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП “Інфоом.-аналіт. агентство”, 2010. – 223 с.
10. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монографія / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаєва ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.

References

1. Krasnokutska N. S. Potentslal pIdpriEmstva: formuvannya ta otsInka : navch. posIb. / N. S. Krasnokutska. – K. : Tsentr navchalnoYi lIteraturi, 2005. – 352 p.
2. Dovbenko V. I. Potentslal I rozvitok pIdpriEmstva : navch. posIb. / V. I. Dovbenko, V. M. Melnik. – LvIv : LvIvska polltehnIka, 2010. – 232 p.
3. FedonIn O. S. Potentslal pIdpriEmstva: formuvannya ta otsInka : navch. posIb. / O. S. FedonIn, I. M. REpIna, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2003. – 316 p.
4. Ivanov V. B. Potentslal pIdpriEmstva : naukovometod. posIb. / V. B. Ivanov, O. M. Kohas, S. M. Hmelevskiy. – K. : Kondor, 2009. – 300 p.
5. Kaparullna I.M. PIDhodi do formuvannya potentslalu pIdpriEmstva: dotsInIst zastosuvannya / I. M. Kaparullna // MIZhnarodna strategIya ekonomIchnogo rozvitku regionu: materIali III MIZhnarodnoYi naukovopraktichnoYi konferentsIYi, m. Sumi, 19–21 chervnya 2012 r. / za ag. red. O. V. Prokopenko. – Sumi : SumDU, 2012. – P. 47–49.
6. PIlkus I. Y. Potentslal pIdpriEmstva, yogo otsInka y transformatsIya: ekonomIchna ta buhgalterska InterpretatsIya / I. Y. PIlkus // FInansi UkraYini. – 2012. – № 4. – P. 91–105.
- 7) Koval L. V. EkonomIchniy potentslal pIdpriEmstva: sutnIst ta struktura / L. V. Koval // VIsnik NatsIonalnogo unIversitetu “LvIvska polltehnIka”. – 2010. – № 22 (682). – P. 59–65.
8. Kozlovskiy V. O. TeoretikometodologIchnI pIdhodi do viznachennya potentslalu pIdpriEmstva / V.O. Kozlovskiy, I. V. Prichepa // VIsnik VInnitskogo polltehnIchnogo Institutu. – 2007. – № 3. – S. 28–32.
9. EkonomIchniy potentslal pIdpriEmstva: obIlkovo-statistichniy ta InformatSIno-tehnologIchniy kontekst : monogr. / M. P. Voynarenko, O. G. Osaulenko, L. V. Skorobagata, O. V. Shevchuk ; za red. O. G. Osaulenka. – K. : DP“Infom.analIt. agentstvo”, 2010. – 223 p.
10. Proizvodstvenno-ekonomicheskiy potentsial i delovaya aktivnost sub'ektov predprinimatelskoy deyatelnosti : monogr. / Asaul A. N., Voynarenko M. P., Knyazev S. Ya., Rzaeva T. G. ; pod red. A. N. Asaula. – SPb. : ANO IPEV, 2011. – 321 p.

Надіслана/Written: 29.05.2014 p.
Надійшла/Received: 1.06.2014 p.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОГРАМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

Розглянуто особливості сучасного розвитку судноплавного ринку. Встановлено межі і напрями програмування розвитку судноплавних компаній за умовами неповноти інформаційного забезпечення. Систематизовано умови розвитку потенціалу окремих підприємств морського транспорту.

Ключові слова: судноплавні компанії, морський транспорт, позиціонування, стратегія розвитку, політика.

H. V. SENKO

Odessa National Maritime Academy

PROGRAM EFFECTIVE POSITIONING OF SHIPPING COMPANIES

Abstract – The features of the modern development of the shipping market. The limit and programming areas of shipping companies in terms of incomplete information provided. Systematized of condition the potential of individual freight companies. Identified three initial parameter development of marine transportation industry: current status, challenges and problems reflecting the normalization of building; scarcity of transport capacity on the criteria of balance of payments and the current account, the average global security cargo traffic carrying capacity of the international division of labor. Formulated investment aspects of maritime policy, with the aim of creating new jobs and cash flow. A variant of financing shipping companies by creating a special state-owned bank, which includes various financial and industrial groups, commercial banks and other entities with deposit resources. Positioning basis proposed considering logistical organization of the fleet, ports and land transport in import-export and transit of goods and the strengthening of the principle of technological unity service trade flows based logistics systems.

Key words: shipping companies, maritime transport, positioning, strategy, development policy.

Постановка проблеми. Для решения проблемы вхождения Украины в европейские экономические подсистемы необходимо иметь в виду, что в ЕС главное внимание отводится конкурентному противостоянию объектам вне союза. Это же относится и к судам не европейских флагов. Только высшая категория надежности может защитить украинские суда от организационно-экономического и технического регулирования их операторской деятельности в еврорегионе. С учетом важнейших целей развития морского транспортного комплекса страны и в соответствии с рыночными условиями конкуренции необходимо формировать тарифную политику. Главным критерием должно рассматриваться достижение конкурентоспособности по затратам украинского экспорта и расширения экспорта транспортных услуг.

При формировании стратегии конкурентного позиционирования любой подсистемы рынка морской торговли на первый план должна выдвигаться функциональная адекватность предприятия относительно параметров грузопотоков. Далее управление нацелено на финансовую и инвестиционную деятельность в соответствии со стандартным положением: "... чтобы каждое предложение соответствовало главной цели фирмы – создание стоимости: у бизнеса должен увеличиваться чистый денежный поток снижаться риск ..." [1, с. 88–89]. Нарушение этого критериального требования фактически спровоцировало глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг.

Поэтому принципиальным становится поиск основных направлений эффективного развития национального морского транспорта по критериям сбалансированности глобальной транспортной индустрии и реализации приоритетных национальных целей.

Анализ последних исследований и публикаций. Эффективное состояние международных экономических отношений при прочих равных условиях зависит от адекватного состояния морской транспортной индустрии. С учетом этого положения в качестве нормализованных параметров развития национального морского транспортного комплекса страны рассматривается потребность провозной способности на уровне государственных интересов. Этот уровень обеспечивает положительную составляющую платежного баланса и гарантирует экономическую целесообразность инвестиционных программ и безопасность участия в международном разделении труда.

Обоснование стратегии развития любого вида коммерческой деятельности, связанной с логистическими операциями, должно учитывать характер изменения ценности на этапах жизненного цикла проекта. В принципе можно согласиться с положением: "Шоки предложения, примерами которых являются технологические усовершенствования и изменение цен на факторы производства, вызывают сдвиг в объеме выпуска при любом заданном уровне цен на него" [2, с. 101]. Это положение фактически подтверждается кризисными периодами 1998 и 2008–2009 гг. Кроме того, в краткосрочном периоде для мирового судоходного рынка характерны краткосрочные циклы, отражающие дисбаланс провозной способности и грузопотоков. Поэтому при выборе стратегии развития и обоснование основных показателей деятельности в качестве критерия следует рассматривать уровень капитализации и устойчивость ликвидности.

Политика морского государства в отношении морехозяйственного комплекса и связанных с ним экономических отношений должна быть нацелена на устойчивость развития инфраструктуры и предоставления приоритетов для инвесторов, обеспечивающих конкурентоспособность подсистемы и повышение стандартов безопасности.

Одна из проблем конкурентного равновесия рынка глобальной торговли и уверенного позиционирования отдельных предприятий морского транспорта заключается в оптимизации процесса принятия решений на основе строго математического исчисления результатов, затрат и потребных ресурсов [3]. Важно не просто обеспечить рынок транспортных услуг необходимой провозной способностью флота и пропускной способностью портов, но и не допустить дисбаланса ни по предложению, ни по спросу с учетом роста значимости основного и оборотного капитала.

Рассмотрение отмеченных проблем относится к одному из активно исследуемых направления оптимизации состояния рынка морской торговли. Достаточно упомянуть публикации [4–6]. Однако, ряд вопросов, в частности, эффективного позиционирования судоходных компаний недостаточно освещены относительно параметров участия Украины в международном разделении труда.

Постановка цели статьи. Динамичная изменчивость условий формирования основных параметров рынка морской торговли предопределяет необходимость опережающего принятия решений в системе устойчивого функционального позиционирования судоходных компаний. В этом отношении основной целью статьи является формирование модели поведения судоходной компании по критериям адекватности основных характеристик приоритетного сегмента рынка морской торговли [7].

Основной материал. Ведущие морские державы реализуют принцип защиты собственного транспортного рынка, применяя достаточно широкий спектр поддержки, среди которых выделяется резервирование стратегически важных грузов внешнеэкономических отношений.

Любая национальная экономика должна строиться на принципах комплексности. Для морских государств, к которым номинально относится и Украина, среди приоритетных отраслей выделяется судоходная индустрия. В этом аспекте формируются две группы экономических результатов: с одной стороны, оптимизация добавленной стоимости на основе высокотехнологичного производства в сложной системе взаимосвязанных концентров, а, с другой, рационализация распределения глобального фрахтового оборота и денежного потока на основе реализации транзитного потенциала.

Поэтому периодически для морских государств возникают этапы возрождения или последующего развития (рис. 1). К сожалению, для Украины этот период недопустимо затянулся, даже по сравнению с другими морскими государствами СНГ [8].



Рис. 1. Структура управления конкурентной устойчивостью судоходной компании

Одной из проблем развития морского транспорта в связи с его высокой капиталоемкостью является доступность кредитных ресурсов. При этом следует иметь в виду длительность инвестиционного и жизненного циклов судоходной компании. Поэтому в основе финансовых ресурсов, используемых для наращивания провозной способности национального торгового флота необходимо использовать три источника: собственные средства, кредитные ресурсы и государственную поддержку. В этом отношении политика любого государства относительно развития морской индустрии должна основываться на поддержке инвестиционной активности любых источников финансирования флота, портов и сервисного сектора. При этом при реализации проектов, обеспечивающих создание новых рабочих мест и денежных потоков, не следует внимание концентрировать на распределении прибыли между резидентами и нерезидентами [9].

Организационно объединить эти ресурсы необходимо на основе создания специального государственного банка – Украинского банка реконструкции и развития. Важно, чтобы высшая кредитная ставка не превышала 12 %, из которых два – страховые отчисления. Акционерами банка кроме государства могут быть крупные фирмы, финансово-промышленные группы, коммерческие банки и другие субъекты, имеющие депозитные ресурсы.

При реализации инновационных технологий развития и повышения конкурентной устойчивости необходимо сосредоточить внимание на систематизации факторов оптимизации результатов и энергоемкости функциональной деятельности. Эффект по стратегии лидерства конкурентного уровня затрат рассчитывается с учетом снижения энерго- и материалоемкости в натуральном измерении относительно объема транспортной работы. Подобным образом нивелируется влияние противоположного изменения цены на ресурсы. Варианты оптимизации реального состояния национального судоходного комплекса предопределяются как внешними, так и внутренними факторами развития мировой и национальной экономики. Среди внешних факторов достаточно выделить параметры конкуренции в системе глобального рынка морской торговли. Тем более, важно сосредоточение внимания на выработке и реализации развития торгового флота, как минимум на уровне фрахтовой независимости внешней торговли. Это должно быть положено в основу государственной морской транспортной политики и стимулирования инициативной инвестиционной деятельности судовладельцев и операторов.

Среди факторов эффективного функционирования судоходных компаний наряду с их экономической конкурентоспособностью и надежностью следует рассматривать риски негативных ситуаций в системе торгового судоходства. Среди них особое место занимает современное пиратство. В экономическом аспекте в системе глобальных результатов экономические потери, обусловленные пиратством, ограничены. Однако высоким остается риск для отдельных экипажей и судовладельцев. Поэтому проблема рассматривается на уровне глобальных угроз. Принятые мировым сообществом меры по защите судоходства в Аденском заливе в 2010 году снизили количество нападений на 20 %. Однако зона пиратов расширилась. Поэтому для каждой судоходной компании должны быть предусмотрены резервы и ресурсы, обеспечивающие экономичность функциональной деятельности для достижения рассчитанного уровня безопасности.

Обоснование стратегии развития любого вида коммерческой деятельности, связанной с логистическими операциями, должно учитывать характер изменения ценности на этапах жизненного цикла проекта. В принципе можно согласиться с положением: “Шоки предложения, примерами которых являются технологические усовершенствования и изменение цен на факторы производства, вызывают сдвиг в объеме выпуска при любом заданном уровне цен на него” [2, с. 101]. Это положение фактически подтверждается кризисными периодами 1998 и 2008–2009 гг. Кроме того, в краткосрочном периоде, как подтверждается практикой торгового мореплавания, для мирового судоходного рынка характерны краткосрочные циклы, отражающие дисбаланс провозной способности и грузопотоков. Поэтому при выборе стратегии развития и обоснование основных показателей деятельности в качестве критерия следует рассматривать уровень капитализации и устойчивость ликвидности.

Дополнительные затраты, предопределяющие повышение конкурентоспособности судов на основе роста производительности и надежности эксплуатации в межремонтном периоде, должны регулироваться прямым и внесистемным эффектом рынка морской торговли. Возобновление стоимости на основе воспроизводственного потока инвестиций ограничивает рост себестоимости по инфляционным факторам в пределах границ колебания тарифных ставок. Подобным образом лимитируется величина чистой текущей стоимости в пределах нормализованного жизненного цикла судна.

В любом случае в течение всего периода государственного строительства актуальной оставалась проблема эффективного управления морской транспортной индустрией. При этом поиск структуры управления отличался хаотичностью решений, в основе которых лежал непрофессиональный подход случайных политиков, не владевших не только принципами управления морским транспортом, но и просто необладавшими знаниями об особенностях функционирования рынка морской торговли. Поэтому в 2011 г. принято кардинальное решение об изменении принципа управления предприятиями морского транспорта Украины на основе администрирования процессов устойчивости и безопасности судоходства и разделения коммерческой деятельности. Вместе с тем, остается нерешенным вопрос выбора конкурентного развития основных подразделений морской транспортной индустрии. Однако, не раскрывается роль организационных и институциональных факторов достижения статуса морской державы с учетом современного несоответствия производственного потенциала флота и портов участию Украины в международном разделении труда. Не

обоснована целесообразность наращивания провозной способности на основе учета фактора времени и снижения оттока фрахтовой выручки, как важнейшего источника инвестирования на принципах налогового кредитования.

Развитие морской транспортной индустрии должно основываться на трех исходных параметрах: современном состоянии, отражающем задачи и проблемы нормализации потенциала; дефицитности провозной способности по критериям сбалансированности счета текущих платежей и среднемировой обеспеченности провозной способности грузопотоков международного разделения труда.

Выводы. Учитывая все вышеизложенное необходимо отметить, что длительный период жизненного проекта любого развития морского транспортного комплекса в соответствии с предпринимательским риском предопределяет необходимость разработки альтернативных сценариев формирования ситуации в структуре глобальной экономики и ее влияния на параметры рынка морской торговли.

Непрерывность транспортного обслуживания внешнеторговых грузопотоков должна учитываться при рациональной структуризации транспортного флота. Основой позиционирования следует рассматривать характер логистической организации работы флота, портов и наземных видов транспорта при обслуживании экспортно-импортных и транзитных грузопотоков. При этом в качестве ограничивающего условия интенсивности функциональной деятельности следует рассматривать неравномерность загрузки транспортного потенциала. Усиление принципа технологического единства обслуживания товарных потоков на основе логистических систем предопределяет реализацию задач корпоративизации и различных форм интеграции. Этот процесс должен основываться на выделении специализированных подразделений, обеспечивающих непрерывность функциональной деятельности отдельных предприятий комплекса и поддержание технической адекватности по стандартам безопасности и надежности.

Литература

1. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Би шоп ; пер. с англ. А. Шматова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
2. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный поход / Дж. Д. Сакс, Б. Ф. Ларрен ; пер. с англ. О. В. Буклемитева и др. – М. : Дело, 1996. – 847 с.
3. Постан М. Я. Экономико-математические модели смешанных перевозок : монография / М. Я. Постан. – О. : Астропринт, 2006. – 376 с.
4. Винников В. В. Экономика морского транспорта / В. В. Винников. – О. : Феникс, 2011. – 876 с.
5. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний / В. В. Жихарева. – О. : ИПРиЭЭИ, 2010. – 480 с.
6. Николаева Л. Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : монография / Л. Л. Николаева. – О. : Феникс, 2007. – 323 с.
7. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneva: UN, 2011. – 243 p.
8. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. – О. : ИздатИнформ, 2011. – 406 с.
9. Пайк Р. Корпоративные финансы и инвестирование / Р. Пайк, Б. Нил ; пер. с англ. Е. Ковачева и др. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 784 с.

References

1. Evans F.Ch. Otsenka kompanyy pry slyanyyakh y pohloshchennyakh: Sozdanye stoymosty v chastnykh kompanyyakh / F. Ch. Evans, D. M. Byshop ; per. s anhl. A. Shmatova. – M. : Al'pyna Byznes Buks, 2004. – 332 s.
2. Saks Dzh. D. Makroekonomyka. Hlobal'nyy pokhod / Dzh. D. Saks, B. F. Larren; per. s anhl. O. V. Buklemyteva y dr. – M. : Delo, 1996. – 847 s.
3. Postan M. Ya. Ekonomyko-matematycheskiye modely smeshannykh perevozok : monohrafiyya / M. Ya. Postan. – O. : Astropynt, 2006. – 376 s.
4. Vynnykov V. V. Ekonomyka morskoho transporta. – O. : Fenyks, 2011. – 876 s.
5. Zhykhareva V. V. Teoryya y praktyka ynvestytsyonnoy deyatel'nosti sudokhodnykh kompanyy. – O. : YPRyЭЭY, 2010. – 480 s.
6. Nykolaeva L. L. Pryntsyry ustoychyvoho razvytyya sudokhodnykh kompanyy v hlobal'nom rynke morskoy torhovly : monohrafiya / L. L. Nykolaeva. – O. : Feniks, 2007. – 323 s.
7. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneva: UN, 2011. – 243 p.
8. Prymachev N. T. Effektyvnost' razvytyya morskoy transportnoy yndustry / N. T. Prymachev, N. N. Prymacheva. – O. : YzdatYnform, 2011. – 406 s.
9. Payk R. Korporatyvnyye fynansy y ynvestyrovanye / R. Payk, B. Nyl ; per. s anhl. E. Kovacheva y dr. – [4-e yzd.] – SPb. : Pyter, 2006. – 784 s.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Н. Т. Примачев

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ІНТЕГРОВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ

Розглянуто питання формування складових системи стратегічного управління, процесу розробки та реалізації стратегії інтегрованих бізнес-структур. З'ясовано особливості стратегічного управління в практиці діяльності українських інтегрованих корпоративних структурах, визначено характерні складові системи стратегічного управління, особливості організаційних елементів системи стратегічного управління.

Ключові слова: інтегровані корпоративні системи, стратегічне управління.

I. V. SOKIRNIK
Khmelnytsk National University

THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT IS IN COMPUTER-INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

Abstract – The purpose of the article is research of constituents of strategically oriented control system and features of realization of processes of strategic management in the computer-integrated corporate structures of economy of Ukraine. The features of creation, forming of organizational structures of management of computer-integrated corporate structures and constituents of the system of strategic management are analyzed. Experience of introduction of process of strategic management, instruments of realization of strategic development, feature of organizational elements of the system of strategic management is generalized. Certainly, that the feature of process of forming of corporate strategy and strategies of separate business-directions of integrated of corporate structures is a concordance of interests of partners-participants and application of voice process, indexes which can be applied for the estimation of innovative activity forming of innovative potential of enterprises-participants and computer-integrated corporate structure of economy are offered. Need further research of form and methods of concordance of administration of process of strategic management at the level of separate participants of computer-integrated corporate structures.

Key words: corporate is computer-integrated systems, strategic management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі визначальну роль у функціонуванні економічних систем, підвищенні ефективності виробництва, забезпеченні стійкого економічного зростання грають великі господарські структури. Не є виключенням і українська економіка, що поступово інтегрується у світову економічну систему. Тому актуальним є питання забезпечення ефективності діяльності таких структур, раціональне використання ними акумульованих фінансових, технологічних та інтелектуальних ресурсів. Враховуючи масштаби та складність діяльності, значну інтегрованість із світовими ринками, успішність таких організацій на пряму залежить від складових систем управління, що застосовуються, впровадження сучасних світових управлінських практик. Розвиток інтегрованих корпоративних структур не можливий без реалізації процесів стратегічного управління, розробки стратегії розвитку та використання всіх організаційних та управлінських складових, що забезпечують ці процеси. Варто зазначити, що стратегічне управління як складова системи управління організації, у світовій управлінській практиці сформувалося саме у великих корпоративних утвореннях.

Проблематика розвитку та застосування стратегічного управління інтегрованих корпоративних структур (ІКС) є об'єктом наукових досліджень багатьох українських і зарубіжних науковців І. Ансоффа, А. В. Александрової, А.І. Афонічкіна, Л.І. Федулової, В.М. Колосок, В.Е. Демет'єва, А. Радигіна, І. Івашковської, І. Ігнат'євої, С.Ю. Полонського, О.І. Клімової, А.А. Пилипенко та ін. [1–12]. Разом з тим, потребують більш повного дослідження механізми стратегічного управління, інструменти формування та реалізації стратегій розвитку українських ІКС.

Метою статті є дослідження складових стратегічно-орієнтованої системи управління та особливостей реалізації процесів стратегічного управління в інтегрованих корпоративних структурах економіки України.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний аспект ефективного функціонування ІКС має суттєве макроекономічне значення. В сьогоденні економічних реаліях короткостроковий захист бізнесу є дуже важливим, разом з тим з часом складеться нова економічна ситуація і у довгостроковій перспективі будуть успішними компанії з сильним менеджментом та чіткою стратегією. Багатоаспектність поняття ІКС свідчить як про складність цього об'єкта, так і про його зміст, що постійно розвивається. Науковці постійно уточнюють цей категоріальний апарат. У вітчизняній та зарубіжній літературі загально корпоративними або організаційними формами інтеграції виступають: конгломерати, консорціуми, картелі, корнери, синдикати, трести, концерни, союзи, асоціації, пули, франчайзингові підприємства, холдингові компанії, стратегічні альянси (бізнес-альянси), промислово-фінансові групи (ПФГ або ФПГ), комплекси, транснаціональні корпорації чи банки (ТНК та ТНБ), контрактні групи, компанії з дивізіональною структурою, технополіси, кластери, “підприємницькі мережі”, спілки, торгові палати, галузеві об'єднання. Під “інтегрованою корпоративною структурою” (ІКС) розуміють групу юридично або господарсько-незалежних організацій, що ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення спільних цілей. Господарський Кодекс України в якості інтегрованих утворень закріплює асоціації, корпорації, консорціуми, холдинги, концерни, фінансово-промислові групи, синдикати, картелі, трести тощо.

Інтеграційні процеси сьогодні є характерними для багатьох галузей національного господарства та сфер підприємницької діяльності. Так, розрахунки показують, що за результатами діяльності 2013 р., кількість великих підприємств в Україні налічувала 659 одиниць, що складає 0,2 % їх загальної кількості. За даними Державної служби статистики 378 великих підприємств або 57,35 % їх загальної кількості, сконцентровано у промисловості, а питома вага великих підприємств в загальних обсягах реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2013 р. була найбільшою та складала 42,4 %. Саме великі підприємства продемонстрували більшу стійкість до впливу кризових явищ в економіці країни. Питома вага прибуткових великих підприємств складає за підсумками 2013 р. 67,7% загальної кількості, що перевищує рівень цього показника по підприємствах середнього та малого розміру. Тільки великі підприємства мали позитивні фінансові результати за підсумками 2013 р. та загальну суму чистого прибутку 8148,9 млн грн. Зважаючи на здатність ІКС інтегрувати та керувати значними виробничими та фінансовими ресурсами, вони можуть впливати на відповідні сектори економіки, а в окремих випадках і на розвиток всієї економіки країни. Питома вага фінансового результату великих підприємств у загальному фінансовому результаті підприємств, що отримували прибуток за результатами 2013 р. складає 42,28 %. За оцінками науковців великі корпоративні структури забезпечують до 71,7 % у формуванні ВВП країни [9].

За результатами Міжнародного дослідження бізнесу, що отримані організацією Гранд Торнтон Інтернешнл у 2014 р., угоди з поглинання та злиття M&A є необхідними для підтримки вже існуючої діяльності та для стимулювання зростання компаній. 31 % досліджених у всьому світі організацій заявили про свої плани на здійснення M&A протягом поточного року, що є на 3 % більше порівняно із попереднім роком. Частка респондентів, що планують розвиток за рахунок M&A у наступні три роки є найбільшою в гірничодобувній сфері, професійних послугах, сільському господарстві, фінансових послугах, технологіях, охороні здоров'я, торгівлі [14].

В сучасній практиці бізнесу існують численні форми розвитку та об'єднання корпоративних утворень, що відрізняються залежно від цілі об'єднання, характеру відносин між учасниками, фінансовою основою формування та функціонування, характером бізнес-діяльності. Структура та характер корпоративних утворень в різних країнах мають як схожі риси, так і значні відмінності. Враховуючи застосовані технології створення, в більшості випадках вітчизняні ІКС представляють собою достатньо жорсткі конструкції, маневреність яких обмежена управлінськими рішеннями власників (а у неодиноких випадках – власника). Сьогодні в економіці України спостерігаються процеси як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції. Але в будь-якому випадку головною ціллю створення ІКС є об'єднання матеріальних, нематеріальних активів та фінансових ресурсів для підвищення конкурентоспроможності їх учасників, збільшення інноваційного, експортного потенціалу, прискорення впровадження результатів науково-технічного прогресу, залучення інвестицій. Чим більшими власними інвестиційними ресурсами володіють інтегровані структури, тим реальнішим є процес освоєння ними нових великих ринкових ніш. Можна стверджувати, що переваги створення ІКС сприяють підвищенню їх економічної стабільності, що у свою чергу є основою розвитку національної економіки, а, отже, забезпечує зростання добробуту усіх громадян.

Підприємства, що увійшли до корпоративної структури, мають значні конкурентні переваги порівняно з поодинокими підприємствами. ІКС мають можливість змінювати структуру підприємств, що входять до них відповідно до обраних стратегічних цілей. Інтегровані компанії збільшують обсяги виробництва, стабілізують фінансово-економічне положення, посилюють наявні конкурентні переваги за рахунок консолідації фінансових ресурсів, дістають кращі можливості проведення науково-дослідних робіт і великих маркетингових досліджень ринків конкурентів. Вони виграють також за рахунок впровадження інноваційних технологій та сучасних управлінських, технологічних, інженерних рішень які дають можливість скорочувати витрати всіх видів.

Передумовою інтеграційних процесів є володіння не тільки базовими компетенціями, що є необхідними для входження в інтеграційну структуру, а також і наявність ключових компетенцій, що визначають роль та місце суб'єкта в інтегрованій структурі. Ми вважаємо, що саме підтримка та розвиток цих двох видів компетенцій є основою для існування корпоративної структури у подальшій перспективі. Крім того, передумовою прийняття рішення щодо включення підприємства в інтегровану корпоративну структуру є можлива вигода від інтеграції учасника. Саме дотримання такої вигоди є запорукою стійкості всієї структури. Стійкість та розвиток ІКС досягається у тому випадку, якщо досягнутий компроміс стратегічних інтересів учасників структури, вироблено прагнення до оперативного вирішення виникаючих протиріч; сукупний ефект від діяльності інтегрованої структури перевищує суму ефектів від функціонування організацій до інтеграції; а ефекти від інтеграції відповідають індивідуальним очікуванням учасників інтегрованої структури.

Досягнення цілей та прагнень учасників забезпечується системою управління, що відповідає якісному та кількісному складу учасників, рівню нестабільності середовища діяльності. Переваги інтеграції базуються на перевагах в першу чергу сформованої системи управління ІКС та стратегічному потенціалі підприємств-учасників. Система управління ІКС включає у якості підсистем складові, що є характерними для системи управління будь-якої організації, крім того в якості окремих підсистем виступають системи управління інтегрованих підприємств-учасників. Цілі стратегічного розвитку таких підприємств відповідають їх ролі у складі ІКС та визначаються рівнем їх стратегічного потенціалу. Тому передумовою успіш-

ного функціонування системи управління ІКС є інтеграція систем управління окремих учасників великої структури, створення відповідних структурних елементів на рівні топ-менеджменту, а також переформування оргструктур підприємств-учасників. Досягнення стратегічних цілей ІКС залежить від здатності складових системи управління забезпечити процес розробки стратегічних цілей ІКС, координацію відносин і зв'язків між організаціями та структурними підрозділами. Створення і функціонування інтегрованої корпоративної структури є продуктом з одного боку – систем управління організацій що об'єдналися, а з іншого – сама ІКС є джерелом управлінської дії на ці складові, оскільки вона має власну систему управління.

Під системою стратегічного управління ІКС доцільно розуміти сукупність прийомів, методів, способів, що спрямовані на досягнення стратегічних цілей корпоративної структури. Системи управління ІКС формуються, як правило, на трьох рівнях корпоративної ієрархії :

1. Корпоративний центр зосереджує функції: управління корпоративним капіталом, розподіл ресурсів, формування ринкового портфеля, формування корпоративної стратегії, кадрової і технічної політики.

2. Управляючі компанії, функціонують в окремих сегментах ринку, управляють бізнес-процесами, виробництвом і розподілом ресурсів усередині компанії.

3. Виробничі і сервісні компанії здійснюють діяльність по виробництву товарів і наданню послуг.

Аналіз систем управління ІКС показує, що найбільш застосованою формою організації системи управління в ІКС є дивізійна структура, що є за своїм змістом відображення світової практики виділення стратегічних господарських підрозділів (або стратегічні бізнес-одиниці) в рамках великої корпорації. Стратегічні рішення в таких структурах приймають топ-менеджери, що їх очолюють. До складу дивізіонів у великих ІКС входять холдинги, акціонерні товариства, окремі великі та середні підприємства. Так, зокрема, до складу групи “Приват” входять холдинги в металургійній, гірничорудній, нафтовій, машинобудуванні, фінансовій сферах. Група “СКМ” включає холдинги у гірничо-металургійній промисловості (зокрема “Метінвест”), енергетиці (Компанія “ДТЕК”, телекомунікаціях, банківській сфері, страховому бізнесі. Таким чином, учасники ІКС представляють собою не менш складні утворення. Наприклад, холдинг “ДТЕК” включає 17 підприємств із видобутку та збагачення вугілля, 11 – у сфері генерації та дистрибуції електроенергії, 3 – видобування вуглеводнів. Смарт-холдинг включає підприємства у десяти сферах бізнесу.

Інтеграційні процеси спостерігаються і в такій важливій сфері як оборонна. Створення та успішне функціонування ІКС привело до появи ДК “Укроборонпром”, стратегічними цілями якого є найбільш повне задоволення потреб Збройних Сил України та інших військових формувань в новітніх зразках озброєння, здійснення модернізації, ремонту та утилізації; зміцнення міжнародного авторитету України за рахунок розширення ринків збуту конкурентоздатної продукції ОПК (зростання експорту озброєнь та валютних надходжень); підвищення ролі вітчизняного оборонно-промислового комплексу у соціально-економічному розвитку країни (збільшення обсягу продаж, виробництва та ВВП, збільшення виробітку на одного працюючого та рівня середньої заробітної плати, збільшення податкових платежів).

У вересні 2013 р. у структурі концерну створено п'ять дивізіонів: авіабудування та авіаремонту; високоточних озброєнь і боеприпасів; з виробництва бронетанкової, автомобільної, інженерної та спеціальної техніки; суднобудування та морської техніки; радіолокації, радіозв'язку та систем ППО (табл. 1). Діяльність підприємств державного концерну суттєво впливає на соціально-економічні результати розвитку окремих економічних регіонів України. Так, на території Західного регіону країни працює 16 (10,8 % загальної кількості учасників концерну) підприємств (24,32 %) працюють на території Чернігівської, Сумської, Харківської, Донецької, Луганської областей, 44 (29,79 %) розміщені в центральних областях України, 34 – у південних областях (13 з них – в Криму).

Таблиця 1

Склад та характеристика діяльності учасників ДК “Укроборонпром”*

Назва дивізіону	Кількість підприємств	Основний вид продукції військового призначення
Дивізіон бронетанкової, авто-інженерної та спеціальної техніки	30 (Харківська, Київська, Івано-Франківська, Хмельницька, Закарпатська, Вінницька, Рівненська, Миколаївська, Житомирська, Львівська, Запорізька, Чернігівська області)	Танки, бронетранспортери, інша колісно-гусенична техніка, двигуни, вузли та агрегати, системи озброєння, оптичні та оптико-електронні прилади, прилади та апаратура, тренажери тощо
Авіабудування та авіаремонту	27 (Крим, Вінницька, Луцька, Закарпатська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Сумська, Харківська, Хмельницька, Чернігівська обл.)	Літальні апарати, двигуни та допоміжні силові установки, десантна та парашутна техніка, устаткування, вузли та агрегати, радіоелектронна техніка, обладнання та системи, оптико-електронні прилади, засоби технічного обслуговування, тренажери тощо
Суднобудування та морської техніки	27 (Крим, м. Миколаїв та Херсон)	Кораблі та судна, двигуни та установки, корабельні комплекси озброєння, радіолокаційне та навігаційне обладнання, гідроакустичні комплекси та системи, оптико-електронні прилади, системи керування, причали та доки, інша продукція

Назва дивізіону	Кількість підприємств	Основний вид продукції воєнного призначення
Радіолокації, радіо зв'язку і систем ПВО	38 (Крим, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Тернопільська, Харківська, Черкаська області)	Радіолокаційні станції та техніка ППО, та розвідки, прилади та обладнання, засоби зв'язку, інша продукція
Високоточних озброєнь та боєприпасів	19 (Донецька, Житомирська, Київська, Луганська, Сумська, Харківська, Хмельницька, Чернігівська області)	Ракетні комплекси, артилерійське озброєння, стрілецьке озброєння, гранатомети, оптичні та оптико-електронні прилади, прилади спостереження та розвідки, комплектуючі, керовані ракети та бомби, елементи ракет та боєприпасів, патрони, снаряди та постріли, вибухові речовини, порох, засоби ініціації вибухів, інша продукція
Підприємства-спецаксперти	7 (м. Київ)	Здійснення експорту та імпорту продукції та послуг військового призначення

*Складено автором за даними офіційного сайту ДК Укроборонпром [17]

Кожний дивізіон очолює заступник Генерального директора Концерну. Відповідно до унікальних проблем кожній галузі, пов'язаних із властивою тільки їй специфікою, для кожного галузевого дивізіону, кожного підприємства ОПК підбирається індивідуальний спосіб фінансового оздоровлення та реструктуризації. За Концерном залишаються функції стратегічного планування, взаємодії з органами державної влади, координації діяльності дивізіонів. Такий підхід дозволяє топ-менеджменту Концерну зосередити свою діяльність на стратегічних рішеннях та довготермінових програмах розвитку ОПК.

В окрему групу в Концерні зведені підприємства, уповноважені на здійснення зовнішньоекономічної діяльності у сфері експорту та імпорту товарів військового призначення та товарів, що містять державну таємницю. Ці підприємства виконують функцію реалізації на зовнішніх ринках продукції підприємств оборонно-промислового комплексу, включаючи її після продажне обслуговування, а також надання послуг з ремонту та модернізації озброєння і військової техніки.

Результативність ведення бізнесу провідними світовими корпораціями показує, що стійкий розвиток економіки великих промислових підприємств багато в чому визначається довірою стейкхолдерів. Особливістю стратегічного управління ДК "Укроборонпром" є склад стейкхолдерів цього утворення. Крім урядових структур, безпосередніх учасників ДК, одним з найважливіших та впливових є українське суспільство в цілому. Цим визначається особливість формування стратегії розвитку цієї структури в цілому та окремих її учасників.

Взагалі формування та реалізація стратегії розвитку ІКС напряму залежить від рівня розвитку та форм корпоративного управління, інструментів та методів, що застосовуються на всіх рівнях управління, ступенем контролю та впливу власників на центральну компанію. Ефективність інтегрованих корпоративних структур сильно залежить від внутрішньої корпоративної взаємодії, яка визначається системою менеджменту, організаційною побудовою. Крім формування управляючої компанії, побудови вертикальної системи власності, взаємної участі у капіталі шляхом перехресного володіння акцій, важливими є створення системи управління, що відповідає рівню нестабільності умов діяльності ІКС та застосування сучасних інструментів формування та реалізації стратегії. Стосовно впливу на ефективність ІКС складової стратегічного управління, то такий вплив, на наш погляд, є однозначно позитивним та визначальним.

Окремі дослідники в якості базових елементів стратегії економічного розвитку ІКС виділяють наступні: корпоративна місія; стратегічні цілі ІКС і окремих учасників; період дії стратегії; способи формалізації стратегії (система програм, тактичних планів і бюджетів); корпоративна структура; корпоративна культура; сукупність ресурсів ІКС і необхідний рівень економічного потенціалу учасників ІКС; методи управління ресурсами; інформаційне забезпечення процесів формування і управління реалізацією стратегії; сукупність зовнішніх і внутрішніх стосунків ІКС; чинники ризику фінансово-господарської діяльності ІКС; показники і методи оцінки ефективності стратегії розвитку; стратегічна зона господарювання; стратегічний господарський центр [3]. Аналіз досвіду українських ІКС свідчить про те, що багатьма українськими корпораціями активно використовуються складові процесу стратегічного управління та застосовуються для цього відповідні структурні елементи.

З метою дослідження питань реалізації стратегічного управління як складової системи корпоративного управління інтегрованих корпоративних структур нами було проаналізовано річні звіти, внутрішньо-корпоративні документи, що розміщені на сайтах відповідних компаній та на офіційному сайті державної установи – Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України при Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку. Приклади організаційного забезпечення реалізації стратегічного управління у ІКС наведені в таблиці 2.

У реалізації процесів стратегічного управління інтегрованими корпоративними структурами чітко прослідковується інтеграція наявних в теорії стратегії ринкового та ресурсного підходів. Ринковий підхід ґрунтується на взаємозв'язку між структурою ринку, ринковою поведінкою, результатами діяльності. Отже,

у рамках цієї концепції розглядаються параметри ринкового довкілля з точки зору її привабливості і перспективи. На основі аналізу розробляються цільові установки, реалізація яких забезпечила б в майбутньому заняття лідируючих конкурентних позицій компанії в галузі. Ресурсний підхід припускає створення конкурентних переваг на підставі оригінальних ресурсних комбінацій в сферах ключових компетенцій корпорації. Відповідно розглядається зв'язок “ресурси – ринкова поведінка – результат”.

Таблиця 2

Організаційне забезпечення реалізації складових процесу стратегічного управління в українських ІКС

Організація	Структурний елемент	Основні задачі, зміст та результати діяльності
ТОВ “Метінвест Холдінг”	Наглядова Рада, Комітет із стратегії та інвестиціям	Наглядова рада приймає ключові рішення щодо діяльності “Метінвесту”, включаючи затвердження довгострокової стратегії і щорічних бізнес-планів; щорічну оцінку їх виконання; призначення вищого керівництва, затвердження винагород і КПЕ керівного складу, ухвалення рішень про виплату річних бонусів; схвалення зовнішнього аудитора; затвердження річного звіту і фінансової звітності групи; затвердження усіх угод із злиття і поглинання. Основне завдання комітету із стратегії – здійснення аналізу і видача рекомендацій Наглядовій раді з наступних питань: стратегічні цілі групи, включаючи поточну і перспективну діяльність; проекти із злиття і поглинання; інвестиційні проекти, бюджет яких перевищує 20 млн дол. США. Розроблена стратегія розвитку представлена на сайті, основні результати реалізації її наведені у щорічному звіті
ТОВ “ДТЕК”	Наглядова Рада, Комітет із стратегії та інвестиціям	Основні завдання Комітету із стратегії: підготовка та формулювання висновків з питань стратегії і капіталовкладень ДТЕК; формування пропозицій щодо поліпшення практики розробки стратегії ДТЕК і управління проектами. Сформована концепція розвитку компанії, чітко зазначені шість елементів стратегії (люди, енергетика, клієнти, “Україна+”, ефективність, суспільство), визначені три етапи реалізації стратегії до 2030 р., представлена на сайті, основні результати реалізації наведені у щорічному звіті
Корпорація “ІСД”	Загальна нарада учасників Корпорації	Сформована стратегія корпорації, складовими частинами якої визначені лідерство, якість, ефективність, надійна опора держави, реконструкція, екологічна відповідальність, соціальна активність
АТ “СКМ”	Керівна компанія групи	Основні завдання компанії SCM Advisors (UK) Limited – пошук нових інвестиційних можливостей за межами України і розвиток ділових зв'язків з представниками міжнародного інвестиційного співтовариства з метою забезпечення стійкого зростання бізнесу Групи СКМ як за кордоном, так і в Україні. SCM Advisors (UK) Limited також надає СКМ консультації з питань стратегії та інвестицій в окремих секторах бізнесу, включаючи фінансові послуги, телекомунікації та медіа
ПАТ “АрселорМіттал-Кривий Ріг”	Наглядова рада, генеральний директор, керуючий Комітет	Планування стратегії розвитку з ключових напрямів діяльності підприємства. Сформована стратегія розвитку, що частково представлена на сайті компанії, в т.ч. складові стратегії корпоративної відповідальності
Фетехро	Рада директорів	Розробка та узгодження стратегій розвитку. Визначена стратегія розвитку та стратегічні пріоритети, що представлені на сайті
ПАТ “Концерн “Галнафтогаз”	Наглядова Рада, правління	Відкритої інформації щодо розподілу повноважень по розробці стратегії немає. Стратегія на сайті не представлена
ПАТ “Миронівський хлібопродукт”	Рада директорів	Відсутня відкрита інформація про зміст та розподіл повноважень щодо прийняття стратегічних рішень та розробку стратегії. Представлені основні складові стратегії розвитку – система збуту, просування торгових марок, збільшення частки земельного ринку, збільшення присутності на ринку, контроль за витратами виробництва, створення надсучасних підприємств
Смарт-холдинг	Директор по стратегії та новим напрямам бізнесу	Розробка стратегії розвитку, в т.ч. інвестиційної стратегії та M&A, впровадження нових бізнес-процесів. Представлено стратегію розвитку бізнесу до 2020 р., у якій визначено стратегічні напрями, на яких будуть сконцентровані фінансові та організаційні зусилля
ЄВРАЗ Evraz Group S.A.	Рада директорів, Віцепрезидент із стратегічного розвитку та операційного планування	Відповідає за розробку стратегії. Питання стратегічного розвитку, менеджмент та оцінка перспектив

Для інтегрованих корпоративних структур, особливо для тих, що орієнтуються на міжнародні ринки важливим є сформована стратегія розвитку, а стратегічне управління – виступає як засіб забезпечення скоординованого та збалансованого розвитку в умовах широкої диверсифікації та жорсткої конкуренції, можливості виживання при короткому життєвому циклі продукції та високої динамічності середовища. Причому ефективність стратегії в цілому може бути забезпечена “лише у тому випадку, якщо окремі субстратегії взаємоузгоджені і підтримують одна одну” [1, с. 96].

Аналіз практики управління вітчизняними корпораціями свідчить про розподіл структури усієї корпорації за двома параметрами: підрозділи стратегічного рівня, діяльність яких спрямована на планування і здійснення довгострокової політики корпорації; Підрозділи оперативного рівня (окремі підприємства та їх відповідні служби, які розробляють і здійснюють програми розвитку з урахуванням рівня корпорації).

Підрозділи стратегічного рівня виконують роль штабів та розробляють загальну стратегію ІКС, що відображується у формуванні напрямків бізнесу, якими займається інтегрована корпоративна структура, конкурентного позиціонування на ринках, де працюють підприємства-учасники, розподілу ресурсів між основними функціональними сферами, що забезпечують конкурентне позиціонування. Так, зокрема, структура корпоративного управління ДТЕК формується трьома ланками: холдинговою компанією (ДТЕК Holdings BV, Нідерланди) – корпоративним центром (ТОВ “ДТЕК”) і виробничими підприємствами. Вищим органом управління ДТЕК є Загальні збори акціонерів. Наглядова рада Компанії, що призначається акціонерами, забезпечує стратегічне управління та контроль над діяльністю виконавчого органу – Правління, яке здійснює поточне керівництво ДТЕК і реалізує завдання, поставлені перед ним акціонерами та Наглядовою радою. Така структура створює механізми прийняття і трансляції стратегічних рішень для підвищення конкурентоспроможності і акціонерної вартості ДТЕК.

Аналіз формування системи стратегічного управління вітчизняних ІКС, показує, що наприклад, у складі Наглядової Ради групи “Метінвест” працює чотири профільні комітети: Комітет із стратегії і інвестицій, Комітет з промислової безпеки і екології, Аудиторський комітет і Комітет з компенсацій і призначень.

Основне завдання комітету із стратегії – здійснення аналізу і видача рекомендацій Наглядовій раді з наступних питань: стратегічні цілі групи, включаючи поточну і перспективну діяльність; проекти по злиттю і поглинанням; інвестиційні проекти, бюджет яких перевищує 20 млн дол. США.

Складові системи стратегічного управління на рівні організації включають підсистеми сканування зовнішнього середовища організації, аналізу стратегічних перспектив та альтернативних варіантів розвитку, оцінювання корпоративних ресурсів, визначення необхідних капітальних вкладень та терміну їх окупності, інформаційну підсистему, систему оцінки та мотивування. Функціональні складові системи складаються з операційної, технологічної, розвитку персоналу, маркетингової підсистем тощо. Розробка стратегії розвитку здійснюється як правило способом “зверху-вниз”.

У створення системи стратегічного управління ІКС важливу роль має формування стратегічного мислення персоналу організації різних рівнів управління. З цією метою в управлінській практиці західних корпорацій використовують методи та технології управління знаннями. Безумовно, використання більшості таких практик пов’язано із значними інвестиціями. Разом з тим, не потребують значних фінансових ресурсів, але дають змогу підняти на новий якісний рівень процес стратегічного управління, реалізація функцій менеджерів знань, створення баз знань організацій, що входять до ІКС. Дещо більш затратними є створення структурних одиниць в межах ІКС, що реалізують навчання персоналу та сприяють збільшенню потенціалу знань організацій. Аналіз показує, що ці інструменти менеджменту знань у тому чи іншому вигляді реалізуються в практиці управління ІКС в Україні. Для створення конкурентоспроможних компетенцій ІКС найбільший синергійний ефект дає використання корпоративних університетів, що дає можливість забезпечити загальний підхід до організації навчання в межах інтегрованої структури, дозволяє визначити шляхи поповнення та розвитку компетенцій організації в цілому та окремих підприємств-учасників.

Кожна стратегія організації є результатом реалізації індивідуальних компетенцій управлінських працівників, а також продуктом комунікативних процесів, переговорів. Ефективність розробленої стратегії за умов високої динамічності середовища визначається досягнутим результатом від її реалізації для всіх учасників ІКС. Особливістю процесу формування корпоративної стратегії та стратегій окремих бізнес-напрямків ІКС є узгодження інтересів партнерів-учасників та застосування переговорного процесу. Методи реалізації стратегії розвитку ІКС базуються не тільки на механізмах фінансового та майнового, контролю за учасниками, але й на економічних стимулах спільної діяльності. Поставлені цілі для окремих учасників ІКС повинні бути максимально узгодженими та взаємодоповнюючими. Причому дієвим інструментом активізації таких процесів, на наш погляд, базується на застосування такого дієвого інструменту як система збалансованих показників. Так, зокрема побудова стратегічних карт дозволяє деталізувати загальнокорпоративну стратегію у конкретні дії та завдання для окремих учасників ІКС. Показники стратегічної карти з інтегровані з ієрархією цілей конкретного підприємства, дозволяють деталізувати цілі різних рівнів і оцінити участь підприємств та дивізіонів ІКС у досягненні загальнокорпоративних цілей розвитку. На наш погляд, особливого значення набувають показники, що характеризують інноваційні процеси різних рівнів учасників ІКС. Для великих інтегрованих корпоративних структур інновації – це не тільки можливість

зростати та виживати, але й суттєво впливати на напрямки розвитку відповідних галузей. Встановлення правил гри на ринку дає можливість компанії зростати швидше, краще та енергійніше ніж її конкуренти. В результаті входження в ІКС підприємства в оптимальному варіанті підвищують рівень своєї інноваційної активності. Цьому сприятиме можливість формування потенціалу знань на рівні організації, створення та використання загально корпоративних баз знань, підвищення рівня кваліфікації управлінських працівників всіх рівнів, організація процесів навчання у широкому розумінні. На наш погляд, доцільним є формування системи показників, що можуть бути застосовані для оцінки інноваційної активності і формування інноваційного потенціалу підприємств-учасників ІКС та системи в цілому. До таких показників можна віднести рівень інноваційної активності ІКС (питома вага підприємств, що впроваджують інновації у загальній кількості підприємств ІКС); питома вага інноваційної продукції у загальній кількості асортиментних позицій (обсягу реалізації); рівень рентабельності інноваційної продукції; рівень потенційної інноваційності (питома вага витрат на дослідження та розробки НДКР у загальному обсязі сукупних інвестицій за рік; відносна ефективність НДКР (питома вага науково місткої продукції у загальному обсязі реалізації); кількість заявок на інтелектуальну власність у розрахунку на 100 співробітників; частка витрат на НДКР у структурі собівартості продукції учасника ІКС; питома вага виручки від реалізації інноваційної продукції підприємства в загальному обсязі доходів ІКС; частка працівників, що зайняті в інноваційному процесі, сфері НДКР; частка витрат по забезпеченню патентної діяльності у загальному обсязі реалізації продукції; питома вага витрат на реалізацію процесів управління знаннями в загальному обсязі витрат. Включення таких показників у систему збалансованих показників дозволить підвищити рівень оцінки ефективності створення ІКС.

Висновки. Таким чином, дослідження досвіду реалізації процесу стратегічного управління у світовій практиці та у практиці діяльності українських ІКС дозволяє констатувати те, що все більше корпоративних об'єднань на своєму досвіді приходять до розуміння важливості стратегічного управління. Критичну ситуацію в сьогоденні реаліях підприємствам створюють важко прогнозована динаміка ринку, нові директивні рішення і законодавчі акти, внутрішні ресурси, що зменшуються, і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. У цих умовах велике значення і починає надаватися висока значущість процесам розробки та реалізації стратегії розвитку. Подальшому дослідженню підлягають форми та методи узгодження адміністрування процесу стратегічного управління на рівні окремих учасників інтегрованих корпоративних структур.

Література

1. Александрова А. В. Формирование стратегически ориентированной системы управления интегрированными корпоративными структурами [Электронный ресурс] / А. В. Александрова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2 (38). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : ПитерКом., 1999. – 416 с.
3. Афоничкин А. И. Процесс формирования стратегии развития интегрированных корпоративных систем [Электронный ресурс] / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова // Современные проблемы науки и образования. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/104-6830>
4. Дементьев В. Е. Корпоративные структуры в период макроэкономической нестабильности [Электронный ресурс] / В. Е. Дементьев // Теория и практика институциональных преобразований в России. – Вып. 15. – М. : ЦЭМИ РАН, 2009. – С. 6–21. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/about>
5. Ивашковская И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров / И. В. Ивашковская. – М. : ИНФРА- М, 2011. – 430 с.
6. Игнатьева И. А. Корпоративне управління / И. А. Игнатьева, О. І. Гарафонова ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К. : КНУТД, 2010.
7. Клімова О. І. Економічний механізм державного регулювання функціонування інтегрованих корпоративних систем : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. І. Клімова, 2013. – 25 с.
8. Козаченко А. В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности : монография / А. В. Козаченко. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1998. – 348 с.
9. Колосок В. М. Методология развития стратегического управления великих промышленных предприятий : монография / В. М. Колосок. – Мариуполь : ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”, 2012. – 245 с.
10. Паппе Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет / Я. Паппе, Я. Галухина // Экономические хроники 1993–2008 гг. – М. : ГУ ВШЭ, 2009.
11. Пилипенко А. А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 152 с.
12. Полонский С. Ю. Стратегическое управление прибыльным ростом корпорации в условиях институциональной экономики : монография / С. Ю. Полонский. – СПб. : АСУ, 2007.
13. Юхновська Ю. О. Розвиток інтегрованих корпоративних структур в машинобудуванні : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. О. Юхновська ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
14. Динамичные предприятия – самые активные участники сделок M&A. Международное Исследование Бизнеса Грант Торнтон 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gtrus.com/doc/public/surveys/2014>

15. Корпоративне управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/uk/about-us/corporate-governance>
16. Офіційний сайт групи Систем Капітал Менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scm.com.ua
17. Офіційний сайт ДК Укроборонпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroboronprom.com.ua/>
18. Официальный сайт корпорации “Индустриальный Союз Донбасса” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isd.com.ua>.
19. Официальный сайт ЕВРАЗ Групп [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com>.
20. Официальный сайт Смарт-холдинг [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smart-holding.com>

References

1. Aleksandrova A. V. Formirovaniye strategicheskoy oryentirovannoy systemy upravleniya yntehirovannymy korporativnymy strukturamy [Elektronnyy resurs] / A. V. Aleksandrova // Problemy sovremennoy ekonomiyu. – 2011. – N 2 (38). – Rezhym dostupu: <http://www.m-economy.ru>
2. Ansoff Y. Novaya korporativnaya strategiya / Y. Ansoff. – SPb. : PyterKom., 1999. – 416 s.
3. Afonychkin A. Y. Protsses formirovaniya strategiy razvitiya yntehirovannykh korporativnykh system [Elektronnyy resurs] / A. Y. Afonychkin, L. Y. Zhurova // Sovremennyye problemy nauky u obrazovaniya. – <http://www.science-education.ru/104-6830>
4. Dement'ev V. E. Korporativnyye struktury v peryod makroekonomicheskoy nestabil'nosti / Teoriya y praktika ynstyutstional'nykh preobrazovaniy v Rossyy [Elektronnyy resurs] / V. E. Dement'ev. Выр. 15. – М. : TsЭМУ РАН, 2009. S. 6–21. – Rezhym dostupu: <http://www.cemi.rssi.ru/about>
5. Yvashkovskaya Y. V. Modelirovaniye stoymosti kompaniy. Strategicheskaya otvetstvennost' sovetov dyrektorov / Y. V. Yvashkovskaya. – М. : YNFRA-M, 2011. – 430 s.
6. Ihnat'yeva I. A. Korporativne upravlinnya / I. A. Ihnat'yeva, O. I. Harafonova ; Kyiv. nats. un-t tekhnolohiy ta dyzaynu. – К. : KNUTD, 2010.
7. Klimova O. I. Ekonomichnyy mekhanizm derzhavnoho rehulyuvannya funktsionuvannya intehrovanykh korporativnykh system : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O. I. Klimova, 2013. – 25 s.
8. Kozachenko A. V. Mekhanyzm strategicheskoho upravleniya krupnymy proyzvodstvenno-fynansovymy systemamy promyshlennosti : Monohrafiya / A. V. Kozachenko. – Donetsk : YЭP NANU, 1998. – 348 s.
9. Kolosok V. M. Metodolohiya rozvytku strategichnoho upravlinnya velykykh promyslovykh pidpryyemstv : Monohrafiya / V. M. Kolosok. – Mariupol' : DVNZ “Pryazovs'ky derzhavnyy tekhnichnyy universytet”, 2012. – 245 s.
10. Pappye Y., Halukhyna Y. Rossyyskyy krupnyy byznes: pervyye 15 let / Y. Pappye, Y. Halukhyna // Ekonomicheskyye khroniky 1993–2008 hh. – М. : HU VShЭ, 2009.
11. Pylypenko A. A. Orhanizatsiya upravlinnya intehrovanykh strukturamy biznesu v konteksti zbalansovanoi systemy pokaznykiv : monohrafiya / A. A. Pylypenko, I. V. Yaroshenko. – Kh. : INZhEK, 2007. – 152 s.
12. Polonsky S. Yu. Strategicheskoye upravleniye prybyl'nym rostom korporatsiy v uslovyakh ynstyutstional'noy ekonomiyu : monohrafiya / S. Yu. Polonsky. – SPb. : ASU, 2007.
13. Yukhnovs'ka Yu. O. Rozvytok intehrovanykh korporativnykh struktur v mashynobuduvanni : avtoreferat dys. kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Yu. O. Yukhnovs'ka ; Klasych. pryvat. un-t. – Zaporizhzhya : 2011. – 20 s.
14. Динамичные предприятия – самые активные участники сделок M&A. Mezhdunarodnoye Yssledovaniye Byznesa Hrant Tornton 2014 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [.http://www.gtrus.com/doc/public/surveys/2014](http://www.gtrus.com/doc/public/surveys/2014)
15. Korporativne upravlinnya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dtek.com/uk/about-us/corporate-governance>
16. Ofitsiyuy sayt hrupy System Kapytal Menedzhment [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.scm.com.ua
17. Ofitsiyuy sayt DK Ukroboronprom [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukroboronprom.com.ua/>
18. Ofitsiyuy sayt korporatsiy “Yndustrial'nyy Soyuz Donbassa” [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.isd.com.ua>.
19. Ofitsiyuy sayt EVRAZ Hrup [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.evraz.com>.
20. Ofitsiyuy sayt Smart-kholdynh [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.smart-holding.com>

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІЛЬОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто один із методів вибору стратегії розвитку підприємства на основі формування системи цільових показників та використання їх у якості індикаторів при прийнятті рішення щодо вибору або зміни стратегії розвитку. Запропоновано основні показники та динаміку їх зміни відповідно до ефективності обраної стратегії.

Ключові слова: стратегія розвитку, система цільових показників, показники діяльності, ефективність розвитку.

S. M. STUPCHUK

Khmelnitsky National University

FORMATION OF TARGET INDEXES AS A PART OF STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract – Nowadays, big attention is paid to the ensuring of adaptation to changing external business environment. Therefore, the strategic management of enterprises, which directs activities in the context of the demands of consumers, and allows more flexibility to respond and make timely changes, thus achieving competitive advantage in the long run has special importance. Usage of the proposed indicators give an opportunity of operational conduct of qualitative and quantitative assessment of the company on any step of the adopted strategy of the company. There is one of selection methods of strategy development that based on the formation of target indicators and their usage as indicators in deciding whether to choose or change strategy development was considered. The basic parameters and the dynamics of their changes according to the effectiveness of the chosen strategy are suggested.

Key words: strategy development, system of target indicators, performance indicators, performance development.

Постановка проблеми. Активізація інтеграційних процесів вимагають від українських підприємств приділяти особливу увагу формуванню системи стратегічного розвитку, що дозволить забезпечити стійкість в конкурентній боротьбі протягом довгого періоду часу. За умов жорсткої конкуренції та мінливості зовнішнього середовища важливо не тільки концентрація уваги на внутрішньому стані підприємства, але й передбачити перспективу розвитку підприємства. Багато підприємств стали успішними вирішуючи поточні проблеми з метою підвищення ефективності використання ресурсів протягом короткострокового періоду. На сьогодні, особливої гостроти набуває завдання забезпечення адаптації підприємств до мінливого зовнішнього середовища. Саме тому, особливої важливості набуває стратегічне управління розвитком підприємств, яке орієнтує діяльність в контексті забезпечення запитів споживачів, а також дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягаючи при цьому конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо вибору стратегії розвитку підприємства, та методів оцінки ефективності обраної стратегії особливо загострюється в сучасному мінливому конкурентному середовищі. Формування стратегії розвитку підприємства, повинно відбуватися з врахуванням новизни, характерної не лише для компанії, але й для галузі ринку і споживачів. Формування стратегії розвитку підприємства передбачає формування цілей діяльності, вибір засобів їх досягнення та джерела залучення коштів.

Вивчення питання формування та вибору стратегії розвитку підприємств висвітлювалось у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них варто відзначити праці І. Ансоффа, О.С. Виханського, О.П. Градова, В.М. Гриньової, М.Е. Портера, О.І. Пушкаря, А. Стрікланда, А.А.Томпсона, В.А. Забродського, А.Т. Зуба, Т. Сааті, В.О. Василенко, І.А. Ігнат'євої, З.Є. Шершньової, Т.І. Ткаченко, Б.М. Мізюка, В.П. Мартиненка, А.А. Мазаракі, Л.Г. Мельника, Ю.М. та ін. [1–3, 5–8]. Проте підприємства у сучасних умовах в своїй діяльності постійно змушені вирішувати проблеми, зумовлені недостатнім рівнем забезпеченості методичними рекомендаціями щодо аналізу та перспектив розвитку середовища функціонування, недосконалістю методики вибору стратегій розвитку підприємства, вибору та контролю системи показників, які б відображали процес реалізації стратегії розвитку та дали б можливість оцінити ефективність її впровадження. Разом з тим, формування стратегії розвитку підприємства зазвичай охоплює аспекти пов'язані з багатьма сторонами діяльностями підприємства, тобто може включати наступні види змін: продуктові, технологічні, організаційні, соціальні.

Однією із основних проблем підприємства є забезпечення безперервності його розвитку. Мінливе бізнесове середовище вимагає від керівників підприємств застосовувати методи та інструменти управління, прийнятні в умовах загального безладу та непередбачуваності зовнішнього ділового середовища.

Теорія стратегічного управління виникла у відповідь на існуючі загрози зовнішнього середовища та посилення його нестабільності. Саме тому формування стратегії розвитку підприємства є невід'ємною частиною успішної діяльності підприємства.

Формулювання цілі статті. Формування стратегії розвитку підприємства, задля усунення чисельних ризиків, що суттєво впливають на рівень економічної безпеки підприємства, повинно містити проведення якісного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, інноваційної ситуації, ресурсів підпри-

ємства. Тому метою статті є визначення можливості формування системи цільових показників діяльності підприємства та на їх основі проведення оцінки ефективності стратегії розвитку підприємства на будь-якому її етапі.

Виклад основного матеріалу. В процесі формування власної стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах вітчизняні підприємства використовують зазвичай узагальнену, неповну і неточну інформацію, щодо різних альтернатив і стикаються з певними проблемами в ході передбачення усіх можливостей, які відкриються в процесі реалізації даної стратегії, за умов появи точнішої інформації і в результаті – нових альтернатив.

Процес формування стратегії розвитку підприємства є визначальним у досягненні успіху виконання стратегічного плану, стабільності та ефективності управління розвитком підприємством. Формування ефективної стратегії підприємства вимагає методики, яка б дала можливість оцінити ефективність діючої стратегії, виявити проблеми в діяльності підприємства, визначити його конкурентні позиції [9].

Стан розвитку малих підприємств в Україні зумовлений мінливим економічним середовищем, а також наявністю управлінських проблем, що виникають внаслідок необхідності миттєвого реагування діяльності підприємства на зміну середовища його діяльності. Лише незначна частина малих підприємств зуміла пристосуватись до ринку, переважна більшість орієнтують свою діяльність на виживання за даних складних умов. Саме тому, з метою оцінки та проведення ґрунтовного аналізу діяльності підприємства, існує необхідність вибору методу, який би дозволив не тільки оцінити результативність діяльності підприємства, але й виявити та врахувати вплив позитивних і негативних факторів на процес діяльності та результати підприємства. Вибрана з врахуванням результатів оцінки діяльності підприємства дозволить підвищити ефективність його діяльності та збільшити.

Основною метою діяльності підприємства є отримання чистого прибутку та досягнення його максимуму. Досягаючи цієї мети, підприємство буде мати можливість інтенсивного розвитку, підвищення якості продукції, отримання більш сприятливих умов зростання конкурентоспроможності товарів. Проте наявність прибутку ще не свідчить про ефективну роботу підприємства, використання прибутку для розширення виробництва тощо [10, 11]. Саме тому пропонуємо використовувати для отримання найбільш повної характеристики ефективності діяльності підприємства використовувати узагальнюючий відносний показник рентабельності активів. Цей показник є інтегральним показником, який враховує багато факторів діяльності підприємства [4]:

$$R_a = NP/TA = NP/S \cdot S/CA \cdot CA/TA = NPM \cdot CATR \cdot WCA = NP/OP \cdot OP/S \cdot S/CA \cdot CA/Ч_{ок} \cdot Ч_{ок}/SE \cdot SE/TA, \quad (1)$$

де R_a – рентабельність активів; $NPM = NP/S$ – норма чистого прибутку (чистий прибуток/об'єм продажу); $CATR = S/CA$ – оборотність оборотних коштів (об'єм продажу/оборотні активи); $WCA = CA/TA$ – частка оборотних активів підприємства (оборотні активи/активи); NP – чистий прибуток, тис. грн; TA – активи, тис. грн; OP – операційний прибуток, тис. грн; S – об'єм продажу, тис. грн; CA – оборотні активи, тис. грн; $Ч_{ок}$ – власні оборотні кошти, тис. грн; SE – власний капітал, тис. грн.

Формула (1) може бути представлена у наступному вигляді:

$$R_a = IP \cdot OPM \cdot CATR \cdot ER \cdot K_m/K_{зк}, \quad (2)$$

де IP – індекс прибутковості; OPM – норма операційного прибутку (чистий прибуток / операційний прибуток); $CATR$ – оборотність оборотних активів (виручка / оборотні активи); ER – коефіцієнт фінансової незалежності (власний капітал/активи); K_m – коефіцієнт маневреності власного капіталу (власні оборотні кошти / власний капітал); $K_{зк}$ – коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами (власні оборотні кошти / оборотні активи).

Процес формування стратегії, найбільш ефективної для цього підприємства, окрім зовнішніх, залежить також і від внутрішніх чинників. Вони включають явища і процеси та охоплюють усі види використовуваних підприємством ресурсів. Внутрішні чинники також мають бути враховані при формуванні стратегії розвитку підприємства. Вони можуть бути враховані наступним чином [4, 10]:

$$R_a = IP \cdot OPM \cdot CATR \cdot ER \cdot K_m/K_{зк} \cdot TA/S \cdot T/S \cdot S/T \cdot S/TA = IP \cdot OPM \cdot CATR \cdot ER \cdot K_m/K_{зк} \cdot I_o^e \cdot I_p \cdot 1/R, \quad (3)$$

де T – середня тривалість виробничого циклу на підприємстві (година, дні, міс.); $I_o^e = TA/S \cdot T/S$ – індекс (показник) внутрішніх обмежень виробничої діяльності підприємства; $I_p = S/T$ – коефіцієнт інтенсивності використання активів підприємства; $R = TA/S$ – коефіцієнт ресурсомісткості роботи підприємства.

Варто зазначити, що кожен з чинників, що входить в показник (3), характеризує певну сферу діяльності підприємства, що дає можливість комплексно оцінити фінансово-виробничу діяльність підприємства: OPM – комерційну; $CATR$, I_o^e , I_p та R – виробничу; IP , ER , K_m , $K_{зк}$ – фінансову. Використання багатофакторної функції (3) дозволяє визначити вплив кожного чинника окремо. Також, використовуючи коефіцієнти еластичності, можемо визначити норму заміщення кожного чинника з метою досягнення максимально ефективного рівня діяльності підприємства.

Коефіцієнт еластичності розраховується шляхом добутку відношень зміни результуючого показника до зміни факторного показника на відношення величини фактора до величини результату.

Відповідно до [4] усі стратегії можуть бути зведені до чотирьох основних типів.

Розглянемо види стратегій докладніше.

1. Стратегія зростання. Характерною рисою даної стратегії є встановлення щорічного значного перевищення показників розвитку підприємства над такими ж за попередній період. Метою та результатом реалізації даної стратегії є зростання обсягів продаж, прибутків, капіталу, зниження витрат на виробництво продукції, зростання оборотності оборотних коштів, зростання фінансової стійкості. Функціонально даний вид стратегії може бути представлений у вигляді:

$$S = f(IP \uparrow, OPM \downarrow, CATR \uparrow, ER \uparrow, K_m \uparrow, K_{зк} \downarrow, I_{об}^e \downarrow, IP \uparrow, R \downarrow, R_a \uparrow), \quad (4)$$

де стрілкою (\uparrow або \downarrow) позначене значне зростання або зменшення показників діяльності підприємства.

2. Стратегія стабільності, яка може бути застосована у випадку, коли керівництво влаштовує положення фірми. Ця стратегія характеризується збереженням обсягів виробництва та збуту продукції підприємства, зниженням витрат виробництва, зростанням оборотності оборотних коштів, підвищенням фінансової стійкості та зростанням прибутку та власного капіталу. Функціонально даний вид стратегії може бути представлений у вигляді:

$$S = f(IP, OPM, CATR \downarrow, ER, K_m, K_{зк}, I_{об}^e, IP, R, R_a \uparrow), \quad (5)$$

де відсутність стрілки означає збереження попереднього рівня показника, а стрілкою (\updownarrow) позначено незначне його зростання.

3. Стратегія скорочення, яка обирається підприємствами найрідше. Характерним для даної стратегії є встановлення цілей, нижчих від рівня попереднього періоду, нестійкий обсяг виробництва та збуту продукції підприємства, утримання досягнутого рівня витрат, зміна рівня оборотності оборотних коштів та нестійке фінансове становище підприємства. Функціонально цей вид стратегії може бути представлений у вигляді:

$$S = f(IP, OPM, CATR, ER, K_m, K_{зк}, I_{об}^e, IP, R, R_a). \quad (6)$$

4. Стратегія банкрутства, за якої відбувається падіння майже усіх показників виробничої і господарської діяльності. Функціонально цей вид стратегії може бути представлений у вигляді:

$$S = f(IP \downarrow, OPM \downarrow, CATR \downarrow, ER \downarrow, K_m \downarrow, K_{зк} \uparrow, I_{об}^e \uparrow, IP \downarrow, R \uparrow, R_a \downarrow). \quad (7)$$

Ці показники можливо проаналізувати на будь-якому етапі розвитку підприємства. також надзвичайно важливим є їх доступність та інформативність з точки зору можливості трактування в контексті ефективності діяльності підприємства. Що стосується динаміки та відповідності змін наведених показників до певної стадії стратегії розвитку підприємства, то даний аналіз може бути проведений у відповідності до інформації, наведеної у таблиці 1.

Значення показників та визначення за їх величиною стратегії розвитку підприємства наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика стратегій розвитку підприємства за показниками

Показник	Значення показника за видами стратегій			
	зростання	стабільності	скорочення (виживання)	банкрутства
Індекс прибутковості IP	$\geq 0,3$	0,1–0,3	0–0,1	< 0
Норма операційного прибутку OPM	> 8	4–8	4–2	< 2
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів $CATR$	$> 2,5$	1,5–2	1,5–1,1	$< 1,1$
Коефіцієнт фінансової незалежності ER	$> 0,5$	0,3–0,5	0,3–0,2	$< 0,2$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу K_m	$> 0,5$	0,4–0,5	0,3–0,4	$< 0,3$
Коефіцієнт ресурсомісткості роботи підприємства R	0–1	1–1,4	1,4–2	> 2
Рентабельність активів $R_a, \%$	$> 6–8$	4–6	2–3	< 2

Для розрахунку відповідних показників використовуються дані бухгалтерського балансу (ф. № 1 “Баланс”) і Звіту про фінансові результати (ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”), представлені в таблиці 2. Згадані звіти є обов’язковими для будь-якого підприємства, що діє у відповідності законодавства України, а тому проблем в отриманні вихідних даних для розрахунку необхідних показників за сьогоднішніх умов діяльності підприємств не існує.

Процес формування стратегії розвитку підприємства можна визначити як логічне та аналітичне обґрунтування перспективного положення фірми залежно від зовнішніх умов.

Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства

Показник	Позначення	Економічне значення
Індекс прибутковості	IP	Характеризує питому вагу чистого прибутку в операційному
Норма операційного прибутку	OPM	Характеризує рентабельність виробництва і продажів продукції. Зростання показника означає підвищення ефективності основної діяльності підприємства
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$CATR$	Характеризує швидкість обороту активів, тобто ділову активність підприємства
Коефіцієнт фінансової незалежності	ER	Характеризує можливість компанії забезпечувати зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних засобів
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	K_m	Показує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності підприємства
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	$K_{зк}$	Характеризує частку власних оборотних коштів у загальній сумі оборотних коштів
Індекс внутрішніх обмежень виробничої діяльності підприємства	I_o^p	Характеризує ступінь впливу внутрішньовиробничих обмежуючих чинників на результат діяльності підприємства
Коефіцієнт інтенсивності використання ресурсів підприємства	I_p	Кількісно і якісно характеризує динаміку економічного розвитку суб'єкта господарювання і якість проходження економічних процесів. Він характеризує економічну "силу" підприємства, забезпечену виробничими, технологічними і організаційними можливостями здійснення виробничо-господарської діяльності
Коефіцієнт ресурсомісткості роботи підприємства	R	Характеризує ефективність використання ресурсів привернутих у виробничо-господарську діяльність, враховуючи внутрішні особливості виробничо-господарської діяльності підприємств

Висновки. Формування стратегії розвитку не є процесом завершеним (в контексті визначення якоїсь певної конкретної дії). Результатом формування стратегії розвитку підприємства є визначення загальних напрямів діяльності підприємства, які забезпечать його розвиток та зміцнення позицій на ринку. Визначена стратегія використовується для фільтрації стратегічних проектів, тобто, відкидаються усі ті, що не сумісні із нею. Розроблена та прийнята стратегія може бути переглянута у випадку, якщо цілі, поставлені підприємством є досягнутими. В процесі розробки стратегії неможливо передбачити усі можливості, що виникнуть при конкретизації цілей та способів їх досягнення. Тому при появі більш повної та точної інформації може виникнути необхідність перегляду прийнятої стратегії [12]. Використання запропонованих показників дасть можливість оперативного проведення якісної та кількісної оцінки діяльності підприємства на будь якому етапі реалізації прийнятої стратегії діяльності підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.
2. Виссема, Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
4. Дерев'яно Ю. М. Науково-методичні засади забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсів : дис... канд. екон. наук : 08.00.04. – Дерев'яно Юрій Миколайович. – Суми, 2008. – 195 с.
5. Мельник Л. Г. Методология развития: монография / Л. Г. Мельник. – Суми : ИТД "Университетская книга", 2005. – 602 с.
6. Мізюк Б. М. Стратегічне управління / Б. М. Мізюк. – Л. : Магнолія, 2007. – 392 с.
7. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел. – СПб. : Питер, 2000 – 336 с.
8. Мочерний С. В. Методология економічного дослідження : монографія / С. В. Мочерний. – Л. : Світ, 2001. – 415 с.
9. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
10. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. М. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
11. Смирнова Н. К. Реализация стратегий компаний: от простого к сложному [Электронный ресурс] / Н. К. Смирнова, А. В. Фомина. – Режим доступа: <http://www.eloobook.com>
12. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. А. Р. Ганцевой, В. Ю. Дроздова, А. Г. Завады и др.]. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.

References

1. Anosoff I. Strategicheskoe upravlenie / I. Anosoff ; Per. S angl. – Moscow Ekonomika, 1989. – 563 p.
2. Vissema X. Menedzment v podrazdelenijah firmy (predprinimatelstvo i koordinacija v decentralizovanoj kompaniji) / X. Vissema ; per. s angl. – Moscow : INFRA-Moscow, 1996. – 288 p.
3. Vihanskij O. S. Strategicheskoe upravlenie / O. S. Vihanskij. – Moscow : Gardarika, 1998. – 296 p.
4. Derevjanko J. M. Naukovo-metodychni zasady zabezpechennia efektyvnosti vyrobnycho-gospodars'koji dijalnosti pidpryjemstva v umovah obmezhenosti resursiv : dys... kand. ekonom. nauk : 08.00.04. – Derevjanko Jurij Mykolajowych. – Sumy, 2008. – 195 p.
5. Mel'nyk L. G. Metodologija rozvitija : monografija / L. G. Mel'nyk. – Sumy : ITD "Univiersiteckaja kniga», 2005. – 602 p.
6. Miziuk B. M. Strategichne upravlinia / B. M. Miziuk. – Lviw : Magnolija, 2007. – 392 p.
7. Mincbierg G. Shkoly strategij / G. Mincbierg, B. Al'stend, D. Lempel. – SPb. : Izd-vo "Piter", 2000 – 336 p.
8. Mochernyj S. V. Metodologija ekonomichnogo doslidzhennia: monografija / S. V. Mochernyj. – Lviw : Swit, 2001. – 415 p.
9. Nalywajko A. P. Teorija strategiji pidpryjemstva. Suchasnyj stan ta napriamky rozvytku : monografija / A. P. Nalywajko. – K. : KNEU, 2001. – 227 p.
10. Porter E. M. Konkurentnaja strategija: Metodika analiza otraslej I konkurentov / E. M. Porter ; [per. s angl. I. Minervin]. – M. : Al'pina biznes buks, 2005. – 454 p.
11. Smirnova N. K. Realizacija strategij kompanij: ot prostogo k slozhnomu [Elektronnyj resurs] / N. K. Smirnova, A. V. Fomina. – Rezhym dostupa: <http://www.elobook.com>
12. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment / A. A. Tompson, A. Dzh. Striklend ; [per. s angl. A. R. Gan-cevoj, V. Ju. Drozdowa, A. G. Zavady, T. V. Kliekoty, E. V. Kondukovoj, K. D. Safonova, I. V. Tarasiuk]. – Moscow : Izdatielskij dom "Vil'jams", 2006. – 928 p.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ АСОРТИМЕНТНОГО
ПОРТФЕЛЮ ФІРМИ НА РИНКУ М'ЯСНИХ ПРОДУКТІВ**

Розглядаються питання, пов'язані з використанням методів оптимізації асортиментного портфелю фірми. Обґрунтована доцільність застосування методів ABC-аналізу, Дібба–Сімкіна, зворотного рейтингу. Здійснюючи подібний аналіз, компанія може визначити перспективи розвитку асортиментів і способи підвищення ефективності керування їм.

Ключові слова: асортимент, оптимізація, метод, прибутковість.

W. O. SHIPULINA
Khmelnytsky National University

**METHODS OF ESTIMATION OF LEVEL OF DIVERSIFICATION ASSORTMENT
BRIEF-CASE OF FIRM AT THE MARKET OF MEAT PRODUCTS**

Abstract – Questions, related to the use of methods of optimization assortment the brief-case of firm, are examined in the article. Grounded expedience of application of methods of ABC-analysis, Dibba-Simkina, reverse rating. At the unbalanced structure of assortments the level of income and competitiveness goes down on the segment of market. Carrying out a similar analysis, a company can define the prospects of development of assortments and methods of increase of management efficiency to them. At the use of method of the reverse rating we get an optimum assortment row, which provides optimization of the production program of enterprise. Application of method of the reverse rating at making decision about an update and eliminacii of separate positions in an assortment row, as a rule, gives far more reliable results in comparing to the use of method of the direct rating (statisticians of sales). The proper ground of assortments of products which is produced provides companies serious competitive edges.

Key words: assortment, optimization, method, profitability.

Постановка проблеми. Товарна політика визначає ринкові дії товаровиробника або торговельного посередника на основі чітко сформульованої стратегії підприємства. Розроблена стратегія забезпечує формування асортиментів і його керування, рівень конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні, визначення оптимальних товарних ніш (сегментів), відповідність упакування, маркування, сервісного обслуговування товарів. Нечіткість напрямків товарної політики послаблює структуру асортиментів через вплив випадкових або неврахованих поточних факторів, втраті контролю над конкурентоспроможністю й комерційною ефективністю товарів [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем обґрунтування й формування асортиментної політики підприємств присвячені праці відомих закордонних учених І. Ансофа, Г. Армстронга, Б. Бермана, А. Дайана, Н. Діксону, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, М. Портера, українських учених В.Я. Кардаша, С.І. Чеботаря, С.М. Ілляшенко, Н.О. Бабенко.

Метою статті є визначення особливостей формування і диверсифікації товарного асортименту на виробничому підприємстві та визначення методів його оптимізації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, розширення ринкової частки, збільшення кількості клієнтів.

Виклад основного матеріалу. Асортиментна політика спрямована на: вивчення і задоволення запитів споживачів; використання технологічних знань; забезпечення стабільності фінансових результатів, коли оптимізація асортиментів дає очікуваний рівень рентабельності й обсяг прибутку; залучення нових споживачів; високий рівень гнучкості за рахунок диверсифікованості виробничої програми діяльності фірми.

Оптимально підібраний асортиментний портфель організації безпосередньо впливає на ефективність збутової діяльності, що дозволяє управляти маржинальним доходом й, отже, часткою чистого прибутку у обсязі продажу продукції. При незбалансованій структурі асортиментів знижується рівень прибутку і конкурентоспроможності на сегменті ринку і, спостерігається втрата ринку збуту підприємства [5].

Якісний і своєчасний аналіз асортиментів забезпечується використанням відомих і універсальних методів, які надають можливість на підставі отриманої інформації корегувати склад асортиментів. Аналіз асортиментного портфелю фірми містить у собі використання так званих “класичних схем” для аналізу портфелю компанії або “матриць аналізу”. Поняття категорії “портфель” компанії розглядається як набір товарів (послуг), що випускаються компанією або як сукупність важливих підрозділів фірми, і відповідно, тому дослідники оперують або категорією “товар”, або категорією “підрозділ”.

Одним з найбільш популярних і ефективних методів аналізу асортиментів є ABC-аналіз. Ідея ABC-аналізу будується на принципі Парето – відоме правило “20/80”. Результатом є комплектування продукції групи “А” (асортиментні позиції, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить 80 % від загальної суми параметрів), групи “В” (асортиментні позиції, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить від 81 до 94 % від загальної суми параметрів) і групи “С” (інші асортиментні позиції, сума часток яких становить від 95 до 100 % від загальної суми параметрів).

Аналіз по матриці BCG (Бостонської консалтингової групи) відображає позиції асортиментних груп у загальному обсязі продажів і з урахуванням темпу росту в порівнянні з базовим періодом. Точку розподілу товарів за темпами зростання визначають як середній темп зростання всього асортименту продукції за

певний період. Точка, що позначає товар, має розмір залежно від його внеску в прибуток компанії або маргінального доходу на обсяг від продажів даного товару. В результаті отримуємо чотири групи товарів відповідно до віднесення конкретного товару у відповідний квадрант: “зірки”, “дійні корови”, “важкі діти”, “собаки” і розробляємо відповідну продуктову стратегію.

Аналіз з використанням цієї матриці також необхідно здійснювати поквартально з метою прогнозу позиції товару в асортименті й впроваджувати заходи, спрямовані на усунення несприятливих тенденцій. Оптимальний варіант продуктового портфеля – це прибуткові продукти і продукти, що перебувають на стадії впровадження й росту. Продукти, що ставляться до другої категорії, розвиваються за рахунок першої.

Аналіз за методом Дібба–Сімкіна – це інструмент стратегічного аналізу, що дозволяє класифікувати продукцію за пріоритетними напрямками розвитку конкретних товарних груп, визначити ключові позиції асортиментного ряду, а крім того оцінити ефективність структури асортиментного ряду й розглянути напрямки її оптимізації [4]. Аналізується інформація про динаміку продажів і собівартості товару (причому в розрахунок береться лише змінна частина витрат, окрім їх постійної частини). По показниках співвідношення між обсягом продажів, вираженим у вартісних показниках, і внеском у погашення витрат продукція компанії може бути віднесена до однієї із чотирьох категорій (фінансовий внесок у покриття витрат розраховується як різниця між виторгом від реалізації товарів і змінних витрат).

Група товарів А є джерелом для додавання нових асортиментних позицій, вона приносить більший прибуток у порівнянні з іншими групами. Група товарів В1 має потенціал до збільшення прибутковості за рахунок активізації маркетингових зусиль. Група товарів В2 – це група з високим рівнем рентабельності і одночасно з високими обсягами продажів, що істотно збільшує прибуток компанії, тому слід посилити стимулювання збуту, рекламу, мерчандайзинг. Група товарів С має низький потенціал до збільшення прибутковості і доцільно проаналізувати поступову заміну цієї категорії. Додатковими факторами використання цього методу є: час присутності товару на ринку, інформація про обсяги виробництва цієї продукції у конкурентів, ринкові тенденції, (наприклад, популяризація здорового способу харчування з екологічно чистих видів сировини обумовлює збільшення попиту на екологічно чисті продукти харчування).

Оптимізація асортиментного портфеля припускає керування маржинальним доходом і часток чистого прибутку у виторзі компанії. Для пошуку варіантів оптимізації асортиментів розраховують наступні показники: точку беззбитковості, граничний прибуток, обсяг продажів [1]. Відомо, що виробничі витрати дуже чутливі до складу асортиментів. Наприклад, скорочення наполовину асортиментів підвищує продуктивність на 30 %, скорочує витрати на 17 % і істотно знижує точку беззбитковості. Повторне скорочення асортиментів підвищує продуктивність на 75 %, скорочує витрати на 30 % і знижує точку беззбитковості більш ніж на 50 %.

У більшості випадків зі збільшенням асортиментів витрати збільшуються (зазвичай на 20–35 % на одиницю продукції при подвоєнні асортиментів). Це теорія перевірена на практиці, однак, надмірне скорочення асортиментів крім зниження виробничих витрат може також привести до різкого зниження продажів, тому що вузькі асортименти не буде задовольняти споживачів.

Оновлення асортименту часто пов’язане з елімінацією продукту (виведенням), тому що збільшення параметрів асортиментів (глибини, ширини) спричиняє безліч проблем, починаючи від обмеженого простору полиці і закінчуючи економічною обґрунтованістю існування позиції в асортименті. Оптимізувати процес елімінації можна із застосуванням методу зворотного рейтингу [2].

Вирішити завдання виведення на прикладі чотирьох сортів вареної ковбаси можливе, якщо на базі проведених опитувань відомі купівельні переваги споживачів, а саме: ковбаса молочна “Преміум” – 37 %, ковбаса молочна “Фірмова” – 30 %, сосиски “Люкс” – 19 %, сосиски “Лікарські” – 14 %. Варіанти елімінації потребують вилучення того з сортів, щоб ті, що залишилися, давали максимальний сумарний результат продажів. Також необхідно розглянути можливість продажу тільки двох сортів ковбаси, які варто залишити з мінімальною втратою в продажах.

Проведемо сумарний підрахунок переваг споживачів (за критерієм найбільшого обсягу продажів):

- 1) ковбаса молочна “Преміум”+ ковбаса молочна “Фірмова” + сосиски “Люкс” = 86 %;
- 2) ковбаса молочна “Преміум”+ ковбаса молочна “Фірмова” = 67 %;
- 3) ковбаса молочна “Преміум” = 37 %.

Розрахунок на основі “прямого рейтингу” не враховує деяких моментів, а саме: споживач може з легкістю замінити відсутній продукт іншим, хоча і не на тривалий період часу (табл. 1).

Таблиця 1

Варіанти заміни продуктів споживачами у випадку відсутності одного з них

Куплять на заміну у випадку відсутності:	Купують найчастіше, %:			
	ковбасу молочну “Преміум”	ковбасу молочну “Фірмова”	сосиски “Люкс”	сосиски “Лікарські”
ковбаси молочної “Преміум”	×	4	6	5
ковбаси молочної “Фірмова”	12	×	7	1
сосисок “Люкс”	13	7	×	2
сосисок “Лікарських”	7	0	2	×

Проаналізуємо купівельні переваги споживачів у випадку відсутності у продажу одного з сортів й результуючі продажі (табл. 2).

Таблиця 2

Відсоток переваг у випадку елімінації одного з аналізованих продуктів

Куплять на заміну у випадку відсутності:	Результати прямого рейтингу, %	Купують найчастіше, %:			
		ковбасу молочну "Преміум"	ковбасу молочну "Фірмова"	сосиски "Люкс"	сосиски "Лікарські"
ковбаси молочної "Преміум"	37	×	37+ 4	37 + 6	37 + 5
ковбаси молочної "Фірмова"	30	30 + 12	×	30 + 7	30 + 1
сосисок "Люкс"	19	19 + 13	19 + 7	×	19 + 2
сосисок "Лікарських"	14	14 + 7	14 + 0	14 + 2	×
Результуючі продажі	–	95	81	96	94

Фактор лояльності відіграє важливу роль у тому, що споживачем не буде обраний продукт конкурента. Як бачимо, максимальний результат продажів від трьох сортів отримано у випадку виведення сосисок "Люкс". Проаналізуємо варіант виведення двох сортів ковбаси – сосисок "Люкс" і сосисок "Лікарських" (табл. 3).

Таблиця 3

Результуючі продажі у випадку елімінації двох видів продуктів

Куплять на заміну у випадку відсутності:	Результати прямого рейтингу, %	Купують найчастіше:			
		ковбасу молочну "Преміум"	ковбасу молочну "Фірмова"	сосиски "Люкс"	сосиски "Лікарські"
ковбаси молочної "Преміум"	37	×	47	×	48
ковбаси молочної "Фірмова"	30	49	×	×	38
сосисок "Люкс"	19	×	×	×	×
сосисок "Лікарських"	14	23	×	×	×
Результуючі продажі	–	72	47	×	86

Відмова від сосисок "Люкс" і сосисок "Лікарських" мінімізує втрати обсягу продаж до 14 % (100–86 %). Доцільно провести аналіз того, який вид продукції забезпечує максимальний обсяг продажів (табл. 4). Як бачимо, продаж ковбаси молочної "Преміум" з урахуванням переваг споживачів в разі відсутніх у продажі трьох сортів дають 52 % від продажів у випадку наявності всіх чотирьох позицій, і це більше, ніж 50 % – аналогічний показник у ковбаси молочної "Фірмова".

Таблиця 4

Результуючі продажі у випадку елімінації трьох позицій асортиментного ряду

Куплять на заміну у випадку відсутності:	Результати прямого рейтингу, %	Купують найчастіше:			
		ковбасу молочну "Преміум"	ковбасу молочну "Фірмова"	сосиски "Люкс"	сосиски "Лікарські"
ковбаси молочної "Преміум"	37	×	52	×	×
ковбаси молочної "Фірмова"	30	50	×	×	×
сосисок "Люкс"	19	×	×	×	×
сосисок "Лікарських"	14	×	×	×	×
Результуючі продажі	–	50	52	×	×

Таким чином, метод зворотного рейтингу оптимізує асортиментний ряд в наступному порядку: ковбаса молочна "Преміум" + ковбаса молочна "Фірмова" + сосиски "Люкс" (96 %); ковбаса молочна "Преміум" + ковбаса молочна "Фірмова" (86 %); ковбаса молочна "Преміум" (52 %).

Застосування методу зворотного рейтингу у порівнянні з прямим рейтингом дає, як правило, кращий результат за рівнем обґрунтованості. Прийняття рішень про впровадження методу зворотного рейтингу визначає ліквідацію саме тій позиції в максимальній матриці асортиментів, що найменш відображається на обсязі продажу продукції. Рішення за прямим рейтингом може спотворити ринкову ситуацію і привести до небажаних наслідків – падіння обсягів продажу та втрати клієнтів.

Обмеженням в застосуванні методу зворотного рейтингу в процесі оптимізації товарного асортименту потребує розробки програмного забезпечення з метою прискорення вирішення проблем, а також підвищення ступеню варіативності прийнятих рішень. Такий підхід забезпечує зменшення витрат і можливість зниження ціни на продукцію та сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Кількість товару, запропонованого споживачам вимірюється квотою, що виражені в пропорціях кількості SKU (Stock Keeping Unit) – ідентифікатор товарної позиції, одиниця обліку запасів, використо-

вуваний у торгівлі для відстеження статистики для реалізованих товарів, і саме відповідно до цієї квоти аналізована товарна позиція повинна бути в наявності. Планова кількість SKU у матриці переваг визначає кількість SKU у товарних групах відповідно до встановлених квот; сформована квота в кожній товарній групі подається асортиментними позиціями відповідно до їх рангу.

Розрахунок прямого рейтингу нового продукту будується на розрахунок споживчих трендів, росту сегмента, силі зонтичного бренда (найменування, використовуване для більш ніж одного товару), цінової еластичності й інших параметрів. В наявності достовірна інформація про те, у яку групу асортименту увійде нова пропозиція й на яку частку продажів у ньому претендує, тобто це призведе до перерозподілу загального обсягу продажу продукції.

Застосування методу зворотного рейтингу при прийнятті рішень про оновлення й елімінації окремих позицій в асортиментному ряді, дає набагато достовірніші результати у порівнянні із використанням методу прямого рейтингу (статистики продажів). Область застосування прямого рейтингу обмежена групами, сегментами, які мають низькі показники взаємозамінності для кінцевих споживачів. У тих випадках, де рівень взаємозамінності середній або високий, метод зворотного рейтингу дозволяє отримувати більш надійні результати і забезпечує найвищі обсяги продажу продуктів.

Висновки. Обґрунтування асортиментів продукції забезпечує компанії конкурентні переваги. Прагнення збільшити споживання існуючого товару за рахунок пошуку нових функціональних сфер й нових сегментів ринку визначає головне завдання товарної політики – керування асортиментами продукції, необхідні інвестиції для підвищення його прибутковості.

Література

1. Абанин И. Модели оптимизации ассортиментной политики торгового предприятия / И. Абанин // Финансовая газета. – 2004. – № 43 (6710). – С. 12–15.
2. Алексеев А. Применение обратного рейтинга [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Маркетинг менеджменту. – 2008. – № 5. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/libmm/prin/reverse_rating.htm
3. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації : монографія / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько. – Суми : Університетська книга, 2009. – 328 с.
4. Левчук Н. И. Состояние и проблемы развития мясопродуктов / Н. И. Левчук, О. Н. Левчук // Мясное Дело. – 2007. – № 3. – С. 38–41.
5. Памбухчянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности / О. В. Памбухчянц. – М. : Дашков и Ко. – 2005. – 636 с.

References

1. Abany`n Y`. Modely` opty`my`zacy`y` assorty`mentnoj poly`ty`ky` trgovogo predpny`yaty`ya / Y`. Abany`n // Fy`nansovaya gazeta. – 2004. – # 43 (6710). – S. 12–15.
2. Alekseev A. Pryn`meneny`e obratnogo rejty`nga [Электронный ресурс] / A. Alekseev // Markety`ng Menedzhment. – 2008. – # 5. – Rezhym`m dostupu: http://www.marketing.spb.ru/libmm/pricing/reverse_rating.htm
3. Ilyashenko S. M. Markety`ngova tovarna polity`ka promy`slovogo pidpny`yemstva: upravlinnya strategiyamy`dy`versy`fikaciyi : monografiya / S. M. Ilyashenko, G. O. Peresad`ko – Sumy` : Universty`tets`ka kny`ga, 2009. – 328 s.
4. Levchuk N. Y`. Sostoyany`e y` problemy` razvy`ty`ya myasoproduktov / N. Y`. Levchuk, O. N. Levchuk // Myasnoe Delo. – 2007. – # 3. – S. 38–41.
5. Pambuchy`yancz O. V. Organy`zacy`ya y` texnologiy`ya kommercheskoj deyatel`nosty` / O. V. Pambuchy`yancz. – M. : Dashkov y` Ko, 2005. – 636 s.

Надіслана/Written: 29.05.2014 р.

Надійшла/Received: 1.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах динамічного середовища функціонування підприємств узагальнено зарубіжний досвід управління нематеріальними активами. Запропоновано інноваційний підхід до управління нематеріальними активами, що забезпечить конкурентні переваги, на основі створення та функціонування інтелектуальної моделі управління нематеріальними активами.

Ключові слова: стратегія, управління нематеріальними активами, інтелектуальна модель управління, моніторинг.

L. V. KUKURUDZYAK

Vinnitsa College of National University of Food Technology

FORMATION OF ENTERPRISES' INTANGIBLE ASSETS MANAGEMENT STRATEGY

Abstract – Considering dynamic enterprises' functioning is proposed an intellectual model of intangible assets management that will be based on object-oriented analyses. West and Japanese approaches to intangible assets management is combined and defined a competitive strategy which will be based on management innovations. The objects of the intellectual model and main aspects of their interaction are stated. For providing actualization of intellectual management system functioning and forming information flows is proposed to implement automatic monitoring of management system's objects. The proposed approach to the management of intangible assets on the basis of monitoring and object-oriented analysis enables the implementation of competitive strategy that would meet the requirements of today's dynamic environment. The feature of the proposed control system is the ability to react quickly, analyze and support the adoption of certain management decisions. The intangible assets management gives an opportunity to respond operatively to the changes in modern environment where enterprises function.

Key words: strategy, intangible assets management, intellectual model of management, monitoring.

Постановка проблеми. Як відповідь на посилення змін у зовнішньому середовищі, виникає необхідність здійснення підприємством постійних інновацій. Інноваційна активність підприємства стає однією із основних умов забезпечення конкурентоспроможності, що підтверджується результатами як вітчизняних так і зарубіжних досліджень. Кризові умови в економіці є одним із каталізаторів пошуку нових підходів до управління і забезпечення їх успішного функціонування як в поточному так і стратегічному періодах, одним із напрямків управління є оптимізація управління нематеріальними активами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток теоретичних та практичних основ в управлінні нематеріальними активами підприємства розкриваються в роботах вчених Р. Каплана, Д. Нортон, Б. Лева, Д. Волкова, Т. Гараніна, вітчизняні науковці Слободянюк Н. [1] зосереджують увагу на розробці теоретико- методологічних основ формування системи управління нематеріальними активами промислових підприємств, спрямованих на підвищення їх ефективності, Іванченко Н. [2] розглядає нематеріальні активи як складову системно-ситуаційної моделі розвитку підприємства, Дишкант М. [3] акцентує увагу на виборі комбінації альтернативних методів інвестицій у нематеріальні активи з метою максимізації додаткового прибутку від впровадження інновацій.

Аналіз результатів наукових досліджень показав, що незважаючи на значну кількість публікацій з управління нематеріальними активами, багато сторін цього питання залишаються мало розкритими та дискусійними. Існують проблеми в управлінні в стратегічному періоді з концентрацією на активному використанні в бізнес-процесах нематеріальних активів. На більш пильну увагу заслуговує управління нематеріальними активами з урахуванням мінливості зовнішнього середовища.

Формування цілі статті. Враховуючи складність та неоднорідність підходів до управління нематеріальними активами у статті зосередимось на узагальненні підходів та визначенні стратегії управління нематеріальними активами на основі моделі, що буде базуватись на об'єктно-орієнтованому аналізі.

Виклад основного матеріалу. В результаті проведених досліджень визначено, що нематеріальні активи забезпечують високе стратегічне значення в діяльності підприємств. Одним з напрямків позитивних світових змін було пріоритетне використання у діяльності компаній нематеріальних активів, що призводило до виробництва капіталу. На сьогодні позитивно цей досвід застосовується в Китаї, Індії та інших південно-східних країнах. Активну політику відносно інтенсифікації відтворення і використання інтелектуального капіталу проводить Китай, який розробив стратегію "Державна система з освоєння нововведень на тлі настання епохи економіки знань" [4, с. 123–127].

Західний напрям концентрує свою увагу на всьому потенціалі компанії: досвіді, знаннях персоналу та результатах науково-технічної діяльності, що можуть бути використанні в ринкових умовах. Основа західного напрямку базується на тому, що основним чинником підвищення результативності діяльності є управління певним набором здібностей, компетенції персоналу як основного ресурсу компанії. Вирішальна роль в західному напрямку виділяється в підвищенні конкурентоспроможності компанії створювати нові нематеріальні активи, тобто такі переваги які неможна практично скопіювати [5].

Досліджуючи досвід розвинутих країн в управлінні нематеріальними активами дозволило уявити різні позиції до розуміння сутності даної економічної категорії а також і до управління – це, в першу чергу, японський і західний. Японія більше акцентує свою увагу на інноваційній діяльності суб'єкта господарювання, науково-технічній діяльності та організаційних особливостях. Західні компанії застосовують ресурсний підхід, при якому вартість інтелектуального капіталу визначається як частина вартості їх активів. Японський підхід відрізняється від західного високою швидкістю розробки і впровадження інновацій, зосереджує свою увагу на здібностях компанії ефективно використовувати вже наявні нематеріальні активи в господарській діяльності та в процесі виробництва нових знань на відміну від західного напрямку який зосереджується на забезпеченні компанії статичними нематеріальними активами [5]. Таким чином вибір стратегії управління нематеріальними активами вітчизняних підприємств повинен ґрунтуватись на доцільності та ефективності. Визначені чинники в першу чергу характеризуються високим ступенем взаємодії між об'єктивно існуючими змінами в бізнес-процесі підприємства та ступенем задоволеності споживачів.

Однією із основних стратегій має бути конкурентна стратегія, що буде базуватись на інноваціях в управлінні нематеріальними активами. Ключовими характеристиками цієї стратегії виступає спроможність генерувати нові знання, оперативно адаптуватись, мати високу гнучкість та використовуватись у бізнес-діяльності. Сучасний рівень розвитку економіки характеризується високим рівнем невизначеності, що вимагає активного впровадження інтелектуальних систем управління, в якій знання про невідомі характеристики об'єкта управління і навколишнє середовище формуються в процесі навчання і адаптації, а отримана при цьому інформація використовується в процесі автоматизованого прийняття рішень.

Управління підприємствами харчової промисловості не відповідають сучасному рівню розвитку провідних галузей. Однією із причин можна назвати те, що не завжди враховуються передові науково-технічні досягнення, а в деяких випадках прослідковується політика самоізоляції галузі від суміжних галузей. Однак поступово і в харчовій промисловості освоюються передові технології управління процесом виробництва, хоча, існує і ряд специфічних особливостей, які стримують повне впровадження передових досягнень науково технічного прогресу. В наш час багато інформаційних просторів суб'єктів господарювання, приймають участь у розробці, впровадженню та використанні програмних систем, що вже достатньо комп'ютеризовані, а процеси, що здійснюються з використанням передових інформаційних технологій.

Аналізуючи наукові публікації за методами моделювання і набуття нових знань, що використовуються в інтелектуальних системах управління, показує, що найбільш розповсюдженими чинниками, які відмічаються в знаннях, що отримують від експертів, це невизначеність, неточність, неоднозначність і неповнота.

Загальний алгоритм створення системи управління нематеріальними активами відповідає підходам об'єктно-орієнтованого аналізу [6]. Модель інтелектуальної системи управління передбачає постійний моніторинг всіх об'єктів системи: нематеріальних активів, персоналу підприємства, структурних підрозділів підприємства та об'єктів зовнішнього середовища. Метою моніторингу кожного об'єкту системи є формування інформаційних потоків, які містять оперативну інформацію про поточні значення їх властивостей та параметрів, які можуть досить швидко змінюватись, реагуючи на внутрішні і зовнішні чинники.

Процедура моделювання у своїй основі передбачає визначення взаємозв'язків між об'єктами системи, визначення функціональних можливостей впливу одних об'єктів на інші, встановлення шляхів та можливостей отримання необхідних інформаційних потоків. Управління нематеріальними активами включає в себе цілий комплекс задач, здійснення яких реалізується у відповідності з розробленою організаційною схемою управління підприємством. Для більш ефективного функціонування інтелектуальної системи управління нематеріальними активами підприємства доцільно у кожному структурному підрозділі підприємстві виокремити окремого працівника, що буде генерувати інформацію про нові знання, методи, інші можливі в стратегічному баченні об'єкти нематеріальних активів, які будуть формувати компетентний контингент менеджменту нематеріальних активів. При появі нової ідеї на підприємстві необхідно визначити, чи використовувати ідею без правової охорони, чи існують аналоги на ринку, які переваги чи недоліки нової ідеї, чи підлягає публікації і захисту, чи буде використовуватись як комерційна таємниця, чи не заслуговує на увагу взагалі, де буде застосовуватись, який орієнтований ефект підприємство може отримати, життєвий цикл об'єкта і чи використовувати після надання відповідних прав захисту лише в діяльності свого підприємства, на підприємстві і через продаж ліцензій, лише продаж ліцензій, продаж нематеріального активу та інші можливі види діяльності пов'язані з використанням нематеріального активу. Окрім того в базі даних нематеріальні активи має фокусуватись інформація про вартість об'єкту, сферу його використання на підприємстві, амортизацію та ін. Такий підхід до управління нематеріальними активами зачіпає не лише об'єкти нематеріальних активів, а весь бізнес-процес підприємства в цілому, якому притаманне стратегічне бачення. Для такої системи особливо важливими є зв'язки і сумісність між усіма структурними підрозділами підприємства.

В умовах невизначеності і неповноти інформації, слабо структурованих завдань з врахуванням змін підприємства як системи в часі необхідно орієнтуватись на конкурентну стратегію. Цілі і задачі які необхідно вирішити для досягнення бажаного результату підприємством з використанням інтелектуальної системи управління нематеріальними активами допоможе визначити яка ціль чи задача є перспективнішою у порівнянні з іншими. Існуюча база знань та база даних моделі інтелектуальної системи повинна акумулювати нормативні та специфічні знання щодо управління нематеріальними активами. Функціонування цієї моделі може характеризуватись такою послідовністю: 1) визначення цілі, або задачі відповідно до стратегії;

2) врахуванням досвіду; 3) аналіз ринків збуту; 4) визначення чинників невизначеності, або випадковості; 5) проведення дії; 6) оцінка можливої бізнес-ситуації; 7) кінцева ситуація – прийняття рішення. Для відображення послідовності і застосування знань в інтелектуальній моделі необхідно враховувати, що сучасне підприємство є складною динамічною системою в якій взаємодіє і функціонує багато підсистем нижчого рівня та постійно здійснює вплив чинник випадковості як у внутрішньому так і зовнішньому середовищі.

Актуалізація дій в інтелектуальній системі управління нематеріальними активами характеризується знаннями, що є в системі, тому оцінюється поточним станом бази знань та даних. Для забезпечення актуалізації діяльності інтелектуальної системи управління необхідно здійснювати постійний автоматизований моніторинг усіх об'єктів системи управління, за рахунок чого буде відбуватись формування інформаційних потоків, що містять оперативну інформацію про необхідні параметри та властивості системи.

В сучасних умовах не існує єдиної методології формування інтелектуальної системи управління нематеріальними активами спроможних моделювати і аналізувати різноманітні види знань із різних структурних підрозділів підприємства та інших джерел, які будуть спроможні вирішувати складні задачі, здатних навчатись на основі досвіду персоналу і адаптуватись до змін зовнішнього середовища. В основі побудови інтелектуальної системи управління нематеріальними активами повинна бути методологія, яка буде об'єднувати предметні бази даних і виробництва з інтелектуальними методами, де буде формуватись середовище для прийняття і оптимізації управлінських рішень.

Висновки. Результати проведеного дослідження управління нематеріальними активами підприємства показують, що підходи, які склались вимагають від вітчизняної науки управління найоптимальнішого підходу відповідно до сучасного рівня розвитку економіки. Саме ефективне використання нових підходів до управління нематеріальними активами допоможе підприємствам зайняти лідируючі конкурентні позиції вітчизняним підприємствам. Запропонований підхід до управління нематеріальними активами на основі моніторингу та об'єктно-орієнтованого аналізу дає можливість впровадження конкурентної стратегії яка б відповідала вимогам сучасного динамічного середовища. Особливістю запропонованої системи управління є можливість швидкого реагування, аналізу та допомоги прийняття певних управлінських рішень. Є перспективним дослідження формування баз даних для кожного структурного об'єкта інтелектуальної моделі управління нематеріальними активами, визначення взаємозв'язків між ними та вимог до кожного об'єкта.

Література

1. Слободянюк Н. О. Формування системи управління нематеріальними активами промислових підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / Н. О. Слободянюк. – Маріуполь, 2010. – 22 с.
2. Іванченко Н. О. Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / Н. О. Іванченко. – К., 2007. – 22 с.
3. Дишкант М. В. Моделювання управління нематеріальними активами на підприємстві : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.03.02 “Економіко-математичне моделювання” / М. В. Дишкант. – К., 2003. – 14 с.
4. Макаров В. Интеллект нации – конкурентное преимущество России / В. Макаров // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 123–127.
5. Тайна нематериальных активов: рациональная магия или хитрый блеф? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article18042.htm>
6. Ларман Крег. Применение UML и шаблонов проектирования / Крег Ларман ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.

References

1. Slobodjanjuk N. O. Formuvannja systemy upravlinnja nematerial'nyh aktyvamy promyslovyh pidpryjemstv : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy” / N. O. Slobodjanjuk. – Mariupol', 2010. – 22 p.
2. Ivanchenko N. O. Mehanizm upravlinnja nematerial'nyh aktyvamy na pidpryjemstvah legkoi' promyslovosti : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy” / N. O. Ivanchenko. – K., 2007. – 22 p.
3. Dyshkant M. V. Modeljuvannja upravlinnja nematerial'nyh aktyvamy na pidpryjemstvi : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.03.02 “Ekonomiko-matematychno modeljuvannja” / M. V. Dyshkant. – Kyi'v, 2003. – 14 p.
4. Makarov V. Yntellekt nacyu – konkurentnoe preymushhestvo Rossyy / V. Makarov // Problemy teoryy u praktyky upravlenija. – 2004. – № 1. – P. 123–127.
5. Tajna nemateryal'nyh aktyvov: racyonal'naja magyja yly hytryj blef? [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupa: <http://www.apn.ru/publications/article18042.htm>
6. Larman Kreg Prymenenye UML y shablonov proektyrovanyja / Kreg Larman ; Per. s angl. – 2-e yzd. – M. : Vyl'jams, 2002. – 624 p.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.

Надійшла/Received: 5.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. М. Ткачук

ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДІВ І МЕТОДИК ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Виконано дослідження методів оцінки ризиків, зроблено порівняльний аналіз основних розглянутих методів оцінки ризику. Зроблено висновок, що для успішного ведення бізнесу необхідне поєднання класичних методів оцінки та управління ризиками із сучасними методами з використанням програмування.

Ключові слова: ризик, класифікація методів оцінки ризиків, методики кількісної оцінки ризиків.

T. V. GOLOVACH
Khmelnitsky National University

THE REVIEW OF MODERN METHODS AND TECHNIQUES OF ASSESSMENT OF ECONOMIC RISK

Abstract – Exploration of risk assessment methods, made a comparative analysis of the main methods of risk assessment. The conclusion is made that for a successful business you need a combination of classical methods of risk assessment and management with modern methods of programming.

Key words: risk, the classification of risk assessment methods, methods of quantitative risk assessment.

Постановка проблеми. Ризик є невід'ємним елементом діяльності будь-якого підприємства, що функціонує в ринковій економіці. Головними завданнями управління ризиками можна назвати: забезпечення повного контролю над ризиками за рахунок їх опису і оцінки, ефективна система моніторингу та своєчасне виявлення нових ризиків; впровадження принципів обліку ризиків для прийняття управлінських рішень; аналіз впливу ризиків на ключові показники діяльності фірми, включаючи її вартість; забезпечення прогнозованості ризиків і, відповідно, страхування від втрат; можлива мінімізація ризиків і втрат за умови дотримання економічної доцільності; забезпечення ефективного зв'язку між прагненням підприємства отримати прибуток і прагненням зробити це з мінімальними втратами, тобто забезпечення оптимального поєднання дохідності та ризику. Аналіз економічних ризиків та їх кількісне вимірювання дозволяє порівняти величину ризику різних господарських операцій та обирати той варіант, який найбільше відповідає обраній підприємством політиці управління господарською діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В підприємницькій діяльності для виявлення, оцінки і аналізу такого багатомірного, багатаспектного феномена як “економічний ризик” існують різноманітні способи (методи). Методичним аспектам оцінки ризиків присвячені дослідження українських та іноземних науковців, зокрема таких, як: А.П. Альгіна, І.Т. Балабанова, П.І. Верченко, В.В. Вітлінського, Л.В. Временко, В.В. Глушенко, І.В. Гончарова, П.Г. Грабового, В.М. Гранатурова, В.Б. Живетіна, С.З. Жижніна, І.В. Зайцева, А.Б. Камінського, Р.М. Качалова, М.М. Клименюка, М.Г. Лапусти, В.В. Лук'янової, О. Моргенштерна, С.І. Наконечного, Дж. Неймана, С.І. Полтавцева, Б.А. Райзберга, О.Л. Устенко, Е.А. Уткіна, В.В. Черкасова, Г.В. Чернова, Д.А. Штефанича, О.І. Ястремського та ін.

На практиці, нажалю, наукові розробки у цій сфері залишаються недостатньо затребуваними. В першу чергу це пояснюється тим, що сформувався уявлення про складність процедур оцінювання ризиків та обов'язковості застосування як серйозного математичного інструментарію, так і спеціального програмного забезпечення. Але існує і безліч більш простих, проте досить точних, застосованих до реальної сфери економіки, методів і методик. Саме тому представляється можливим дати огляд основних методів оцінки та аналізу економічних ризиків.

Виклад основного матеріалу. Методи і методики оцінювання економічних ризиків класифікують неоднаково. Поширеним є поділ цих методів на кількісні та якісні; що застосовуються в умовах визначеності (абсолютні і відносні) та часткової невизначеності (статистичні та імовірнісні).

Існує поділ методів на групи за типами та видами оцінюваних ризиків: технічних, інвестиційних ризиків, ризику банкрутства, ринкового, кредитного, операційного; внутрішньогосподарського ризику; ризику фінансових активів і портфелів.

У переважній більшості наукових робіт, присвячених питанням оцінки та аналізу ризиків, як самостійні групи розглядаються математико-статистичні і імовірнісні, експертні (евристичні), розрахунково-аналітичні, іноді – аналогові методи. Вже в рамках кожної групи методів виділяються конкретні способи та методики, адаптовані для тих чи інших економічних умов і видів діяльності. Ці методики можуть носити як вузький спеціалізований характер, так і претендувати на більшу або меншу універсальність застосування, наближаючись тим самим до методів аналізу. Для точного і повного з'ясування можливих наслідків від ризиків підприємницької діяльності можна використовувати наступні методи: попередньо складені проблемно-орієнтовні таблиці (питання), різні методи прогнозування та експертного прогнозування.

Попередньо складені проблемно-орієнтовні таблиці застосовуються до різних ситуацій; вони можуть час від часу змінюватися, вдосконалюватися. Таблиця складається з питань, які дозволяють виявити

широкий спектр потенційних наслідків того чи іншого рішення. У деяких питаннях можна сформулювати відповіді і кількісно. Для виявлення потенційних наслідків ризикових подій використовуються методи прогнозування. Одним з таких методів є метод математичної оцінки тенденцій, або метод математичної екстраполяції. Суть його полягає в математичному описі закономірності конкретного процесу, спостережуваного в минулому, і поширенні (екстраполяції) цієї закономірності на майбутнє. Однак слід зауважити, що прогнози будуть правильними тільки в тих випадках, коли закономірності минулого розвитку процесу збережуться в майбутньому, а непередбачена зміна поведінки процесів у майбутньому знижує якість прогнозу. Для виявлення потенційних наслідків конкретних рішень використовуються також методи експертного прогнозування. До числа таких методів відносяться сценарний метод та метод Дельфі. До основних методів виявлення ризику також відносяться: вивчення документів; опитувальні листи; співбесіда з ключовим персоналом; складання та аналіз діаграми організаційної структури підприємства; складання та аналіз карт технологічних потоків торгово-технологічних процесів (або складання схеми послідовності технологічних процесів); інспекційні відвідування підрозділів підприємства (в т.ч. фізичні огляди); консультації експертів, спеціалістів, а також спеціалізованих консалтингових і аудиторських фірм. Крім цього можуть продуктивно застосовуватися найнесподіваніші методи, деякі з яких є "ноу-хау" консультативних фірм і захищені авторським правом. Взагалі набір методик оцінки ризику, запропонованих і випробуваних багатьма авторами та організаціями, досить великий (табл. 1).

Таблиця 1

Інструменти оцінки ризиків

Методика оцінки ризику	Коротка характеристика методики
1. Дистанційний нагляд	Набір методів формального регулярного збору інформації про стан організації
2. SWOT-аналіз та SoWhat-аналіз	Широко розповсюджені методики аналізу організації щодо її сильних і слабких якостей, нових можливостей і перешкод на шляху до них
3. PEST-аналіз	Методика аналізу зовнішнього середовища організації і тенденцій її розвитку
4. Аналоги і зразки ("маяки" і "бенчмаркінг")	Методологія порівняння з практично успішними зразками. У міру розвитку комерційних послуг щодо інформації і рейтингу фірм цей підхід стає все більш ефективним
5. Оцінка та аналіз динаміки вартості фірми	Методики, які виходять з того, що головна мета ризик-менеджменту полягає в захисті ринкової вартості фірми на тривалу перспективу. Підходи до оцінки вартості фірми численні, кожна з них дає свій погляд на ризики однієї і тієї ж фірми
6. Графічні методи представлення структур і процесів	Великий набір наочного представлення інформації про фірму і її ризики у формі дво- і тривимірних моделей Найбільш пристосовані до потреб ризик-менеджменту графічні моделі називаються картами ризиків
7. Експертні оцінки	Стандартні методи збору і усереднення думки різних груп фахівців. Метод широко застосовується на етапах первинної діагностики ризиків організації
8. Матриці Бостонської консультативної групи та фірми "Дженерал Електрик"	Класичні методики, розроблені до 1950-х рр. Вони спираються на ґрунтовні наукові дослідження, спеціально проведені для визначення способів аналізу ринкових позицій фірми в цілому та її окремих підрозділів. Ці методики дозволяють не тільки виявляти ризики та аналізувати їх, але й інтегрувати ризикові спектри організацій
9. Життєві цикли різних елементів організації	Група методик, за допомогою яких можна позиціонувати фірму і її продукти в ринковій ніші в залежності від того, на якому етапі свого власного життєвого циклу знаходиться кожен з цих елементів, і які тенденції руху по кожному з цих циклів
10. Аналіз структурної гармонійності організації	Методика, за допомогою якої аналізуються повнота та адекватність організаційних структур фірми і її підрозділів. Вони виходять з того, що фірма або підрозділ, де відсутні або гіпертрофовані окремі структурні компоненти, стає джерелом ризиків, які можуть бути усунені достатньо простими структурними удосконаленнями
11. Власна історія фірми та дослідження архівних матеріалів	Власна історія фірми та дослідження архівних матеріалів є джерелом інформації про минулі катастрофи, технологічні зриви та інші кризи, пережиті фірмою. При стійкій корпоративній культурі така інформація допоможе у виробленні рішень про ризики за аналогією з минулим
12. Фінансовий коефіцієнтний аналіз фірми і її підрозділів	В останні десятиліття істотно допрацьований під потреби ризик-менеджменту. На основі прогнозів зміни фінансових коефіцієнтів можна будувати сценарії розвитку ризиків у фірмі
13. VaR (Value-at-Risk)	Методика оцінки фінансового ризику, запропонована міжнародною групою експертів G-30, при якій ризик пониження вартості портфеля виражається одним числовим показником. Ця методика може застосовуватися для кількісного виміру ризиків таких активів, як портфель цінних паперів або сировинний запас
14. Аналіз конкурентної позиції фірми	Набір методик, в кожній з яких ризикова позиція фірми порівнюється з ризиковою позицією її найближчих конкурентів по самих різних параметрах
15. Стрес-тестування	Моделювання ризикової поведінки організацій, при якому з'ясовується ступінь стійкості організації при заданих умовах
16. Сценарний аналіз	Метод аналізу поведінки організації за умови реалізації певного ризику або групи ризиків по певному варіанту розвитку подій - сценарієм
17. Фінансова інженерія	Включає проектування, розробку і реалізацію інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем у галузі фінансів і, зокрема, в області фінансових ризиків

Методика оцінки ризику	Коротка характеристика методики
18. Аналіз стійкості та чутливості критеріїв ефективності	Метод аналізу ризиків зміни різних показників фінансових звітів і прогнозів, при якому задаються відхилення одних показників і під них розраховуються інші показники. Цей метод дозволяє виявити найменш стійкі фінансові параметри організації
19. Портфелі, інвестиційні горизонти і важелі	Група методик аналізу ризикованості та диверсифікації власних і позикових коштів фірми. У ризик-менеджменті застосовуються досить широко для аналізу фінансової стійкості і очікуваної прибутковості інвестиційних проектів
20. SWIFT (Structured what-if technique)	Структурований аналіз сценаріїв методом “що, якщо”. Один з методів мозкового штурму сценаріїв, при якому одна група експертів задає питання, а інша – шукає відповіді
21. FMEA (Failure Mode Effect Analysis)	Аналіз наслідків можливих помилок – метод схожий на попередній з тією лише різницею, що перша група вишукує можливі помилки і збої, а друга – прогнозує наслідки і пропонує методи подолання наслідків
22. FRR (Facility Risk Review)	Огляд ризиків мереж і приміщень – експертна група обходить всі приміщення фірми і на місці методами мозкового штурму виявляє ризики
23. Hira (Hazard Identification and Risk Assessment)	Південноафриканська методика аналізу відповідності фактичної безпеки та медичних норм вимогам законів цієї країни. В інших країнах теж існують аналогічні методики
24. HAZOP (Hazard and Operability Study)	Методика виявлення небезпек, які загрожують фірми – методика поглибленого аналізу ризиків фірми на предмет їх фатальності або загрози зупинки бізнесу
25. FTA (Fault Tree Analysis)	Аналіз дерева помилок – експертна методика аналізу ризиків у їх взаємозв'язку і можливості виникнення “ефекту доміно”
26. FMCA (Failure Mode Effect and Cause Analysis)	Перехресний аналіз помилок і їх причин – аналітична методика запобігання ризиків скоєння фатальних помилок
27. ETA (Event Tree Analysis)	Аналіз дерева взаємопов'язаних подій – методика аналізу можливих сценаріїв, що виникають при одних і тих самих обставинах, але по-різному керуються і приводять до різних наслідків

Кожна із розглянутих методик виявлення та оцінки ризиків надає необхідну інформацію, яку надалі при її належному структуруванні та аналізі, можна використовувати для належної оцінки ризику.

Висновки. За результатами проведеного аналізу періодичних видань, збірників наукових праць та навчальної літератури виокремлено основні методи та методики аналізу та оцінки ризиків. Розглядаючи сукупність методів кількісної оцінки ризиків, можна сказати, що застосування конкретного методу залежить від безлічі факторів: для кожного типу ризику, що досліджується, існують свої методи аналізу та конкретні особливості їх реалізації; для аналізу ризиків істотну роль грає обсяг і якість вихідних даних. При виборі методів аналізу слід брати до уваги не тільки наявність достатньої кількості розрахункових даних, але і горизонт прогнозування показників, що впливають на рівень ризику; велике значення має терміновість і технічні можливості проведення аналізу. Ефективність застосування методів аналізу ризику підвищується при формалізації ризику для математичного моделювання його впливу на результати діяльності економічної системи. Використання методик і процедур оцінки дозволяє знизити і, відповідно, забезпечити менший ступінь ризику – розмір можливих негативних наслідків.

Література

1. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства : монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП В.В. Ковальський, 2007. – 312 с.
2. Мамаева Л. Н. Управление рисками : учеб. пособие / Л. Н. Мамаева. – 2-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 256 с.
3. Панягина А. Е. Обзор современных методов количественной оценки рисков [Электронный ресурс] / А. Е. Панягина. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3966>
4. Посохов И. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій [Електронний ресурс] / И. М. Посохов. – Режим доступа: <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14/evrovektor2-15-13/6490.pdf>
5. Токаренко Г. С. Методы оценки рисков [Электронный ресурс] / Г. С. Токаренко. – Режим доступа: <http://referent.mubint.ru/security/8/4829/1>
6. Федосова Р. Н. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации : монография / Р. Н. Федосова, О. Г. Крюкова. – М. : ЗАО “Издательство “Экономика”, 2008. – 125 с.
7. Систематизація наукових досліджень з проблематики аналізу підприємницьких ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/75/11641-sistematizaciya-naukovix-doslidzen-z-problematiki-analizu-pidpriyemnickix-rizikiv.html>

References

1. Aref'yeva O. V. Ekonomichna stijkist` pidpry`yemstva: sutnist`, skladovi ta zahody` z yiyi zabezpechen-nya / O. V. Aref'yeva, D. M. Gorodyans`ka // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2008. – # 8 (86). – S. 83–90.
2. Baby`ch D. V. Sutnist` ta osobly`vosti stijkogo funkcionuvannya pidpry`yemstva / D. V. Baby`ch, I. V. Shy`shova // Suchasna ekonomika : zb. nauk. pr. – Vy`p. 1. – K. : 2010. – S. 31–41.

3. Verxoglyadova N. I. Upravlinnya stijkisty funkcionuvannya pidpry`yemstva yak ekonomichny`m procesom / N. I. Verxoglyadova, I. V. Kononova // Ekonomichny`j prostir : zb. nauk. pr. – Vy`p. 42. – D. : 2010. – S. 160–167.
4. Semenenko I. M. Ekonomichna stijkist` pidpry`yemstva: sutnist` i ponyattya / I. M. Semenenko // Visny`k Sxidoukr. nac. un-tu imeni Volody`my`ra Dalya : zb. nauk. pr. – Vy`p. 2 (144). – Lugans`k, 2010. – S. 78–82.
5. Feshhur R. V. Baranivs`ka. Ekonomichna stijkist` pidpry`yemstva – stanovlennya ponyatijnogo bazy`su [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18804/1/59-284-290.pdf>
6. <http://www.dslib.net/econom-teoria/obespechenie-jekonomicheskoy-ustojchivosti-firmy.html>
7. http://www.misbfm.ru/sites/all/files/2012-3_str125_136.pdf

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.
Надійшла/Received: 5.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. М. Ткачук

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯМ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Охарактеризовано роль і умови організації бізнесу-планування інноваційної діяльності, виявлені проблеми управління підприємствами, що утруднюють бізнес-планування інноваційної діяльності підприємств. Запропонована до використання система показників результативності інноваційної діяльності підприємства (результативність розглядається відповідно до методологічного підходу по міжнародному стандарті ISO 9000:2000). Розроблено принципний алгоритм організації планового запуску інноваційного проекту підприємства, що дозволяє на системно-обґрунтованій основі з врахуванням внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства і вимог проекту ініціювати інноваційні проекти підприємств. Встановлено етапи впровадження інформаційної системи управління бізнес-плануванням підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, ефективність, підприємство, стандарт.

I. V. GRABOVSKAYA
Khmelnitskyi National University

**PRESSING QUESTIONS OF MANAGEMENT OF BUSINESS PLANNING
OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES**

Abstract – In article the role and conditions of the organization of business planning of innovative activity is characterized, problems of management by the enterprises, interfering or complicating business planning of innovative activity of the enterprises are revealed.

The system of indicators of productivity of innovative activity of the enterprise (productivity is considered according to the methodological approach under the international standard ISO 9000:2000) is offered to use. The basic algorithm of the organization of planned start of the innovative project of the reacceptance, allowing on the system-proved basis taking into account internal and external environments of the enterprise and project requirements to initiate innovative projects of the enterprises is developed. Stages of introduction of an information control system by business planning the enterprises including, formation of model of functioning of existing management at the enterprise are established; working out of a prototype of the future system; test systems (approbation); expansion of system or its part.

Key words: an innovation, innovative activity, efficiency, the enterprise, the standard.

Постановка проблеми. Загально відомо, що планування – це центральна ланка управління, процес розробки планів, програм і проектів з використанням економічних законів і передового досвіду. Основними об'єктами бізнес-планування у вільних економічних відносинах являються високодохідні і конкурентоспроможні інноваційні проекти. Бізнес-плани в основному призначені для сприяння виходу на ринок висококонкурентних нових видів товарів та послуг.

Прискорений науково-технічний прогрес, диференціація ринків, вимогливість споживачів товарів і послуг, поява нових конкурентів, особливо в умовах глобалізації світової економіки, змушує фірми швидко реагувати і пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища, розробляти інноваційну стратегію. Ефективна діяльність будь-якої організації в нестабільних умовах залежить від багатьох факторів і, насамперед, від управління і планування інноваційною активністю. Причому сферою застосування останньої є не тільки технічні і технологічні складові виробництва, але й управлінські, фінансові, маркетингові, організаційні й ін. Відповідно, любий інноваційний бізнес-проект повинен мати відповідний бізнес-план обґрунтування оптимальних показників виробництва і продажу товарів та послуг як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринках. В ринкових умовах сам бізнес-план перетворюється у своєрідний товар, просування якого в оточуюче підприємство зовнішню банківсько-кредитне або фінансово-інноваційне середовище повинно принести максимальний дохід розробникам нового проекту. Функції організації і планування інноваційної діяльності мають цільову направленість на створення конкурентоспроможної продукції, розвиток сфери послуг. Сказане свідчить про високу актуальність теми та виняткове значення цього напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методичні, методологічні та прикладні питання бізнес-планування інноваційної діяльності залишаються об'єктом наукових досліджень. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми належить вітчизняним дослідникам: С.Ф. Покропивному, С.М. Соболю, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко, В.П. Гетало, І.З. Должанському, Т.О. Загорній, В.О. Козловському, В.В. Македону та ін.

У результаті проведеного дослідження виявлені наступні проблеми управління підприємствами, що перешкоджають або утруднюють бізнес-планування інноваційної діяльності підприємств: 1) відсутність чіткої постановки стратегічних цілей і задач, а це означає неможливість планування кінцевих показників діяльності (у т.ч. й оперативних) по підрозділах, що обумовлює слабку культуру планування на підприємствах; 2) системно неупорядковані планові показники не погоджені зі структурою економічних об'єктів, не відповідають напрямкам використання ресурсів і одержанню матеріально-речовинних результатів. Цим викликана низька культура контролю й аналізу досягнення цілей; 3) аналіз економічної діяльності проводиться із сильним запізненням, коли основні фінансові показники підприємства сформовані, а можливість впливу утруднена; 4) ефективність роботи окремих структурних підрозділів, як правило, не аналізується; 5) відсутність єдиної системи

цілей не дозволяє комплексно підходити до формування єдиної інформаційної системи і до її відсутності. При цьому варто враховувати, що інформаційне забезпечення є одним з елементів системи управління, розвиток якого пов'язане і визначається динамікою інших елементів системи управління підприємством [6].

Таким чином, дослідження проблеми вимагає вивчення широкого переліку питань, що стосуються методологічних основ і практичних аспектів адаптації, формування і використання методів бізнес-планування на промислових підприємствах для реалізації проектів нової продукції, які врахують зазначені проблеми.

Мета статті полягає в дослідженні інноваційної діяльності виробничих підприємств і розробці рекомендацій з удосконалення та розвитку її планово-системної основи в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Як елемент системи менеджменту планування являє собою відносно самостійну підсистему, що включає сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, спрямованих на підготовку і забезпечення виконання планів. Планування інновацій – це система розрахунків, спрямована на вибір і обґрунтування цілей інноваційного розвитку організації і підготовку рішень, необхідних для їхнього безумовного досягнення [5].

У методичному плані існує два фундаментальних розходження між традиційним підходом до планування і бізнесом-плануванням:

1) при традиційному підході робиться спроба планувати існуючі процеси, причому цей підхід може навіть включати якісні і тимчасові критерії. Бізнес-планування припускає формулювання абсолютно нових процесів, за допомогою яких компанія повинна досягти досконалості, вирішуючи фінансові задачі і виконуючи побажання споживачів. Саме їх і здатне виявити планування інноваційної активності;

2) у бізнесі-плануванні інновації, інноваційна діяльність, а відповідно, і інноваційна активність є невід'ємною частиною інших внутрішніх бізнес-процесів.

Аналіз світової практики показує, що розробка і впровадження інновацій перетворилися в безперервний керівний процес, коли інноваційні ідеї – у перспективі виробничі плани і програми – проникають в усі нові сфери виробництва і товарних ринків [4, с. 82–84]. Безперервність планування інновацій включає виконання двох умов: необхідність взаємозв'язку і стратегічних, середньо- і короткострокових планів підприємства; динамічність планових розрахунків, виходячи з зовнішніх умов і зміни стратегії підприємства [9]. Упровадження планування інноваційної діяльності дозволить організувати діяльність підприємства відповідно до сучасних підходів до управління, коли інновації розглядаються як одна з головних складових внутрішніх бізнес-процесів, а послідовне виконання кожного з етапів планування створює передумови для інтенсифікації і підвищення ефективності діяльності підприємства, у т.ч. й інноваційної.

До основних етапів ідентифікації необхідних напрямків інноваційної діяльності і типів інноваційних стратегій слід віднести: вибір основного напрямку інновацій (продуктові інновації/процесні інновації); установлення типу поведінки фірми щодо випуску нових продуктів (абсолютне лідерство, переслідування, імітація, пошук ніші тощо) [1]; визначення можливостей фірми щодо масштабів інноваційної діяльності. Найбільш оптимальним рішенням є сполучення активних і пасивних стратегій у рамках здійснення інноваційної політики. Цей підхід надає унікальну конкурентну перевагу новаторам, тому що припускає не тільки науково-технічна першість, але і наявність сильних маркетингових позицій. Запропонований принципний алгоритм організації планового запуску інноваційного проекту підприємства, що на рис. 1, дозволяє на системно-обґрунтованій основі з врахуванням внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства і вимог проекту ініціювати інноваційні проекти підприємств.

При системному підході крім управління розробкою бізнес-планів і виробничих програм інноваційної діяльності, комплект бізнес-операцій інноваційного менеджменту також повинен включати: управління розробкою інноваційної продукції і технологією її впровадження; розгляд програм створення нової продукції і технології; здійснення єдиної інноваційної політики (координація діяльності виробничих підрозділах у цій області); забезпечення ресурсами виробничих програм інноваційної діяльності; забезпечення кваліфікованим персоналом; ініціювання і функціонування цільових робочих груп для системного вирішення проблем інноваційної діяльності підприємства.

У світовій практиці підготовка бізнес-плану відбувається на основі стандартних вимог до оформлення (методика UNIDO). У зв'язку з цим існує типова структура бізнес-плану, яка включає наступні розділи: титульний аркуш, резюме, аналіз стану справ в галузі, суть проекту, план маркетингу, організаційний план, виробничий план, фінансовий план, оцінка ризиків, додатки. Бізнес-плани інноваційних проектів підприємств також повинні задовольняти наступні вимоги:

- перевищення ефективності проекту порівняно з ринковою ставкою позичкового відсотка;
- емність (за виявлення потреби і платоспроможного попиту), вигідність за кон'юнктурою, зростання і простота освоєння ринку збуту інноваційної продукції;
- прийнятність і стабільність цін і обсягів пропозиції необхідних ресурсів;
- установлення конкурентних переваг інноваційної продукції, що дозволяють розраховувати на витиснення з ринку товарів-замінників і аналогів, якщо ринок збуту є конкурентним;
- установлення ризиків і визначення механізму мінімізації ризиків проекту;
- обґрунтування обсягу засобів або інших ресурсів, необхідних від венчурного інвестора для початку і наступного розвитку проекту;
- установлення середньострокових перспектив фінансового стану проекту [4].



Рис. 1. Принциповий алгоритм організації планового запуску інноваційного проекту підприємства

Пропонована до використання система показників результативності інноваційної діяльності підприємства, яка розглядається відповідно до методологічного підходу по міжнародному стандарті ISO 9000:2000, представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Система показників результативності інноваційної діяльності підприємства

№ з/п	Найменування групи показників (показника)	Спосіб розрахунку
1. Вагомість інноваційної діяльності відносно усього виробництва		
1.1	Відносна величина обсягу продажів інноваційної продукції, відсотки	Відношення обсягу продажів інноваційної продукції до всього обсягу продажів підприємства в розрахунковий період
1.2	Відносний прибуток від продажів інноваційної продукції, відсотки	Відношення прибутку від продажів інноваційної продукції до всього прибутку від продажів випущеної продукції підприємством у розрахунковий період
2. Основні тимчасові показники, що впливають на конкурентоспроможність інноваційних проектів		
2.1	Термін циклу прикладних і маркетингових досліджень, міс.	Період від установаження потреб споживачів до випуску інноваційної продукції
2.2	Термін циклу розробки і проектування, міс.	Період від запуску проекту до початку підготовки виробництва продукції
2.3	Термін циклу підготовки й освоєння виробництва й організації збуту, міс.	Період від кінця маркетингових досліджень до планового випуску продукції
3. Якість інноваційної продукції		
3.1	Оцінка якості продукції споживачами, бали	Відносна якість до продуктів-аналогів і заміників
3.2	Наявність відмовлень протягом гарантійного терміну, шт.	Кількість зареєстрованих відмовлень інноваційної продукції

Найбільш повне врахування динаміки реалізації проекту при підготовці й аналізі бізнес-плану можливе з використанням спеціалізованих комп'ютерних систем економічного і фінансового моделювання, пристосованих для розв'язання подібних задач. У процесі складання бізнес-плану, як правило, досить широко застосовуються економіко-математичні методи [4, с. 51]. Особливе значення це має для врахування фактора інфляції і приведення різнотермінових витрат, а також для аналізу чутливості проекту до змін зовнішнього середовища. Правильний вибір і ефективне використання комп'ютерних програмних продуктів дозволяють значно поліпшити якість самих бізнес-планів.

На українському ринку з'явилися різні програмні продукти автоматизації бізнес-планування. Трьома найбільш відомими з них є: "Альт-Інвест", розробник якого – дослідницька консультаційна фірма "Альт"; ТЭО-ИНВЕСТ, розробник – Інститут проблем управління РАН; "Project Expert", розробник – фірма Про-Ин-

вест Консалтинг. Усі ці програмні продукти засновані на методології UNIDO і відповідають діючим Методичним рекомендаціям щодо оцінки ефективності проектів. Крім того, вони забезпечують відповідність українському податковому законодавству. Зокрема, використання для управління бізнесом-плануванням інноваційною діяльністю підприємств програмного засобу "Project Expert" дає можливість розрахувати проект з урахуванням безлічі факторів, динамічних методів, заснованих на імітаційному моделюванні. Серед переваг Project Expert необхідно виділити наступні можливості системи: розрахунок фінансових показників ефективності проекту в різні періоди і розробка стратегії його реалізації; гнучкі інструментальні засоби, що дозволяють розробити детальний інвестиційний план і представити його графічно; детальний фінансовий аналіз проекту; аналіз ефективності бізнес-проектів без галузевих обмежень. Застосування імітаційних фінансових моделей у процесі планування й аналізі ефективності діяльності організації або реалізованої інноваційної програми є результативним засобом, який дозволяє "програти" різні варіанти стратегій і прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на досягнення цілей організації.

У цьому зв'язку, впровадження інформаційної системи управління бізнесом-плануванням підприємства передбачає реалізацію таких етапів: формування моделі функціонування існуючого менеджменту на підприємстві; розробку прототипу майбутньої системи (бізнес-модель на основі бізнес-процесів); апробування системи; розгортання системи або її частини.

Висновки. Розглянуті методи управління інноваційною діяльністю дозволяють здійснювати стратегічне бізнес-планування інноваційної діяльності підприємства, що включає обґрунтований вибір варіанту стратегії, відбір, оцінку і реалізацію інновацій на комерційній основі, а також організувати і оцінювати інноваційну діяльність підприємств шляхом бізнес-планування і реалізації технологічної інноваційного ланцюжка з залученням інвестицій на венчурній основі. Пропонований порядок управління інноваційними проектами підприємств із застосуванням програмних засобів дозволяє використовувати можливості програмного забезпечення в області бізнес-планування інноваційної діяльності підприємства за результатами аналізу автоматизованих систем, які сприяють ефективному управлінню бізнес-плануванням інноваційної діяльності.

Література

1. Ахметзянов И. Р. Анализ инвестиций: методы оценки эффективности финансовых вложений / И. Р. Ахметзянов ; под ред. Г. А. Маховиковой. – М. : Эксмо, 2007. – 112 с.
2. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2009. – 384 с.
3. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посібник / В. В. Македон. – К. : ЦУЛ, 2009. – 236 с.
4. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 245 с.
5. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Ю. П. Морозов. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 320 с.
6. Перевалов Ю. В. Инновационные программные территории / Ю. В. Перевалов. – Екатеринбург УрО РАН, 1998. – 144 с.
7. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посібник / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко, О. Г. Деревянко. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2002. – 379 с.
8. Статистика науки и инноваций : краткий терминологический словарь / Центр исследований и статистики науки ; под ред. Л. М. Гохберга. – М., 1996. – 128 с.
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 162 с.

References

1. Ahmetzyanov I. R. Analiz investitsiy: metody otsenki effektivnosti finansovyih vlozheniy / I. R. Ahmetzyanov ; pod red. G. A. Mahovikovoy. – Moscow : Eksmo, 2007. – 112 p.
2. Dolzhanskiy I. Z. BIZnes-plan: tehnologiya rozrobki / I. Z. Dolzhanskiy. – Kyiv : TsUL, 2009. – 384 p.
3. Makedon V. V. BIZnes-planuvannya / V. V. Makedon. – Kyiv : TsUL, 2009. – 236 p.
4. Medyinskiy V. G. Innovatsionniy menedzhment : uchebnik / V. G. Medyinskiy. – Moscow : INFRA-M, 2007. – 245 p.
5. Morozov Yu. P. Innovatsionniy menedzhment / Yu. P. Morozov. – Moscow : YuNITI, 2011. – 320 p.
6. Perevalov Yu. V. Innovatsionniye programmnye territorii / Yu. V. Perevalov. – Ekaterinburg : UrO RAN, 1998. – 144 p.
7. Pokropivniy S. F. BIZnes-plan: tehnologiya rozrobki ta obgruntuvannya / S. F. Pokropivniy. – Kyiv : KNEU, 2002. – 379 p.
8. Statistika nauki i innovatsiy : kratkiy terminologicheskii slovar / pod red. L. M. Gohberga. – Moscow : Tsentr issledovaniy i statistiki nauki, 1996. – 128 p.
9. Tvis B. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami / B. Tvis. – Moscow : Ekonomika, 1989. – 162 p.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.

Надійшла/Received: 5.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. М. Д. Ведерніков

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА” ТА ЙОГО СТРУКТУРА

Досліджено сутність поняття “конкурентоспроможний потенціал підприємства”, виділено його як окрему економічну категорію, визначено його особливості, структуру, особливості структурних частин. У результаті запропоновано включити такі складові як ринковий, виробничий, фінансовий, інформаційний та соціальний потенціали в структуру досліджуваного поняття.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможний потенціал, інформаційний потенціал, соціальний потенціал.

А. І. LUZHETSKYI
Khmelnitsky National University

IDENTIFICATION OF ECONOMIC CATEGORY COMPETITIVE POTENTIAL OF THE COMPANY” AND ITS STRUCTURE

Abstract – The aim of the research – the essence of the concept of “competitive potential of the company”, its selected as a separate economic category and defined by its characteristics, structure, peculiarities of structural parts. The study proposed to include such components as market potential, production potential, financial potential, information potential and social potential in the structure of the studied concepts. Special attention is paid to the study of information potential because we live in the information era, the era of high technology and rapid change, where the greatest value in all areas of human activity is relevant information production potential is seen not only in terms of available resources and capacities, but also with the possibility of rapid reorientation to market needs flexibility. Also very much attention is paid to the social potential components: climate groups, individual attitude to work every employee motivation have a significant impact on productivity.

Key words: competition, competitive potential, information potential, social potential.

Актуальність проблеми. За сучасних ринкових умов конкурентна боротьба набуває все важливішого значення і з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. Тому можливості стабільного економічного зростання як економіки України в цілому, так й окремого підприємства багато в чому залежать від підвищення рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання, що, в першу чергу, визначає конкурентоспроможний потенціал підприємства. Враховуючи те, що конкурентоспроможний потенціал є відносно новою економічною категорією, теоретичні і методологічні питання щодо управління його формуванням і реалізацією ще не отримали належного вирішення.

Мета дослідження – розглянути конкурентоспроможний потенціал як економічну категорію, його структуру, особливості структурних частин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність і динамічність розвитку конкурентного середовища вітчизняних підприємств зумовлюють необхідність розвитку теоретичних основ визначення, формування та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку економічної науки зробили вчені Йеннер Т., Аткина Н.А., Рєпіна І.М., Коваль О.О., Полякова Е.І.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливу актуальність набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища вимагає конкурентного аналізу, зокрема конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Необхідно відзначити, що конкурентоспроможний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі не існує, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять (ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, економічний потенціал тощо) вже закладений давно і отримує тенденцію швидкого розвитку і актуальності питання. Тому необхідно сформулювати визначення поняття “конкурентоспроможний потенціал підприємства” та особливості його структурних частин. Досить часто поняття “конкурентоспроможний потенціал” замінюють та ототожнюють із поняттям «конкурентний потенціал». Це не досить вірно. Дійсно, ці два поняття є досить схожими, мають подібну структуру, але вони також мають досить значні відмінності.

В літературі чіткого визначення даного поняття а також його структури немає, тому нами запропоновано визначення цього поняття, його структуру та особливості її складових. Перевагами використання даного поняття для оцінки конкурентних можливостей підприємства на ринку є:

- в структурі значна увага приділяється соціальним аспектам: клімату в колективі, індивідуальному ставленню до праці кожного працівника, мотивації, що мають значний вплив на продуктивність праці;
- оскільки ми живемо в інформаційну еру, еру високих технологій та швидких змін, де найбільшу цінність в усіх сферах життєдіяльності людей становить актуальна інформація, то найбільше уваги приділяється такій структурній частині, як інформаційний потенціал;

– виробничий потенціал розглядається не лише з точки зору наявності ресурсів та виробничих потужностей, а й з можливостей швидкої переорієнтації на потреби ринку, гнучкості виробництва.

Враховуючи те, що життєздатність та конкурентоспроможність підприємства може забезпечити наявність такого потенціалу підприємства, який має стійкі конкурентні переваги, до структури конкурентоспроможного потенціалу, на погляд автора, доцільно віднести ринковий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інформаційний потенціал та соціальний потенціал (рис. 1).

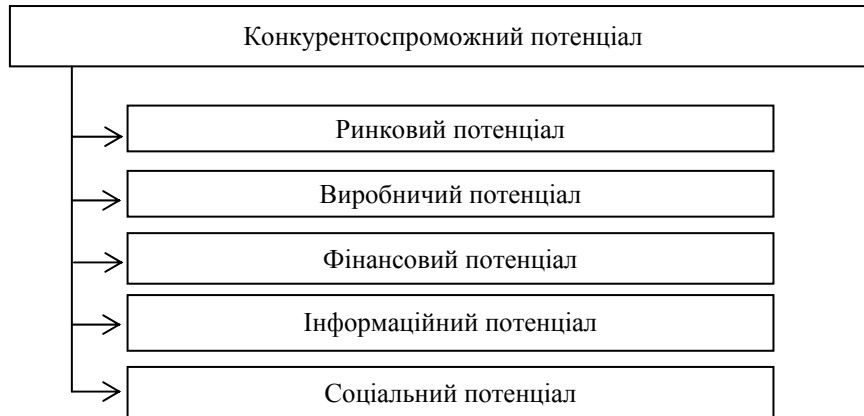


Рис. 1. Структура конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Щодо ринкового потенціалу, то на нашу думку – це сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів. Більшість авторів виділяють такі складові ринкового потенціалу як елемента стратегічного планування – блок ресурсів, блок системи управління і стратегічного планування підприємства і блок маркетингу. Ці три блоки охоплюють всі основні стратегічні компоненти підприємства, що дозволяють досягати намічених цілей [1].

Визначення виробничого потенціалу також не є однозначним, наприклад під виробничим потенціалом розуміють сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях провадити продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі, або стверджують, що виробничий потенціал підприємства це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції [2]. На нашу думку, виробничий потенціал доцільно ґрунтувати на максимізації потенційних можливостей за якістю товару, його вартістю, доставкою, що забезпечується показниками гнучкості виробництва, інноваційністю (особливо у рамках виведення нових продуктів на ринок) та відтворюваністю.

Фінансовий потенціал у працях багатьох вчених визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат. Ці ресурси приймають участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства. Таким чином, фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного і виробничого потенціалів в результаті діяльності підприємства. Не менш важлива і його роль у відтворювальних процесах на підприємстві. До складу фінансового потенціалу включаються різні фінансові ресурси, що складаються, в свою чергу, зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, оборотних активів, інвестицій тощо. Таким чином, фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування [3].

Аналіз категорії “фінансовий потенціал” виявив необхідність розглядати цю категорію з двох сторін. По-перше, як економічну категорію, яка обумовлюється характеристикою наявних фінансових ресурсів, структура і склад яких залежить від стратегічних цілей та стадії життєвого циклу суб’єкта господарювання. По-друге, як соціальну – ту, що залежить від людського фактору. Гарантією відповідного рівня фінансового потенціалу є використання як резерву, додаткових ресурсів – стійких, побудованих на довірі, партнерських відносинах з інвесторами, постачальниками. Отже, фінансовий потенціал підприємства – це наявність достатнього обсягу власних та можливість залучення фінансових ресурсів підприємства задля підтримки стійкого інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства та утримання конкурентних позицій на ринку.

Під інформаційним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на ринку на основі генерації, накопичення і використання знань. Загалом, до інформаційного потенціалу підприємства слід включати інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, які включають: знання та досвід працівників; тех-

нічна документація; економічна інформація; права власності на продукцію інтелектуальної праці; програмне, інформаційне та інше забезпечення комп'ютерних інформаційних систем; наукомісткі вироби та послуги, технології їх виробництва; засвідчена сертифікатами відповідність підприємства і його продукції міжнародним стандартам, наприклад, ISO 9000, ISO 14000; засоби комунікації та зв'язку, інформаційні системи та технології управління; корпоративна культура і соціально-психологічний клімат на підприємстві та у його підрозділах; налагоджені зв'язки з економічними контрагентами, а також представниками контактних аудиторій, налагоджена і перевірена часом збутова мережа; імідж та ділова репутація тощо [4].

Соціальний потенціал підприємства досить часто пов'язують з трудовим потенціалом підприємства та визначають його як рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини. Також соціальний потенціал підприємства розглядають як наявність і здатність організованих елементів внутрішнього середовища підприємства здійснювати на основі розгалуженої системи комунікацій виробничо-логістичні та управлінські функції, необхідні і достатні для досягнення корпоративних і функціональних цілей. При цьому, говорячи про соціальну складову потенціалу підприємства, мається на увазі сукупність таких мотивів та установок економічного суб'єкта в його внутрішньому і зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей [5].

Можна виділити основні ознаки соціального потенціалу підприємства: його носієм є працівники підприємства; відображає можливості досягнення місії та стратегічних цілей діяльності підприємства; спрямований на задоволення потреб працівників та підвищення їхньої мотивації; реалізація повинна забезпечувати соціальний розвиток працівників; передбачає обов'язкову наявність соціальних зв'язків і колективних комунікацій, які існують на довірчій основі між членами трудового колективу [6]. З урахуванням цих ознак, пропонуємо під соціальним потенціалом підприємства розуміти можливості окремих працівників та колективу щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства і задоволення власних потреб.

Висновки. Виходячи із викладеного матеріалу, можна дати наступне визначення конкурентоспроможному потенціалу – це можливості потенціалу підприємства задовольняти потреби ринку, що дозволить йому отримати конкурентні переваги, утримувати конкурентоспроможність та максимізувати економічні вигоди. Ця економічна категорія є новою, має перспективу подальшого дослідження а також використання для діагностики конкурентних можливостей підприємства.

Література

1. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
2. Аткина Н. А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала / Н. А. Аткина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 25–28.
3. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 1991. – № 2. – С. 45–51.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
5. Полякова Е. І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е. І. Полякова // Наук. пр. ДонГУ. Сер. Економічна. – 2008. – Вип. 33. – С. 23–27.
6. Коваль О. О. Модель використання соціального потенціалу машинобудівного підприємства / О. О. Коваль // Вісн. Дніпропетров. університету. Сер. “Економіка”. – 2012. – № 6 (2). – С. 174–179.

References

1. Popov E. V. Rynochnyj potencial predprijatija / E. V. Popov. – M. : Jekonomika, 2002. – 559 s.
2. Atkina N. A. Strategicheskoe planirovanie ispol'zovaniya rynochnogo potenciala / N. A. Atkina // Menedzhment v Rosii i za rubezhem. – 2003. – № 2. – S. 25–28.
3. Jenner T. Sozdanie i realizacija potenciala uspeha kak kljuhevaja zadacha strategicheskogo menedzhmenta / T. Jenner // Problemy teorii i praktiki upravlenija. – 1991. – № 2. – S. 45–51.
4. Fedonin O. S. Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka : navch. posibnik / O. S. Fedonin, O. I. Oleksjuk. – K. : KNEU, 2003. – 316 s.
5. Poljakova E. I. Upravlinnja posilennjam ekonomichnoї bezpeki pidpriemstva za funkcional'noju skladovoju – social'nij potencial / E. I. Poljakova // Naukovi pracj DonGU. Ser. Ekonomichna. – 2008. – Vip. 33. – S. 23–27.
6. Koval' O. O. Model' vikoristannja social'nogo potencialu mashinobudivnogo pidpriemstva / O. O. Koval' // Visnik Dnipropetrovs'kogo universitetu. Ser. “Ekonomika”. – 2012. – № 6 (2). – S. 174–179.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.
Надійшла/Received: 5.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано змістовність необхідної інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємства, джерела, періодичність її надходження та проведено розподіл управлінських функцій у цьому процесі. Запропоновано структуру процесу інформаційного забезпечення для послідовного виконання функцій управління економічною стійкістю торговельних підприємств та доведено необхідність використання обліково-управлінських систем електронного обміну даними для підвищення ефективності цього процесу.

Ключові слова: економічна стійкість, торгівля, підприємство, управління, інформаційне забезпечення.

A. A. TARANENKO

Higher educational establishment of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"

INFORMATION PROVIDING OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISES

Abstract – The purpose of the article is of structure of the information providing, process the determination of necessary information and sources of its receipt, for the effective management of economic sustainability of trading enterprises. Substantiation the richness of content of the necessary information about the external and internal environment of activity of enterprise, source, periodicity of its receipt and distributing of administrative functions is conducted in this process. Proved the necessity of the usage of registration-administrative systems of electronic data interchange for the increasing of efficiency of the information providing of economic sustainability management. The structure of process of the informative providing is offered for successive implementation of functions and tasks of management economic sustainability. The effective information providing of the economic sustainability management of trading enterprises is the basis of their stable activity in competition condition.

Key words: economic sustainability, trade, enterprise, management, information providing.

Постановка проблеми. Розвиток роздрібно́ї торгівлі України відбувається у нестабільних соціально-економічних умовах, які негативно впливають на фінансово-економічні результати діяльності торговельних підприємств. Тому варто використовувати нові управлінські підходи. Дієвим засобом вирішення цієї проблеми є забезпечення економічної стійкості торговельних підприємств, що сприяє мінімізації негативного впливу зовнішніх чинників на їх діяльність і стабільному функціонуванню та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми забезпечення економічної стійкості на макро- та мікроекономічному рівні зробили українські та зарубіжні науковці О. Арєф'єва, М. Абрютіна, С. Бараненко, С. Булгаков, В. Василенко, В. Геєць, В. Гончаров, Д. Городинська, В. Гросул, О. Зайцев, Л. Костирко, Г. Мохонько, Г. Ніхаус, О. Сергєєва, Н. Шандова, А. Юданов та ін. Існуючі наукові розробки вирішують широке коло питань щодо управління економічною стійкістю мікро- та макроекономічних систем, але подальшого дослідження потребує проблема інформаційного забезпечення управління економічною стійкістю торговельних підприємств з урахуванням особливостей цього виду діяльності.

Метою статті є обґрунтування структури процесу інформаційного забезпечення, визначення необхідної інформації та джерел її надходження для ефективного управління економічною стійкістю торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Інформація є важливою складовою усіх економічних процесів, яка впливає на ефективність функціонування систем макро- та мікроекономічного рівня, тому управління економічною стійкістю торговельного підприємства, як відкритої економічної системи, потребує належного інформаційного забезпечення. Під інформаційним забезпеченням розуміють задоволення потреб користувачів у необхідній інформації для розробки та реалізації управлінських рішень, яке здійснюється інформаційною системою підприємства [1]. Вона забезпечує інформацією усі управлінські процеси на підприємстві і може використовуватися для інформаційної підтримки управління механізмом забезпечення економічної стійкості, що потребує адаптації відповідних складових інформаційної системи, а саме інформаційних ресурсів (сукупність інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище), інформаційних потоків, інформаційних технологій (сукупність методів збирання, переміщення, накопичення та обробки інформації), технічних засобів та програмного забезпечення [2, с. 70].

Управління економічною стійкістю потребує інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище. Для ефективного інформаційного забезпечення пропонується визначити відповідальних за цей процес, а також змістовність необхідної інформації, періодичність та джерела її надходження.

Інформація про зовнішнє середовище потрібна для прогнозування економічної стійкості у процесі планування заходів її забезпечення та поточного контролю економічної стійкості. Структура зовнішньої інформації повинна відповідати основним чинникам, які впливають на економічну стійкість (табл. 1). Збір інформації про зовнішні чинники здійснюють відділ закупівель, аналітична група планово-економічного відділу та відділ вивчення ринку маркетингового підрозділу.

Характеристики забезпечення зовнішньою інформацією управління економічною стійкістю торговельних підприємств

Чинник зовнішнього середовища	Змістовність зовнішньої інформації	Відповідальні за інформаційне забезпечення
Постачальники	– умови постачання та розрахунків – інформація про репутацію постачальника	Відділ закупівель
Державне регулювання економіки	– кредитно-фінансова політика та інфляційні очікування	Аналітична група планово-економічного відділу
	– політика регулювання вітчизняного виробництва	
	– регулювання експортно-імпортних операцій	
	– податкове регулювання	
Споживачі	– соціальне політика і регулювання комунальних тарифів	Відділ вивчення ринку
	– демографічна ситуація	
	– обсяги, структура доходів та витрат населення	
Існуючі, потенційні конкуренти та товари-замінники	– структура споживчого попиту, пропозиції покупців	Відділ вивчення ринку
	– маркетингові заходи конкурентів щодо стимулювання збуту	
	– інновації конкурентів	
	– поява та діяльність потенційних конкурентів	
	– поява та ринкове становище товарів-замінників	

Завданням відділу закупівель є організація постачань, тому він повинен володіти інформацією про існуючих постачальників та їх умови постачання, що забезпечить вибір надійного постачальника та укладення договору на максимально вигідних для торговельного підприємства умовах. Така інформація необхідна перед укладенням нових або зміною чинних контрактів на постачання. Аналітична група збирає фактичну та прогнозну інформацію про державне регулювання економіки, демографічну ситуацію, доходи та витрати населення на територіальних сегментах ринку діяльності торговельного підприємства. Надходження цієї інформації відбувається у результаті моніторингу зовнішнього середовища із різною періодичністю, а саме: інформація про державне регулювання економіки збирається безперервно, про демографічну ситуацію – перед формуванням або коригуванням стратегічного плану, про доходи та витрати населення – перед формуванням тактичних планів.

Відділ вивчення ринку опрацьовує інформацію про вподобання споживачів, діяльність наявних, нових конкурентів та товари-замінники на ринку діяльності торговельного підприємства. Така інформація призначена для прогнозування, планування економічної стійкості та оперативної розробки і реалізації заходів мінімізації негативного зовнішнього впливу, тому її надходження повинно відбуватися безперервно.

Основними джерелами інформації про зовнішні чинники, що впливають на забезпечення економічної стійкості, є розповсюджені у паперовому чи електронному вигляді офіційні видання, довідки, розпорядження, зведена статистична звітність органів державної влади та місцевого самоврядування; результати макроекономічних досліджень доходів та витрат населення; огляди кон'юнктури окремих ринків; статистичні збірники; аналітичні огляди, опубліковані у спеціалізованих економічних виданнях та періодичній пресі; матеріали презентацій, симпозіумів, конференцій, ярмарків, виставок; рекламні матеріали конкурентів; наукові публікації; результати маркетингових досліджень споживчого попиту.

Збір інформації про внутрішнє середовище необхідно для оперативного контролю, оцінки загального рівня та поглибленої діагностики економічної стійкості.

Оперативний контроль економічної стійкості на основі показників руху грошових потоків здійснює бухгалтерія торговельного підприємства використовуючи інформацію про надходження і витрати грошових коштів на рахунках та субрахунках бухгалтерського обліку, де безперервно фіксується кожна операція процесу обігу коштів підприємства. Оперативний контроль економічної стійкості за допомогою інформації про рух товарів здійснює аналітична група планово-економічного відділу, використовуючи дані товарного звіту. Він складається на основі прибуткових (товарно-транспортні, прибуткові накладні тощо) і видаткових (звіти РРО, товарно-касові звіти, акти уцінки, нестач, повернення товарів) первинних документів щоденно або один раз на 3, 5, 7, 10 днів, що дозволяє стежити за рухом товарів у межах торговельного підприємства.

Інформацію для оцінки загального рівня та поглибленої діагностики економічної стійкості пропонується збирати аналітичній групі планово-економічного відділу щоквартально протягом року. Щоквартально відбувається перевірка виконання планових показників, передбачених системою тактичних планів. Оцінка загального рівня та поглиблена діагностика економічної стійкості здійснюється на початку наступного за звітним року на основі фактичних річних показників. Загальна оцінка економічної стійкості здійснюється на основі інформації про доходи та витрати операційної діяльності підприємства, джерелом якої є форма фінансової звітності № 2 “Звіт про фінансові результати”. Поглиблена діагностика економічної стійкості ґрунтується на інформації про стан, структуру та використання основних засобів, оборотних активів, персоналу (фонд робочого часу і витрати на оплату праці) та капіталу підприємства, джерелами якої є фінансова і статистична звітність.

Наведена зовнішня та внутрішня інформація є основою для реалізації кожного етапу управління економічною стійкістю торговельних підприємств. Формування каналів розподілу інформації доцільно здійснювати із врахуванням взаємозв'язку між етапами цього процесу.

Інформаційними каналами здійснюється передача потоків первинної та вторинної інформації. Первинною інформацією є результати функціонування внутрішнього (дані про рух товарів, грошових потоків, доходи, витрати, елементи потенціалу підприємства) та зовнішнього (фактичні та прогнозні дані про споживачів, постачальників, державне регулювання економіки, наявних, потенційних конкурентів та товари-замінники) середовища. Для безпосереднього використання цієї інформації у вирішенні відповідних управлінських завдань, відбувається її обробка у процесі якої визначається необхідний обсяг, часова вибірка та здійснюється перевірка точності, повноти, актуальності. Результати обробки (вторинна інформація) через інформаційні канали передаються у відділи для безпосереднього використання у процесі вирішення завдань на відповідних етапах управління механізмом забезпечення економічної стійкості торговельного підприємства.

Інформаційні потоки можуть існувати у вигляді усних повідомлень, паперових чи електронних документів [3, с. 20; 4, с. 39]. Усна передача інформації відбувається під час спілкування на засіданнях, нарадах чи безпосередньо між керівниками і підлеглими на будь-якому етапі функціонування механізму забезпечення економічної стійкості. У паперовій формі можуть передаватися документи різного характеру, зокрема накази, рекомендації, фінансова, статистична звітність, різні види планів, контракти на постачання для діагностики, планування та контролю економічної стійкості. Сучасні інформаційні технології дозволяють здійснювати передачу переважної більшості інформації на підприємстві у вигляді електронних документів. Для забезпечення економічної стійкості особливо важливе значення має налагодження саме електронного документообігу, що підвищує гнучкість потенціалу підприємства через оперативнішу розробку та реалізацію управлінських рішень.

Електронний документообіг здійснюється на основі використання автоматизованої інформаційної системи, до складу якої входять інформаційні технології (сукупність методів збирання, переміщення, накопичення та обробки інформації), технічні засоби та програмне забезпечення.

Впровадження цих систем дозволяє автоматизувати управління торговельно-технологічним процесом загалом чи його окремими операціями, зокрема закупками, складуванням, управління запасами, стеження за поставками, транспортуванням, дистрибуцією, організацією продажів, контактами із клієнтами, бухгалтерією і обліком, управління персоналом, управління фінансами, контроль.

Для електронного обміну даними використовують обліково-управлінські системи ERP (Enterprise Resource Planning), системи інтегрованого управління даними IDMS (Integrated Database Management System), системи роботи з клієнтами CICS (Customer Information Control System), системи управління ланцюгом постачань SCM (Supply Chain Management), які забезпечують електронний обмін замовленнями між постачальниками і споживачами, інформаційний зв'язок окремих відділів торговельного підприємства. До таких систем належить "Управление торговлей", "1С: Розниця", "Trade Manager", "Парус", "Галактика", "Бэст", "Акцент", "Инфософт", "Scala", "Concorde", "Platinum", "SAP R/3" та ін., які відрізняються за низкою характеристик і використовуються для інформаційного забезпечення управління економічною стійкістю.

Загалом процес інформаційного забезпечення економічної стійкості торговельного підприємства пропонується поділити на чотири основні етапи (рис. 1).

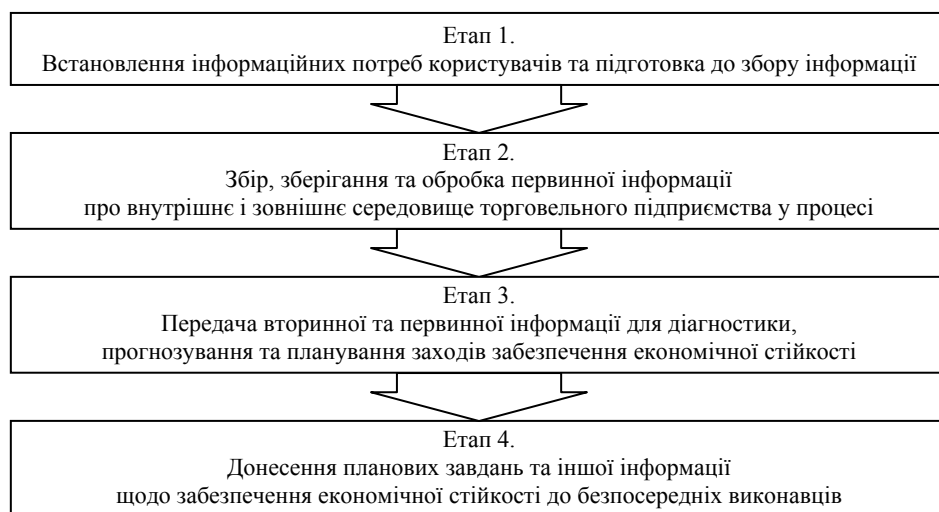


Рис. 1. Етапи інформаційного забезпечення управління економічною стійкістю торговельного підприємства (розроблено автором з використанням [5, с. 137])

На першому етапі встановлюються інформаційні потреби користувачів та відбувається підготовка до збору інформації (конкретизується перелік користувачів, визначається зміст і джерела інформації, фор-

муються основні вимоги до неї, призначаються відповідальні за інформаційне забезпечення, встановлюється періодичність надходження інформації, оцінюються витрати на її збирання та ефект від використання).

На другому етапі у процесі моніторингу відбувається збирання (отримання даних із зовнішніх та внутрішніх джерел), зберігання (забезпечення зберігання інформації її отримання, дотримання строків збереження відповідної інформації) та обробка (визначення ступеня деталізації, структуризація та групування даних відповідно до завдань забезпечення економічної стійкості) первинної інформації. Наступним етапом є передача інформаційними каналами вторинної інформації для здійснення загальної оцінки, поглибленої діагностики, прогнозування економічної стійкості, результати яких є основою розробки заходів забезпечення економічної стійкості торговельного підприємства. На завершальному етапі відбувається донесення планових завдань та іншої інформації щодо управління економічною стійкістю до безпосередніх виконавців за допомогою інформаційних каналів організаційної структури підприємства.

Висновки. Таким чином, ефективне управління економічною стійкістю торговельного підприємства потребує високого рівня інформаційного забезпечення. Для цього встановлені зміст, джерела інформації, виконавці, періодичність її збирання та напрями руху інформаційних потоків, орієнтуючись на потреби користувачів, для оперативного виконання управлінських завдань на кожному етапі функціонування механізму забезпечення економічної стійкості.

Література

1. Іванова В. В. Інформаційне забезпечення економіки, заснованої на знаннях : монографія / В. В. Іванова. – К. : Логос, 2011. – 277 с.
2. Микулець В. Ю. Інформаційні системи: поняття, види та особливості / В. Ю. Микулець // Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. Серія юридична. – 2011. – № 1. – С. 69–72.
3. Кравчук В. В. Інноваційний вимір інформаційного забезпечення підприємств / В. В. Кравчук // Науково-технічна інформація. – 2010. – № 3. – С. 17–23.
4. Олійниченко О. М. Інформаційне забезпечення як важлива складова процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві / О. М. Олійниченко // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 3. – С. 38–42.
5. Тарасюк М. В. Інформаційне забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами / М. В. Тарасюк // Проблеми інформатизації та управління. – 2009. – № 3. – С. 131–138.

References

1. Ivanova V. V. Informacijne zabezpechennya ekonomiky, zasnovanoyi na znannyax / V. V. Ivanova. – Kyiv : Logos, 2011. – 277 p.
2. Mykulecz V. Yu. Informacijni systemy: ponyattya, vydy ta osoblyvosti / V. Yu. Mykulecz // Naukovyj visnyk Lvivskogo derzhavnogo universytetu vnutrishnix sprav. Seriya yurydychna. – 2011. – № 1. – P. 69–72.
3. Kravchuk V. V. Innovacijnyj vymir informacijnogo zabezpechennya pidpryyemstv / V. V. Kravchuk // Naukovo-technichna informaciya. – 2010. – № 3. – P. 17–23.
4. Olijnychenko O. M. Informacijne zabezpechennya yak vazhlyva skladova procesu pidgotovky, pryjnyattya ta kontrolyu realizaciji upravliniskogo rishennya na pidpryyemstvi / O. M. Olijnychenko // Ekonomika харчової промисловості. – 2010. – № 3. – P. 38–42.
5. Tarasyuk M. V. Informacijne zabezpechennya kontrolyngu v upravlinni torgovelnymy merezhamy / M. V. Tarasyuk // Problemy informatyzaciyi ta upravlinnya. – 2009. – № 3. – P. 131–138.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.
Надійшла/Received: 5.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Іванова

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ
МОДЕРНІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянута роль модернізаційного потенціалу у готовності підприємства до модернізації та значення оцінки потенціалу модернізації у формуванні стратегії модернізації підприємства. Обґрунтована методика оцінки потенціалу модернізації підприємства, яка базується на використанні методу інтегральної оцінки. Зауважена важливість використання функції бажаності та оцінки експертів у сучасних методичних підходах до оцінки потенціалу модернізації підприємства.

Ключові слова: модернізація, підприємство, потенціал модернізації, оцінка потенціалу, стратегія модернізації.

O. S. BOYKO, L. M. GEYKO
Odessa National Economic University

**THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING
THE MODERNIZATION POTENTIAL AS A BASIS FOR ENTERPRISE MODERNIZATION STRATEGY**

Abstract – The purpose of the article is to consider the role of modernization potential in the enterprise readiness to modernization and its importance in shaping the modernization strategy. The article was proposed method of assessing the potential of enterprise modernization based on the use of integrated assessment method. Was substantiated the feasibility of using desirability function and experts' evaluation in contemporary methodological approaches to assessing the modernization potential. Was remarked the possibility of using graphical method for selecting an enterprise modernization strategy, which is determined by the level of its modernization potential components. There was implemented the calculation of modernization potential level for the existing oil and fat enterprise and they determined the expediency of implementing modernization strategy at an enterprise.

Key words: modernization, enterprise, modernization potential, potential assessment, modernization strategy.

Постановка проблеми. Сучасне існування промислового підприємства потребує постійного розвитку техніки та технології виробництва, а відтак – стратегічного планування модернізаційних процесів, яке базується на його модернізаційному потенціалі. Дослідження діяльності промислових підприємств в контексті їх модернізаційних перетворень показало, що вибір відповідної стратегії розвитку здійснюється переважно інтуїтивно, а оцінка потенціалу модернізації, що має бути підґрунтям такого вибору, не здійснюється із-за причини відсутності в економічній практиці відповідної методики.

Спроба розібратися з цією проблемою спонукала нас проаналізувати відповідне коло досліджень, що мають місце в науковій літературі. Результатом такого аналізу є висновок, що пропозиції повноцінної методики оцінки потенціалу модернізації підприємств відсутні; незначні наявні наукові дослідження з означеної проблематики поки що здебільшого стосуються сутності потенціалу модернізації та окремих складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з оцінки потенціалу підприємства відображені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: І.А. Бланка, Н.В. Валінкевич, Л.С. Захаркіної, С.М. Ілляшенка, Л.І. Федулової, А.А. Шевченко та ін. Названі науковці у своїх дослідженнях переважно розкривають методичні підходи до оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалів підприємства. У той же час проблема оцінки потенціалу модернізації підприємств остається поки ще не визначеною.

Метою статті є з'ясування ролі оцінки потенціалу модернізації у формуванні стратегії модернізації підприємства і обґрунтування методики оцінки потенціалу модернізації підприємства.

Виклад основного матеріалу. Визначальним етапом стратегічного планування модернізаційного розвитку є вибір виду стратегії. Саме на її основі приймаються рішення щодо модернізації підприємства.

Існують різні підходи до стратегічного планування розвитку. При цьому думки значної кількості дослідників сходяться у тому, що вибір стратегії розвитку підприємства визначається його потенціалом [1]. На нашу думку, з цим неможливо не погодитися. Розглянувши підходи до вибору стратегії, ми дійшли висновку, що вибір стратегії модернізації підприємства визначається рівнем його модернізаційного потенціалу. Виходячи з цього, ми вважаємо, що ключовим моментом стратегічного управління процесом модернізації підприємства має бути оцінка потенціалу модернізації. Саме вона дає змогу визначити готовність та спроможність підприємства до модернізаційних перетворень. Оцінка та аналіз рівня потенціалу модернізації підприємства дозволяє планувати вірні заходи, ставити цілі і визначати способи їх досягнення.

Щоб правильно оцінити рівень модернізаційного потенціалу підприємства необхідно чітко усвідомлювати сутність самого поняття “потенціал модернізації”. Слід зазначити, що у науковій літературі однозначного трактування потенціалу модернізації підприємства поки що не існує. Сучасні українські дослідники пов'язують поняття потенціалу (інноваційного, кадрового, фінансового та ін.) з використанням відповідних ресурсів. Зазначене дозволяє усвідомити, що у широкому розумінні поняття “потенціал” означає ресурси, засоби, джерела, що є в наявності у економічного суб'єкта і можуть бути використані ним, приведені в дію для досягнення певної мети, реалізації можливостей. На підставі цього ми пропонуємо наступне

формулювання потенціалу модернізації підприємства: це границя внутрішніх можливостей системного перетворення економічної, організаційної та виробничої системи підприємства, які за певних умов (а в ідеалі – за ідеальних умов) можуть бути ним реалізовані для переходу на більш високий рівень технологічного укладу.

Наведене визначення свідчить, що потенціал модернізації обумовлений сукупністю пов'язаних між собою ресурсів підприємства, максимально ефективного використання яких може забезпечити його всебічне перетворення (розвиток). Це потребує розглядати модернізаційний потенціал як поліструктурну систему. І це означає, що оцінка модернізаційного потенціалу – це сукупна оцінка окремих його складових, аналіз кожної з яких дає можливість оцінити сукупний модернізаційний потенціал підприємства.

У наукових джерелах зустрічаються різні тлумачення складових потенціалу модернізації. Так, А.А. Шевченко у складі потенціалу модернізації убагає фінансовий, фондовий, організаційний, кадровий, інноваційний та схований потенціали [2]. На нашу думку, з такою складовою модернізаційного потенціалу погодитися неможливо, оскільки тут змішані критеріальні ознаки класифікації (наприклад, фінансовий та схований). Крім того, не зрозуміло, чому до потенціалу модернізації не включені такі його важливі складові як технологічна та управлінська. Ми вважаємо, що модернізаційний потенціал підприємства визначають технологічна, технічна, наукова, кадрова, фінансова, організаційна та управлінська складові або їх сполучення (науково-технічна, організаційно-управлінська).

Усі складові потенціалу модернізації підприємства між собою пов'язані. Так, технічна складова впливає на технологічну, та вони обидві визначають кадровий потенціал, який у свою чергу формується організаційно-управлінським. Фінансовий потенціал взагалі впливає на всі останні оскільки головною його складовою є потенціал інвестиційний, що являє собою наявні і приховані можливості підприємства стосовно простого і розширеного відтворення фондів.

Наведена характеристика складових потенціалу модернізації підприємства свідчить, що доцільно говорити про наявність у системі оцінки потенціалу модернізації підприємства “дерева показників”. Ми пропонуємо розподілити його показники на три групи (рівні): часткові – показники першого рівню, що характеризують окремі аспекти складових потенціалу модернізації; узагальнюючі – показники другого рівню, що вимірюють рівень потенціалу модернізації у розрізі його складових; комплексний – вимірює рівень потенціалу модернізації підприємства в цілому. Перелічені групи показників мають посідати своє місце у методиці оцінки рівня потенціалу модернізації.

Слід зазначити, що при відсутності у сучасній науковій літературі розробок щодо оцінки потенціалу модернізації підприємства існують певні напрацювання щодо оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалів. Їх аналіз показав, що оцінка потенціалу підприємства може здійснюватися різними методами. При цьому особливої уваги щодо застосування заслуговує, на наш погляд, метод інтегральної оцінки, який дозволяє врахувати максимальну кількість факторів, що впливають на досліджуваний процес. Для більш високої достовірності оцінки рівню потенціалу модернізації підприємства ми пропонуємо базувати метод інтегральної оцінки на використанні функції бажаності Харрінгтона.

На думку Ю.П. Адлера, можливості функції бажаності дозволяють враховувати суб'єктивні погляди експертів, що забезпечує достатньо об'єктивну оцінку модернізаційних процесів на підприємстві [4, с. 36]. Для об'єднання поглядів експертів має бути складена штучна метрика. Її складання здійснюється шляхом визначення відстані між парами станів показників. Згідно з [4] значення на кодованій шкалі прийнято обирати від 3 до 6. Для оцінки рівня потенціалу модернізації підприємства ми обираємо п'ять пар станів рівня потенціалу модернізації підприємства: дуже високий, високий, середній, низький та дуже низький.

Використання шкали бажаності для оцінки потенціалу модернізації підприємства дозволяє отримати критерії рівня потенціалу модернізації, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Шкала оцінки рівня потенціалу модернізації підприємства

Рівень потенціалу	Критерій оцінки потенціалу
Дуже високий	1,00–0,80
Високий	0,80–0,63
Середній	0,63–0,37
Низький	0,37–0,20
Дуже низький	0,20–0

Для оцінки рівня потенціалу модернізації підприємства необхідно, перш за все, визначити часткові показники, що обумовлюють потенціал підприємства у розрізі його складових. Аналіз факторів впливу на складові потенціалу модернізації дозволив визначити такі показники: рівень зносу основних фондів, рівень оновлення основних фондів, рівень прогресивності технологій; рівень оновлення технологій, освітній рівень персоналу, середній вік персоналу, організаційний рівень виробництва, рівень прогресивності управління підприємством, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність активів.

Ми вважаємо, що наведена система показників дозволяє достатньо повно охарактеризувати модернізаційний потенціал підприємства. Але залежно від особливостей сфери діяльності підприємства цей перелік показників може бути змінений (розширений).

На підставі викладеної системи показників ми пропонуємо розраховувати та використовувати узагальнюючі показники – коефіцієнти потенціалу складових модернізації підприємства $Kпс_i$ та інтегральний показник – коефіцієнт потенціалу модернізації $Kпм$. Для їх розрахунків пропонуємо формулу (1):

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i}, \quad (1)$$

де D – показник потенціалу модернізації більш високого рівня; d_i – показник потенціалу модернізації нижчого рівня; n – кількість показників, що визначають показник потенціалу модернізації більш високого рівня.

Інтегральна оцінка потенціалу модернізації підприємства потребує визначення критеріальних значень часткових показників модернізаційного потенціалу. Для цього згідно з функцією бажаності пропонується застосувати експертне оцінювання.

Для оцінки потенціалу модернізації олійно-жирових підприємств нами було здійснено експертне оцінювання пропонованих вище часткових показників. Групою експертів були розроблені критеріальні значення часткових показників та відповідні ним бали (шкали) за кожною із складових потенціалу модернізації. Порівняння фактичних значень часткових показників потенціалу модернізації з критеріальними дозволяє оцінити рівень потенціалу модернізації підприємства як у розрізі його складових, так і в цілому.

Оцінений рівень потенціалу модернізації може бути покладений як підстава у прийнятті рішення щодо доцільності впровадження стратегії модернізації підприємства та вибору її виду. Для цього пропонуємо використовувати графічний метод зонування, який представлений у [1]. Суть методу полягає у побудові матриці, в якій відповідно із шкалою бажаності і залежно від рівню потенціалу фінансової складової модернізації (вісь X) та узагальненого рівню потенціалу інших складових (вісь Y) формуються певні зони (активні та критичні). Така матриця вибору стратегії модернізації підприємства наведена на рис. 1.

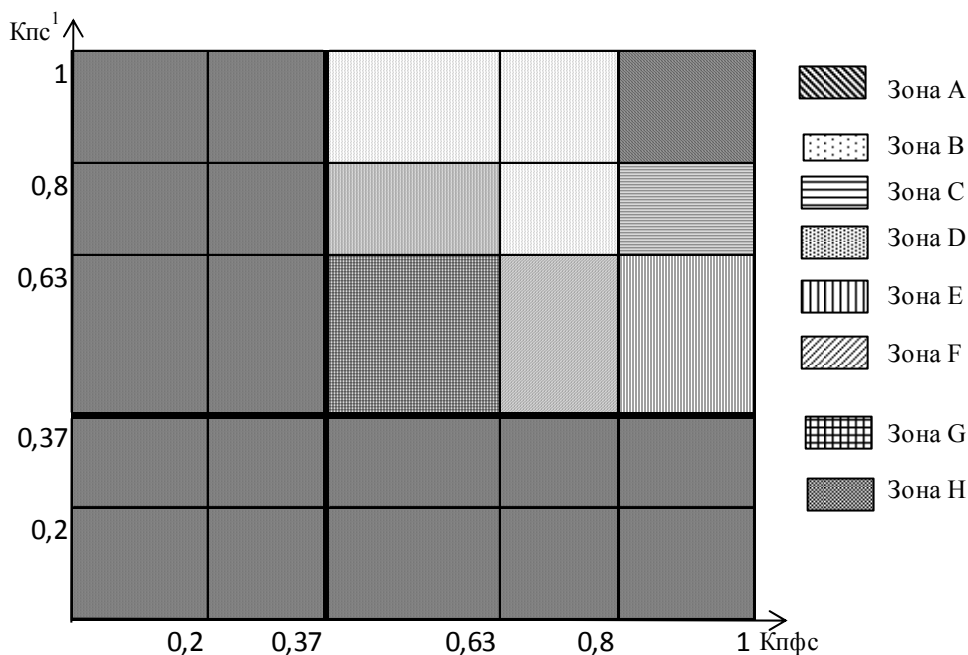


Рис. 1. Матриця вибору стратегії модернізації підприємства [1]

Відповідь на питання щодо доцільності впровадження стратегії модернізації на підприємстві та про її вид дає “попадання” досліджуваного об’єкта до тієї чи іншої зони матриці. Як бачимо на рис. 1, матриця включає дев’ять активних зон, попадання досліджуваного об’єкта до яких дає відповідь про вид стратегії модернізації, який доцільно впроваджувати на підприємстві. Характеристика активних зон матриці вибору стратегії модернізації підприємства подана у таблиці 2.

Попадання досліджуваного об’єкта до критичних зон (іх у матриці 16) свідчить про недостатність модернізаційного потенціалу і, відповідно, невчасність (тобто недоцільність у певний час) впровадження на підприємстві стратегії модернізації.

Апробацію пропонованого методу оцінки рівню потенціалу модернізації здійснено на Ізмаїльському олійно-жировому заводі. Розраховані для цього підприємства за допомогою формули (1) показники рівню потенціалу модернізації у розрізі його складових представлені на рис. 2.

Характеристика зон матриці вибору стратегії модернізації підприємства [1]

Тип стратегії	Зона матриці вибору стратегії модернізації							h
	a	b	c	d	e	f	j	
Активно-наступальна	Активно-наступальна	Захисна	Пасивно-наступальна	Ринкової ніші	Імітаційна	Традиційна	Опортуністична	–
Характеристика стратегії	Максимальна реалізація стратегічних змін модернізаційного розвитку	Можливість реалізації будь-якого типу стратегії окрім наступальних	Можливість реалізації будь-якого типу стратегії окрім активно-наступальної	Середній рівень адаптивності потенціалу та низький рівень фінансової стійкості	Можливість придбання та адаптації нових технологій виробництва	Можливість придбання та адаптації нових технологій	Мінімальна реалізація стратегічних змін модернізаційного розвитку	–

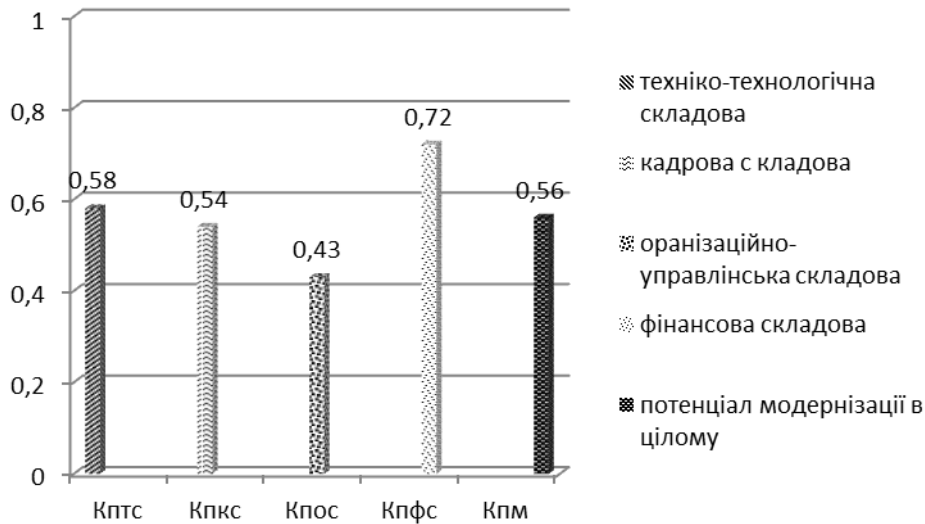


Рис. 2. Рівень потенціалу модернізації Ізмаїльського олійно-жирового заводу у розрізі складових

Отримані та наведені на рисунку значення показників свідчать, що відповідно до критеріїв оцінки (див. табл. 1) рівень потенціалу модернізації Ізмаїльського олійно-жирового заводу є середнім ($K_{пм} = 0,56$). Він не є критичним у першу чергу за рахунок достатньо високого рівню фінансової складової потенціалу модернізації ($K_{пфс} = 0,72$). Інші три показники складових потенціалу модернізації Ізмаїльського олійно-жирового заводу ($K_{птс}$, $K_{пкс}$ та $K_{пос}$) становлять рівні, що відповідають значенню “середній” на шкалі оцінки рівню потенціалу модернізації. Здійснені за формулою (1) розрахунки свідчать, що за рівнем потенціалу модернізації Ізмаїльський олійно-жировий завод “попадає” до зони f ($K_{пс}^1 = 0,51$, $K_{пфс} = 0,72$). Тобто достатньо високий рівень фінансової складової потенціалу модернізації та середній рівень інших його складових припускає можливість впровадження на підприємстві стратегії модернізації. Згідно з таблицею 2, на Ізмаїльському олійно-жировому заводі доцільно впроваджувати традиційну стратегію, яка характеризується можливістю придбання та адаптації нових технологій.

Висновки. Враховуючи зазначене, можна констатувати, що сучасне існування підприємства потребує стратегічного планування модернізації, яке базується на оцінці його модернізаційного потенціалу. Для оцінки потенціалу модернізації підприємства ми пропонуємо метод інтегральної оцінки, що має базуватися на використанні функції бажаності. Для прийняття рішення щодо впровадження стратегії модернізації підприємства та вибору її виду пропонується графічний метод зонування, суть якого полягає у побудові матриці, в якій відповідно із шкалою бажаності і залежно від рівню складових потенціалу модернізації формуються зони, попадання до яких дозволяє зробити висновок про доцільність впровадження на підприємстві стратегії модернізації. Апробація пропонованого методу оцінки потенціалу модернізації на Ізмаїльському олійно-жировому заводі свідчать, що його рівень за шкалою оцінки функції бажаності є середнім, але таким, що дозволяє рекомендувати впровадження на підприємстві стратегії модернізації. Аналіз матриці вибору стратегії показує, що це має бути традиційна стратегія, що характеризується можливістю придбання та адаптації нових технологій.

Література

- Захаркіна Л. С. Удосконалення методичних підходів до вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства / Л. С. Захаркіна, Б. О. Будьоний, О.О. Захаркін // Вісн. нац. техн. ун-ту “ХПІ” : зб. наук. праць. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ “ХПІ”. – 2010. – № 8. – С. 59–65.

2. Шевченко А. А. Оценка финансового потенциала при определении способности предприятия к модернизации [Электронный ресурс] / А. А. Шевченко. – Режим доступа: <http://www.klgtu.ru/students/vestnik/2013/I.57.doc>

3. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2006. – 728 с.

4. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных решений / Ю. П. Адлер. – М. : Наука, 1976. – 132 с.

References

1. Zaxarkina L. S. Udoskonalennya metody`chny`x pidxodiv do vy`boru strategiyi innovacijnogo rozvy`tku pidpry`yemstva / L. S. Zaxarkina, B. O. Bud`ony`j, O. O. Zaxarkin // Visny`k nacional`nogo texnichnogo univer`sy`tetu «Xarkovs`ky`j politexnichny`j insty`tut» : zbirny`k naukovy`x prac`. Tematy`chny`j vy`pusk: Texnichny`j progres i efekty`vnist` vy`robnny`cztva. – Xarkiv : NTU «XPI». – 2010. – # 8. – 59–65 p.

2. Shevchenko A. A. Ocenka fy`nansovogo potenciy`ala pry`opredeleny`y` sposobnosti` predpry`yaty`ya k moderny`zacy`y` [Elektronny`j resurs] / A. A. Shevchenko. – Rezhym` dostupu: <http://www.klgtu.ru/students/vestnik/2013/I.57.doc>

3. Markety`ng i menedzhment innovacijnogo rozvy`tku : monografiya / za zag. red. S. M. Ilyashenka. – Sumy` : VTD “Universy`tets`ka kny`ga”, 2006. – 728 p.

4. Adler Yu. P. Plany`rovany`e ekspery`menta pry`poy`ske opty`mal`ny`x resheny`j / Yu. P. Adler. – M. : Nauka, 1976. – 132 p.

Надіслана/Written: 1.06.2014 p.

Надійшла/Received: 5.06.2014 p.

Рецензент: д.е.н., проф. Т. В. Уманець

ПАРАМЕТРЫ И ФАКТОРЫ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ТОРГОВОГО ФЛОТА МИРА

У системі глобальної морської транспортної індустрії чітко простежуються дві найважливіших стратегії: постійне зростання дедвейту і оптимізація структури торгового флоту. Розглядаються основні причини і напрями параметричних і структурних змін ринку морської торгівлі. Виділяються основні фактори, що визначають тенденцію зміни техніко-економічних характеристик торгового флоту. Представлені особливості та проблеми формування збалансованості ринку транспортних послуг.

Ключові слова: трансформації, флот, світова торгівля, ефект, ефективність, результат, прибуток.

M. V. BABACHENKO

Odessa National Maritime Academy

PARAMETERS AND FACTORS OF WORLD MERCHANT FLEET STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

Abstract – The system of global marine transport industry clearly reveals two main strategies: the steady increase of the dead-weight tonnage and the optimization of the merchant fleet structure. The article takes up the issues of the major causes and directions of parametric and structural changes in the market of maritime trade. The main factors that determine the tendency of the technical and economic characteristics of the merchant fleet are highlighted. The features and problems of forming a balanced transport market are represented. The definitive characteristics of the actual parameters deviations from theoretical expectations are ascertained. The dynamics and reasons of uneven supply and demand changes in the world market of maritime trade. The attention is focused on the problems of separate shipping companies' positioning in terms of prices's uncertainty of the freight market. The expediency of the active national maritime transport policy's realization is based.

Key words: merchant shipping, containerization, structuring factors, the productivity of the fleet.

Постановка проблеми. В условиях глобализации основным фактором устойчивости участия страны в международном разделении труда становится торговый флот. Это условие предопределяет концентрацию внимания традиционных морских держав не только на сохранении первоначальной позиции, но и на расширение участия национального флота в экспорте транспортных услуг. Реализация этой стратегии содействует выработанная система поддержки флота национального флага и достаточность инвестиционных ресурсов. Именно это усложняет становление новых морских держав, в том числе и Украину на принципах сбалансированности рынка морской торговли. Поэтому для выработки адекватной организационно-технической политики развития морского торгового флота Украины важна оценка современных параметров морской транспортной индустрии мира и факторов, изменяющих базовые структурные характеристики. Именно на базе их оценки формируется тенденция и задачи достижения морской транспортной независимости внешней торговли Украины и формирование постановки проблемы.

Анализ основных исследований и публикаций. Развитие глобальной транспортной индустрии находится под пристальным вниманием зарубежных и украинских исследователей. Достаточно упомянуть следующие публикации Л.Л. Николаевой, М.Т. Примачева, А.М. Котлубая, ежегодное издание “Обзор морского транспорта” организации объединенных наций ЮНТАД. Тем не менее, недостаточно раскрыты факторы структурной информации состояния рынка морской торговли. Как можно увидеть во многих источниках, рынки нефтяных танкеров и балкеров демонстрируют существенную динамику цен, которая, в свою очередь, по истечению времени приведет к значительным различиям в доходах участников-судовладельцев. Регулярность издания “Обзор морского транспорта” концентрирует внимание на динамике объема перевозок основных групп грузов и распределения дедвейта. Однако недостаточно внимания обращается на закономерности рынка морской торговли, обусловленные особенностями экономических отношений.

Целью статьи является выявление причин структурных изменений торгового флота, анализ производительности торгового флота и выявление причин изменений.

Изложение основного материала. Мировое судоходство является “кровеносной системой” глобальной морской торговли. По данным международной морской организации (ИМО) при организации объединенных наций морем перевозится более 90 % всего объема внешнеторговых грузов [1, с. 9]. Танкеры, сухогрузы и контейнеровозы являются наиболее важными средствами транспортировки грузов в наше время. Каждый год они перевозят миллиарды тонн товаров по нескольким основным торговым маршрутам. Контейнеризация совершила революцию в мировом грузовом судоходстве, значительно повысив эффективность отрасли. В течение всей истории человечества океаны были очень важны людям по всему миру как средство транспортировки. В отличие от нескольких десятилетий тому назад, суда стали перевозить товары, а не людей. С момента роста интерконтинентальных перелетов, морские путешествия стали осуществляться на более короткие расстояния (паромные переправы между Балтийским и Северным морями, в Средиземноморье, в Японии и Юго-Восточной Азии), кроме того распространены морские круизы, которые в последнее время претерпели широчайший рост и представляют очень выгодный источник туристического дохода.

По мере того, как рынки все больше глобализируются, объемы судоходства растут. Как видно из диаграммы объемы морских перевозок достигают в 2012 году 9,2 млрд т. С 2000 до 2012 гг. объемы морских перевозок выросли на 53 %. Экономическая активность, измеренная посредством мирового ВВП, в этот же период, выросла в 2,2 раза. Как уже говорилось, основной причиной значительного роста судоходства был рост мировой торговли. Институциональные и технологические факторы также сыграли свою роль. В прошлом, либерализация достижений ГАТТ и его последователя WTO дали толчок мировой торговле. Экономическое открытие Китая ко внешнему миру, которое привело к их приему в ВТО в 2001 году, также было очень значительным. Еще одним примером роста мировой торговли от интеграции рынков является увеличение экспорта из Мексики в США. Спрос развитых наций и вливающих в эту группу стран, особенно Китая, Индии, Индонезии, Бразилии на энергетические и минеральные ресурсы привели к росту объемов товаров, привезенных из отдаленных стран [2]. Инновации в морских технологиях помогли ускорить рост морских перевозок. Революция в информационных технологиях и технологиях связи значительно снизили затраты на связь. Это позволило развиваться новым сетям и производственным процессам, и придало огромный стимул развитию логистики. В результате роста спроса стоимость транспортировки упала. Суда выросли в размере. Кроме того, произошли технологические и организационные улучшения в управлениях портами, например, в общем движении груза. Очень важной стала контейнеризация, которая была самой большой революцией в транспортировке в XX в. (рис. 1).

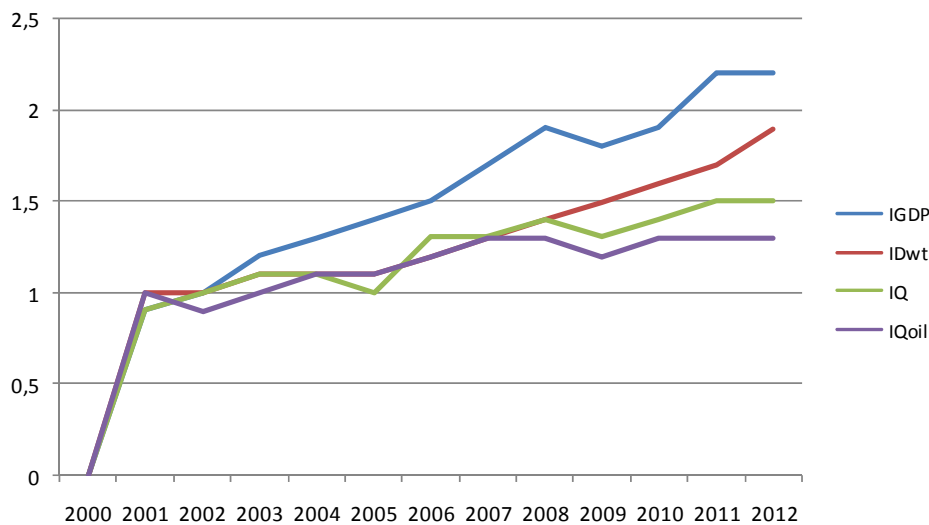


Рис. 1. Тенденция и закономерности развития рынка морской торговли (базовые индексы)

В 2012 году совокупный тоннаж мирового флота достиг 1536,9 млн. тонн дедвейта, что составляет почти на 10 % больше, чем в предыдущем году и за период с 2000 по 2012 гг. возрос на 92 %. Структура морского флота в основном соответствует потребностям мировых перевозок и на 2012 год составляет: 30,6 % тоннажа составляют танкеры, 40,5 % приходится на балкеры, 5,3 % – суда для генеральных грузов, 12,8 % – контейнеровозы, другие типы судов – 10,8 %.

Степень обеспеченности национальным флотом потребностей внешней торговли в каждой стране различна. При этом большинство государств имеют недостаточный тоннаж для транспортировки своих грузов и покрывают эти потребности за счет стран, имеющих избыточный тоннаж. Что касается долговременных тенденций, закрепляющих и изменяющих закономерности, за последние 11 лет контейнерный флот вырос на 185 %, балкерный и танкерный флот – приблизительно на 50 %, а тоннаж флота для перевозки генеральных грузов остался практически на прежнем уровне [1, с. 9]. За период с 1980 г. флот судов для перевозки генеральных грузов сократился на 7 %, в то время как остальная часть мирового флота выросла более чем на 150 % [3, с. 42]

Тоннаж флота нефтеналивных танкеров в 2012 г. составил 469,5 т дедвейта. Часть этих судов использовалась для хранения, а не для перевозки нефти. В краткосрочном плане увеличение масштабов использования судов для хранения нефти помогает сократить избыток тоннажа. В среднесрочной перспективе потребление накопленных запасов нефти будет снижать спрос на нефтяной транспорт и в то же время увеличивать провозную способность танкерного флота, что будет приводить к избыточному предложению тоннажа [3, с. 43].

Основными причинами увеличения производительности 2001–2006 гг. является улучшение технико-экономического уровня развития флота и портов; увеличение доли контейнерного флота в мировом флоте. С 2006 по 2012 гг. производительность падает, так как доля самого производительного флота – танкерного, сократилась на 4,7 % (табл. 1).

Особенности структуризации рынка морского судоходства (млн т)

Группировка по типам судов	2001 г.		2006 г.		2012 г.	
	DWT	%	DWT	%	DWT	%
Нефтеналивные танкеры (Oil tankers)	285,4	35,3	354,2	36,9	469,5	30,6
Балкеры (Bulk carriers)	281,7	34,8	345,9	36,0	623,0	40,5
Суда для генеральных грузов (General cargo ships)	102,7	12,7	96,2	10,0	80,8	5,3
Контейнеровозы (Container ships)	69,2	8,6	111,1	11,6	196,9	12,8
Другие типы судов (Other types of ships), из них:	69,2	8,6	52,5	5,5	166,7	10,8
– суда для сжиженных газов (Liquefied gas carriers)	18,5	2,3	24,2	2,5	44,1	2,9
– химовозы (Chemical tankers)	8	1,0	8,9	0,9	23,2	1,5
– смешанные перевозки (Miscellaneous tankers)	0,8	0,1	1,3	0,1	–	–
– оффшор (Offshore)	–	–	–	–	70,8	4,6
– паромы и пассажирские суда (Ferries and passengers ships)	0,5	0,6	5,6	0,6	5,5	0,4
– остальные (Other)	37	4,6	12,5	1,1	23,2	1,5
Итого, мировой флот	808,4	100	960,0	100	1536,9	100
Производительность тонны дедвейта, тонн	7,2	–	8,0	–	5,6	–

Выводы. Учитывая сказанное, можно констатировать, что объемы судоходства растут, по мере того, как рынки все больше глобализируются. Объемы морских перевозок в 2012 г. составили 9,2 млрд т. С 2000 по 2012 гг. объемы морских перевозок увеличились на 53 %. Основной причиной значительного роста судоходства был рост мировой торговли. За последние 11 лет контейнерный флот вырос на 185 %, балкерный и танкерный флот – приблизительно на 50 %, а тоннаж флота для перевозки генеральных грузов остался практически на прежнем уровне. Главными причинами увеличения производительности является улучшение технико-экономического уровня развития флота и портов; увеличение доли контейнерного флота в мировом флоте.

Литература

1. Проблемы сбалансированности мирового рынка морской торговли : монография / науч. ред. Н. Т. Примачев. – О. : “Издательство”, 2011. – 320 с.
2. Развитие мирового судоходства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maritime-zone.com>
3. Review of Maritime Transport 2012. UN. – New York, Geneva, 2012. – 232 с.
4. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монография / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. – О. : ОНМА, 2011. – 374 с.

References

1. Problem' sbalansirovannosti myrovoho r'nka morskoy torhovly : monohrafiya / nauch. red. N. T. Prymachev. – Odessa : “YzdatYnform”, 2011. – 320 s.
2. Razvytye myrovoho sudokhodstva [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://maritime-zone.com>
3. Review of Maritime Transport 2012. UN. – New York, Geneva, 2012. – 232 s.
4. Prymachev N. T. Effektyvnost' razvytyya morskoy transportnoy yndustryi : monohrafiya / N. T. Prymachev, N. N. Prymacheva. – Odessa : ONMA, 2011. – 374 s.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.

Надійшла/Received: 5.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. М. Т. Примачев

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано необхідність та методологічні підходи до проведення діагностики соціально-економічного розвитку молокопереробних підприємств регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, молокопереробне підприємство, індекс людського розвитку, діагностика.

O. M. VOLSKA

Kherson National Technical University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF DIAGNOSTICS OF THE STATE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF MILK PROCESSING PLANTS

Abstract – The aim of the paper is the rationale for the development and evaluation of the theoretical foundations of milk processing plants in Kherson region from position requirements of sustainable development. Among the food items of particular importance to all segments of the population is dairy products. Milk processing plants affect the economic and social achievements of the region, the state of the environment. So it should meet the basic requirements of sustainable development. Necessity and methodological approaches to the diagnosis of socio-economic development of milk processing plants in the region.

Key words: sustainability, milk processing plants, human development index, diagnosis.

Постановка проблеми. Для реалізації стратегічних планів України щодо європейської інтеграції, необхідно забезпечити високий рівень соціально-економічного розвитку за критеріями, які використовує світове співтовариство. Реформування системи управління регіонами передбачає збільшення їх повноважень та відповідне зростання відповідальності. Кожен регіон має стати самодостатнім у забезпеченні певних стандартів життя населення. Тому необхідно виявити для кожного регіону сфери діяльності, які можуть забезпечити сталий розвиток, проблеми та шляхи їх подолання.

Починаючи з середини 1990-х рр. стрімко змінився достаток та добробут регіону, що зумовлено спадом промислового виробництва, зберегти вдалося лише харчову промисловість. Хоча у 2000 р. виробництво продуктів харчування складало лише 25,1 % від рівня 1990 р. частка харчової промисловості у загальних обсягах виробництва досягає більше 40 % [5, с. 104, с. 110]. Серед продуктів харчування особливе значення для всіх верств населення має молочна продукція. Молокопереробні підприємства впливають на економічні та соціальні здобутки регіонів, стан оточуючого середовища. Тому їх діяльність має відповідати основним вимогам сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вперше, концепція про неосферний розвиток, була обґрунтована В.І. Вернадським, яка послужила основою формування фундаментальних засад концепції сталого розвитку. В дослідження різних аспектів сталого розвитку зробили внесок ряд учених. Це, зокрема, наукові роботи Е. Денісова, Н. Кондратьєва, І. Шумпетера, Д. Форрестера та ін. Серед вітчизняних науковців, заслуговують на увагу наукові роботи Л. Мельника, М. Паламарчука, Л. Шостака, М. Згуровського, М. Хвесика [2]. Проте, проблемі сталого розвитку сучасних переробних підприємств регіону приділено недостатньо уваги, що зумовлює актуальність даної теми.

Метою статті є обґрунтування необхідності та розробка теоретичних засад оцінювання діяльності молокопереробних підприємств Херсонської області з позиції вимог сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Бурхливий розвиток економіки у кінці ХХ ст., призвів до розвитку виробництва, що забезпечував високі темпи економічного зростання в індустріальних країнах. Наслідком чого, став дефіцит природних ресурсів, виснаження запасів природних копалин, забруднення промисловими викидами навколишнього середовища, а результат – погіршення здоров'я і якості життя населення.

Усвідомлення світовим товариством цієї проблеми спонукало до прийняття у 1992р. в м. Ріо-де-Жанейро на конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку світової програми дій "Порядок денний на ХХІ ст.", де головною метою була розробка концепції сталого розвитку.

Аналізуючи визначення поняття "сталого розвитку", яке вперше було запропоноване у звіті комісії Брундтланд "Наше спільне майбутнє", сталим, можливо вважати, такий розвиток, "що задовольняє потреби сьогодення і не перешкоджає можливості прийдешніх поколінь задовольняти свої власні потреби" [1]. Головною особливістю сталого розвитку є соціальні досягнення, створення умов для зростання добробуту та забезпечення високого рівня життя для нинішнього та наступних поколінь. Основною базою для оцінювання мало стати три складові: економічна, соціальна, екологічна, але з 2010 року почали враховувати четверту – гендерну [6]. Оцінка людського розвитку країн передбачає використання показника валового національного доходу на душу населення. На регіональному рівні йому відповідає показник ВРП на одну особу, на рівні підприємства варто враховувати чинники, які впливають на економічні досягнення, з метою здійснення керованого впливу на них. Використання концепції сталого розвитку для економіки України є актуальною

проблемою, що спонукає до визначення стратегічних напрямів матеріального, соціального і духовного прогресу українського суспільства.

На сьогодні стан молокопереробних підприємств України має “подвійний” характер. Якщо економічна складова сталого розвитку позиціонує себе до позитивної тенденції розвитку, про що свідчать, статистичні показники розвитку галузі, то соціальна і екологічна – потребують уваги з боку суспільства.

Індикатор економічного розвитку $I_{економ}$ має базуватися на показниках, які характеризують економічні результати, або впливають на кінцевий результат. Для оцінки економічної діяльності молокопереробних підприємств можливо використовувати продуктивність праці, прибуток на одного працівника, фондоозброєність тощо:

$$I_{економ} = I_{фонд} + I_{пп} + I_{прибут},$$

де $I_{пп}$ – індикатор продуктивності праці; $I_{фонд}$ – індикатор фондоозброєності; $I_{прибут}$ – індикатор прибутку на одного працівника.

Для соціальної сфери молокопереробних підприємств властиве незначне матеріальне стимулювання працівників, недотриманням санітарно-гігієнічних норм праці. Крім того, на сьогодні праця на переробних підприємствах залишається мало престижною, що призводить до погіршення демографічної ситуації на периферії. Тому, рівень соціального розвитку в регіоні характеризується такими складовими, як заробітна плата, рівень зайнятості людей, рівнем освіти, охорони здоров'я тощо. Для підприємства можливо використовувати у якості основного показника рівень середньої заробітної плати: $I_{соц} = I_{ср з/п}$, де $I_{ср з/п}$ – індикатор середньої заробітної плати.

Екологічна складова сталого розвитку повинна відображувати вплив підприємства на збереження джерел сировини і захист навколишнього середовища від стоку забруднень. Гендерна складова сталого розвитку повинна передбачати однаковий статус для чоловіків та жінок. Це означає, що чоловіки та жінки мають однакові умови для реалізації своїх людських прав та однаковий потенціал для здійснення свого внеску у національний, політичний, економічний, соціальній сферах розвитку. Слід відзначити, що деякі дані у статистичній звітності підприємства не відображені. Тому, для визначення інтегрованого стану молокопереробних підприємств Херсонської області було проведено розрахунок індикатора сталого розвитку за двома складовими: економічна та соціальна: $ISD = (I_{економ} + I_{соц})/2$, де ISD – індикатор сталого розвитку; $I_{економ}$, $I_{соц}$ – індикатори сталого розвитку економічної та соціальної складової, відповідно (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок ISD для молокопереробних підприємств Херсонської області за 2000 р.

Підприємство	$I_{фонд}$	$I_{прибут}$	$I_{пп}$	$I_{економ}$	$I_{соц} = I_{ср з/п}$	ISD	Рейтинг
Іванівський район							
ВАТ “Сільськогосподарське підприємство Іванівський маслозавод”	0,562	0,163	0,633	0,453	0,367	0,410	3
Каланчацький район							
ВАТ “Каланчацький маслозавод”	0,702	0,249	0,393	0,448	0,710	0,579	2
Новотроїцький район							
ВАТ “Новотроїцький маслозавод”	0,580	0,00024	0,318	0,299	0,403	0,351	4
Чаплинський район							
ВАТ “Чаплинський маслозавод”	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
м. Херсон, Дніпровський район							
ВАТ “Херсонський маслозавод”	0,273	0,504	0,527	0,435	0,186	0,3105	6
м. Нова Каховка							
ВАТ “Новокаховський маслозавод”	0,589	0,610	0,462	0,554	0,124	0,339	5
Цюрупинський район							
ВАТ “Цюрупинський маслозавод”	0,373	0,101	0,624	0,366	0,255	0,3105	7

Результати розрахунку, наведені у таблиці 1 свідчать про те, що запропонована методика дозволяє виявити лідерів та аутсайдерів серед молокопереробних підприємств регіону. За базу порівняння було обрано найкращі показники між підприємствами, таким виявився ВАТ “Чаплинський маслосирзавод”. Так індикатор сталого розвитку ВАТ “Каланчацький маслозавод” (2-ге місце у рейтингу) у 1,86 разів перевищує аналогічний показник для ВАТ “Херсонський маслозавод” та ВАТ “Цюрупинський маслозавод” (6-ге та 7-ме місця). Індикатор розвитку для ВАТ “Сільськогосподарське підприємство Іванівський маслозавод” (3-ге місце) перевищує аналогічний показник ВАТ “Новокаховський маслозавод” (5-ге місце) у 1,21 рази. Результат ВАТ “Чаплинський маслосирзавод” (1-ше місце) перевищує показник ВАТ “Каланчацький маслозавод” (2-ге місце) у 1,73 рази.

Молокопереробні підприємства розташовані переважно на сільських територіях. Для них фахівці пропонують проводити побудову індексів сталості шляхом порівняння з нормативними показниками або з базовим періодом [3].

У зв'язку зі складністю формування нормативних показників частіше проводять порівняння з певним періодом. Динаміку показників ВАТ “Чаплинський маслосирзавод” наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка показників ВАТ “Чаплинський маслосирзавод”

Показник	Рік			
	2000	2010	2011	2012
Показники економічного розвитку				
Фондоозбросність	1	0,699	0,752	0,796
Продуктивність праці	1	0,246	0,281	0,287
Прибуток на одного працівника	1	0,653	0,478	0,690
Показники соціального розвитку				
Середня з/п	1	1,789	3,190	3,9

Таким чином, до позитивних змін можливо віднести лише зростання рівня оплати праці. Показники економічного розвитку за десять років суттєво погіршились. Особливе занепокоєння викликає рівень продуктивності праці. Хоча у наступні роки спостерігається зростання показників, але воно занадто повільне. Наведені порівняльні оцінки не дають можливості оцінити поточні досягнення підприємства, вплив на нього різних чинників розвитку. Тому доцільно приділяти особливу увагу проведенню діагностики різних аспектів розвитку та класифікувати загальний стан підприємства за певними категоріями.

Існують різні підходи до такої оцінки. Так Савицька Г.В. [7] класифікує стан підприємства за внутрішніми факторами, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства, а А. Є. Глинська [4] адаптувала запропоновану методику до особливостей підприємств легкої промисловості та вимог сталого розвитку.

У зв'язку з вимогою до збереження конфіденційності інформації наведено лише висновки з аналізу показників, які характеризують стан молокопереробного підприємства ВАТ “Чаплинський маслосирзавод” з позицій сталого розвитку. Так, за методикою А.Є. Глинської [4]: за показниками економічного розвитку – рентабельності реалізованої продукції ВАТ “Чаплинський маслосирзавод” має стан сталого розвитку; за прибутком на одного працівника – спостерігається тенденція до зменшення. За показниками соціального розвитку – коефіцієнт співвідношення рівня заробітної плати з середнім у переробній промисловості має загрозливий стан. Для підвищення ефективності функціонування ВАТ “Чаплинський маслосирзавод” необхідно забезпечити високий технологічний рівень його виробництва, який характеризується станом, динамікою оновлення та ефективністю використання високотехнологічних основних засобів. Цього можна досягти, за рахунок залучення інвестицій та власних коштів. Крім того, для спрямування діяльності молокопереробних підприємств на забезпечення стрімких позитивних зрушень у сталому розвитку, доцільно розширити перелік показників для проведення діагностики з обґрунтуванням їх нормативного значення на основі формування ідеалізованого образу підприємства.

Висновки. Оцінювання сталого розвитку молокопереробних підприємств регіону варто здійснювати шляхом їх позиціонування на основі розрахунку індексу сталого розвитку, аналізу динаміки основних складових цього індикатора. Для управління розвитком підприємства особливу увагу слід приділяти формуванню інформаційної бази для розробки нормативних показників, що дозволять створити ідеалізований образ підприємства, та методики експрес-діагностики поточного стану.

Література

1. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Й. Рандерс, Д. Медоуз ; пер. с англ. – М. : ИКЦ “Академкнига”, 2007. – 342с.
2. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Л. Попова ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 352 с.
3. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б. Й. Пасхавер, О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван ; за ред. Б. Й. Пасхавера ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 432 с.
4. Глинська А. Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення сталого розвитку підприємств легкої промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. Є. Глинські. – 2008.
5. Статистичний щорічник Херсонської області за 2003 рік / за ред. В. А. Вознюка. – Херсон : Голов. управ. статистики у Херсонській області
6. http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_complete.pdf
7. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.

References

1. Medouz D. Predely rosta. 30 let spustya / D. Medouz, Y. Randers, D. Medouz ; per. s anh. – M. : YKTs “Akademknyha”, 2007. – 342 s.

2. Popova O. L. Stalyy rozvytok ahrosfery Ukrayiny: polityka i mekhanizmy / O. L. Popova ; NAN Ukrayiny, In-t ekon. ta prohnozuv. – K., 2009. – 352 s.
3. Vyklyky i shlyakhy ahroprodovol'choho rozvytku / B. Y. Paskhaver, O. V. Shubravs'ka, L. V. Moldavan ta in. ; za red. B. Y. Paskhavera ; NAN Ukrayiny ; In-t ekon. ta prohnoz. – K., 2009. – 432 s.
4. Hlyns'ka A. Ye. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm zabezpechennya staloho rozvytku pidpryyemstv lehkoyi promyslovosti : avtoref. dys... kandydata ekonomichnykh nauk / A. Ye. Hlyns'ka. – 2008.
5. Statystychnyy shchorichnyk Khersons'koyi oblasti za 2003 rik / [za red V. A. Voznyuka]. – Kherson : Holovne upravlinnya statystyky u Khersons'kiy oblasti.
6. http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_complete.pdf
7. Savytskaya H. V. Ekonomycheskyy analiz : Uchebnyk / H. V. Savytskaya. – 5-e yzd., pererab. y dop. – M. : Novoe znanye, 2005. – 651 s.

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.

Надійшла/Received: 5.06.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Н. С. Миколайчук

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Висвітлено важливість виробничого потенціалу для підприємства, можливі шляхи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу, пошуку резервів та його відновлення за умов невизначеності.

Ключові слова: виробничий потенціал, потенціал підприємства, умови невизначеності, ресурси, розвиток, прибутковність, коефіцієнт, ефективність, відновлення.

E. O. ZHUK

Khmelnytskyi National University

PRODUCTION POTENTIAL AS A DEVELOPMENT FACTOR OF ENTERPRISE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Abstract – The purpose of this article is to highlight the results of research on the production potential of the enterprise as a factor in uncertainty. The essence of the definition of «production potential» is the totality of inputs that represent the system and it has interaction and relationship. Structural model of the production potential consists of objective-subjective components that lead to the production of the maximum quantities of products. It should to analyze the efficiency and conduct the recovery phase of the production potential in conditions of uncertainty all the time. On the upper levels of management need to study in detail the conditions of uncertainty and try to prevent the negative impact on productive potential using software to overcome situations where firms have a large share of productive potential. Thus, the production potential is the major component the overall capacity. It is one of the basic parts of the economy and helps to ensure the stability of the enterprise.

Key words: production potential, potential of enterprise, conditions of uncertainty, resources, development, profitability, ratio, efficiency, recovery.

Постановка проблеми. Жодне сучасне прибуткове підприємство неможливо уявити без потреби вирішувати проблему нарощування використання виробничого потенціалу. Його активна діяльність та подальша реалізація виробничих можливостей, як суб'єкта господарювання, сприятиме вдосконаленню економічної політики на підприємстві, зростанню добробуту працівників та споживачів продукції і послуг та забезпеченню соціальної стабільності в цілому. Крім того, врахувавши умови невизначеності, підприємство може покращити не лише елементи внутрішнього середовища, але здійснити вагомий внесок в економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми удосконалення виробничого потенціалу досліджували зарубіжні вчені, зокрема: Е. Менсфілд, Р. Грант, Д. Колліс, Б. Сонто, Б. Твісс та ін. Серед вітчизняних економістів варто виділити Г. Савіну, О. Федоніна, І. Репіна, О. Олексюка, Е. Попова, Є. Лапіна, Н. Ділігенського, А. Трофименко, О. Анчишкіна, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорну та ін. Кожен з них займався дослідженням різноманітних аспектів та питань, що пов'язані з визначенням, управлінням та використанням виробничого потенціалу.

Мета статті полягає у висвітленні результатів дослідження щодо виробничого потенціалу як фактора розвитку підприємства в умовах невизначеності.

Об'єктом дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних науковців методологічного характеру щодо визначення сутності поняття “виробничий потенціал”. Основним завданням статті є дослідження існуючих точок зору щодо виробничого потенціалу, узагальнення та єдність думки щодо визначення “виробничий потенціал”, його подальшого розвитку та важливості підвищення ефективності використання виробничого потенціалу для підприємства за умов невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Метою діяльності кожного виробничого підприємства є нарощення виробничих потужностей для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. Для цього підприємства використовують центральну ланку загального потенціалу підприємства – виробничий потенціал. Багато вчених у своїх працях приділяють увагу визначенню та розумінню поняття “виробничий потенціал” (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна оцінка визначення “виробничий потенціал” науковцями

Автор	Визначення терміна “виробничий потенціал”
Анчишкін О. І.	...набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [1]
Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І.	...наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції [12]
Гасвська Л.М., Чернова О.В.	...являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь якій системі [4, с. 184]
Кондратюк О.І.	...формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо [7, с. 92]

Автор	Визначення терміна “виробничий потенціал”
Бабан Т.О.	...сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості [2]
Іщук С.О.	...складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком [6]
Добикіна О.К.	...здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [5]
Лапін Є.В.	...кількісний і якісний склад матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю [9, с. 176]
Перерва П.Г., Побережна Н.М.	...розкриває сутність внутрішнього середовища та впливає на зовнішнє середовище. Результати його використання доцільно розглядати з позицій внутрішньої та зовнішньої ефективності економічних ресурсів за відповідними показниками [11, с. 193]

Узагальнюючи думки науковців, що подані в таблиці можна зробити висновок, що найбільш повним буде наступне визначення виробничого потенціалу – це сукупність виробничих ресурсів (наявних і прихованих можливостей підприємства), що являють собою систему та перебувають у взаємодії та взаємозв'язку, та в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва і призводять до випуску максимального обсягу продукції. Варто зазначити, що визначення Кондратюка О.І. є досить неточним та вузьким, адже до виробничого потенціалу належать не лише основні виробничі фонди. На нашу думку, аналізуючи визначення Перерви П.Г. та Побережної Н.П. виробничий потенціал варто розглядати не лише з позицій внутрішнього середовища, а й з позицій зовнішнього, адже існує зворотній вплив з боку зовнішнього середовища у вигляді ризиковості та невизначеності.

Існує думка Добикіна О.К. та Круша П.В. про те, що виробничий потенціал підприємства – це інтегрована складова, яка входить до об'єктивного потенціалу підприємства, а вся структурна модель потенціалу поділяється на об'єктивні та суб'єктивні складові, що можна зобразити на рис. 1 [5; 8].

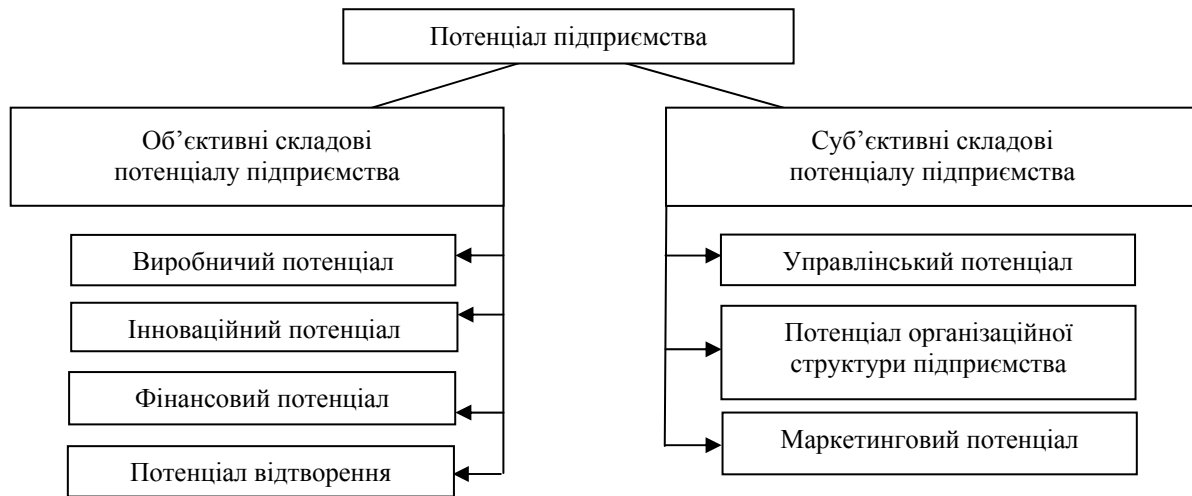


Рис. 1. Структурна модель формування потенціалу підприємства [5; 8]

На думку Бова Т.В. виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів (основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційні ресурси тощо), які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства (див. рис. 2) [3].

Аналізуючи зображену інформацію на рис. 1 та 2 можна вказати на те, що між думками вчених є певні суперечності. На нашу думку, відокремлення об'єктивної і суб'єктивної складової дещо ускладнює аналіз виробничого потенціалу. Саме тому варто розглядати складові виробничого потенціалу без відокремлення об'єктивно-суб'єктивної сутності, що дасть цілісну основу для аналізу потенціалу, а це, в свою чергу, дозволить підвищити ефективність використання виробничого потенціалу.

Головною задачею виробничого потенціалу для кожного підприємства є створення продукції при мінімальних ресурсних затратах, а для цього на підприємстві постійно повинен відбуватись пошук нових резервів щодо оновлення виробничого потенціалу і пристосування його до умов невизначеності. Існує багато різноманітних видів резервів покращення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, а отже, багато напрямків їх реалізації.

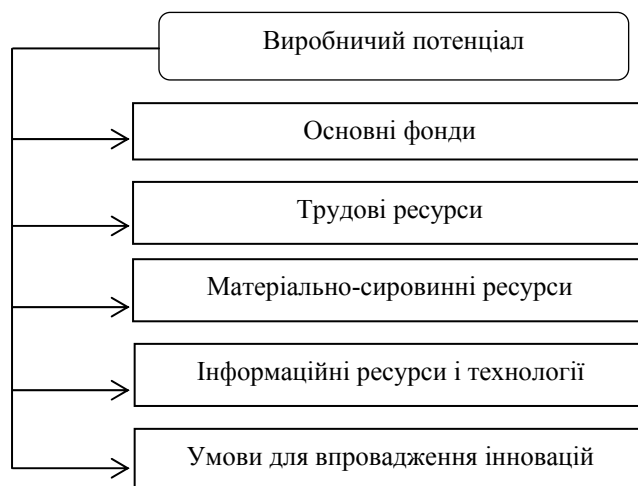


Рис. 2. Елементи виробничого потенціалу

Одним з найважливіших напрямів пошуку резервів є підвищення коефіцієнту змінності роботи обладнання. Він важливий для підприємства тому, що нормативні значення цього показника не завжди відповідають існуючому рівню розвитку підприємства. Саме тому, ці нормативи варто переглядати для певної галузі. Також його варто розглядати в сукупності з вартістю обладнання та обслуговування, адже між ними існує прямопропорційна залежність. Оцінюючи значення показника варто звернути також увагу на коефіцієнт завантаження. В сукупності ці показники дають змогу оцінити та виявити резерви за інтегральним коефіцієнтом завантаження обладнання. Проте, без розробки нормативних значень для конкретного підприємства описані показники не дадуть виявити вплив на підвищення ефективності використання виробничого потенціалу.

Подальший розвиток підприємства не можливо уявити без пошуку резервів на рівні робочого часу. Управлінець повинен звертати увагу на технологічні втрати, нераціональне використання виробничого приміщення, міжопераційні втрати тощо.

Важливим аспектом в діяльності виробничого потенціалу є не лише підвищення ефективності, але і процес відновлення потенціалу. Гаєвська Л.М. стверджує, що відновити виробничий потенціал можна лише пристосовуючись до вимог ринкового середовища, проте це є складний процес, що відбувається в кілька етапів (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Етапи відновлення виробничого потенціалу

Етап	Пояснення етапу
Оцінка реального стану потенціалу підприємства	Здійснюється, використовуючи різні показники, залежно від галузі підприємства. Не існує єдиного інтегрального показника для оцінки потенціалу [4]. Проте, можна застосувати графоаналітичний метод діагностики “квадрат потенціалу” науковця Репіної І.М. для оцінки реального стану та своєчасного виявлення управлінських рішень щодо підвищення ефективності функціонування підприємства
Оцінка збереження і подальшого розвитку виробничого потенціалу	Виконується через оцінку показників продуктивності та ефективності використання ресурсів (потенціал основних фондів, матеріально-сировинних, оборотних фондів, нематеріальних активів, технологічного персоналу) [13, с. 19–20]
Визначення резервів управління формуванням капіталу підприємства	Обираються формальна модель, або матричні методи. Формальні моделі дослідження певного виду діяльності підприємства включають: – модель накопиченого досвіду; – модель життєвого циклу продукту, попиту – ЖЦП; – модель “продукт–ринок” (модель І. Ансоффа); – модель життєвого циклу технологій; – модель М. Портера [10, с. 144–145]. Матричні (портфельні) методи (методи портфельного аналізу підприємства в цілому) включають: – матриці BCG; – Мак-Кінсі (Шелл); – ADL; – SWOT; – SPACE [10, с. 148–156]

Оцінюючи інформацію таблиці можна простежити, що етапи відновлення виробничого потенціалу є взаємопов'язані та потребують покрокового впровадження для більш значного впливу на загальний результат. Кожне підприємство повинно обирати такі дії етапу, що призведуть до максимального результату за мінімальних втрат. Проводячи підвищення ефективності та відновлення виробничого потенціалу на підприємстві керівник не повинен ігнорувати можливість виникнення невизначеності, яка може бути пов'язана не лише з виробничим потенціалом. Йому варто намагатись уникнути ризиковості, зрозуміти її сутність та впроваджувати програми, які зможуть попереджати невизначеність з найменшими втратами.

В умовах невизначеності керівництву варто вдаватися до випереджального відображення дійсності у прогнозі майбутнього розвитку підприємства, що забезпечить ефективність функціонування не лише виробничого потенціалу.

Висновки. Отже, виробничий потенціал є однією з основних складових загального потенціалу. Він являється однією з базових ланок економіки та допомагає забезпечити стабільність розвитку підприємства, його конкурентоспроможність. Сутність визначення “виробничий потенціал” полягає у сукупності виробничих ресурсів, що являють собою систему та перебувають у взаємодії та взаємозв'язку. Структурна модель виробничого потенціалу містить об'єктивно-суб'єктивні складові, що у взаємозв'язку призводить до випуску максимальної кількості продукції.

Необхідно весь час здійснювати аналіз ефективності використання та проводити етапи відновлення виробничого потенціалу на майбутнє в умовах невизначеності, враховуючи особливості продукції, що виробляється та структури господарюючого суб'єкта. На верхніх ланках управління необхідно детально вивчати умови невизначеності і намагатись попередити негативний вплив за допомогою програм щодо подолання умов невизначеності на підприємствах з значною часткою виробничого потенціалу.

Література

1. Анчишкін А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкін. – М. : Экономика, 1996. – 98 с.
2. Бабан Т. О. Застосування категорії “потенціал” у сучасних економічних дослідженнях [Електронний ресурс] / Т. О. Бабан // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту ім. П. Василенка. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf
3. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т. В. Бова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf
4. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.
5. Добикін О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотко. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 208 с.
6. Ішук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Ішук // Регіональна економіка : наук.-практ. журнал. – 7/2005. – № 3. – С. 48–56.
7. Кондратюк О. І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91–98.
8. Круш П. В. Економіка підприємства / П. В. Круш ; за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвільної, Б. М. Сердюка. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
9. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с.
10. Могилев Ю. М. Потенціал і розвиток підприємства : конспект лекцій / Ю. М. Могилев, А. Ю. Могилова. – Павлоград, 2008.
11. Перерва П. Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П. Г. Перерва, Н. М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 191–198.
12. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
13. Чичкало-Кондратська І. Б. Новий підхід до оцінки резервів виробничого потенціалу підприємств / І. Б. Чичкало-Кондратська // Регіональні перспективи. – 2000. – № 1. – С. 19–20.

References

1. Anchyshkin A. Y. Prohnozyrovanye rosta ekonomyky / A. Y. Anchyshkin. – M. : Ekonomyka, 1996. – 98 p.
2. Baban T. O. Zastosuvannia katehorii “potentsial” u suchasnykh ekonomichnykh doslidzhenniakh. / T. O. Baban // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu imeni Petra Vasylenka. – URL: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf [in Ukrainian]
3. Bova T. V. Otsinka efektyvnosti vykorystannia vyrobnychoho potentsialu suchasnykh promyslovykh pidpriemstv / T. V. Bova. – URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf
4. Haievska L. M. Vyrobnychy potentsial – osnova rozvytku pidpriemstva / L. M. Haievska, O. V. Chernova // Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky. – 2011. – № 1 (55). – Zhytomyr, 2011. – P. 184–185.

5. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka : navch. posibnyk / O. K. Dobykin, V. S. Ryzhykov, S. V. Kasianiuk, M. Ye. Kokotko. – Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 208 p.
6. Ishchuk S. O. Kontseptualni zasady formuvannia ta rozvytku vyrobnychoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv / S. O. Ishchuk / Rehionalna ekonomika : Naukovo-praktychnyi zhurnal. – 7/2005. – № 3. – P. 48–56.
7. O. I. Kondratiuk. Ekonomichniy potentsial krainy, yoho sut ta tendentsii rozvytku / O. I. Kondratiuk // Aktualni problemy ekonomiky. – Kyiv. – 2010. – № 3 (105). – P. 91–98.
8. Krush P. V. Ekonomika pidpriemstva / P. V. Krush, V. I. Podvilna, B. M. Serdiuk. – Kyiv : Elha-N, KNT, 2009. – 780 p.
9. Lapyn E. V. Otsenka ekonomycheskoho potentsyala predpriatyia : monohrafiia / E. V. Lapyn. – Sumy : YTD “Unyversytetskaia knyha”, 2004. – 360 p.
10. Mohylov Yu. M. Potentsial i rozvytok pidpriemstva : konspekt leksii / Yu. M. Mohylov, A. Yu. Mohylova. – Pavlohrad, 2008.
11. P. H. Pererva. Vyznachennia efektyvnosti vykorystannia vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva / P. H. Pererva, N. M. Poberezhna // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2012. – № 2. – P. 191–198.
12. Fedonin O. S. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka : navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Riepina, O. I. Oleksiuk. – vyd. 2-he, bez zmin. – Kyiv : KNEU, 2006. – 316 p.
13. Chychkalo-Kondratska I. B. Novyi pidkhid do otsinky rezerviv vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv / I. B. Chychkalo-Kondratska // Rehionalni perspektyvy. – 2000. – № 1. – P. 19–20.

Надіслана/Written: 1.06.2014 p.
Надійшла/Received: 5.06.2014 p.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Розглянуто інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівних підприємств в контексті Євроінтеграції. Визначено основні проблеми машинобудівної галузі зі вступом України в Європейський союз. Запропоновано вирішення цього питання, яке необхідне для подальшого функціонування машинобудівних підприємств в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, інновації, Європейський союз, машинобудування.

Y. M. PLAKSINA

Zaporizhia State Engineering Academy

THE INNOVATIV INVESTMENT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION

Abstract – The aims of the article is research of innovative-investment potential of machine-building enterprises with entering into European Union and decision of problems related to it. It is considered innovative investment potential of machine-building enterprises in the context of Eurointegration. Found out the fact of disparity of domestic machine-building industry world necessities. Certainly basic problems of machine-building industry are with entering of Ukraine into European Union. Solution of this question is offered, what necessity for the subsequent functioning of machine-building enterprises in the conditions of Eurointegration. An engineer is base industry, source of economic and social development of Ukraine. In the modern geopolitical and geo-economic vector of Ukraine is oriented to Eurointegration. In engineering, there are inherent in it: low competitiveness of products, physically and morally obsolete equipment, relatively small investment. Given all this, for all machine-building objects in the context of Eurointegration it is possible to identify the main problems and directions of solving these nourish connected with foreign economic activity.

Key words: innovation and investment potential, innovation, the European Union, engineering.

Постановка проблеми. Глибокий економічний кризис вызвал резкое уменьшение объемов производства машиностроительной продукции, что объясняется как отсутствием платежеспособного спроса на нее, так и ограниченностью производственных и финансовых ресурсов машиностроительных предприятий для реализации широкомасштабных программ обновления основных средств и изменения номенклатуры продукции. В стране сложилась ситуация, когда подавляющая часть машиностроительных предприятий выпускает устаревшую продукцию, которая не может конкурировать с предлагаемой новой даже на внутреннем рынке.

Анализ последних исследований и публикаций. Объемы инновационной деятельности отечественных машиностроительных предприятий растут, поэтому нужны новые подходы к формированию современной машиностроительной отрасли на основе перестройки и модернизации имеющихся и введение новых производственных мощностей, что требует рационального использования инвестиционных ресурсов и разработку действенного механизма оценки и управления инвестиционно-инновационным потенциалом предприятий. Весомых результатов в отношении формирования методологических основ создания такого механизма достигли такие ученые, как К.В. Антоненко, К.А. Каморина, Н. Красокутская, Я.А. Кучко, О.О. Лебедева, Л. Лыськова, Г.Ю. Мищук, С.Е. Нагайченко, И.И. Тарасова и др. Благодаря усилиям этих ученых составлен исчерпывающий перечень основных факторов, которые определяют текущий уровень инвестиционно-инновационного потенциала машиностроительных предприятий, разработаны показатели оценки его составляющих и предложены действенные методы формирования и реализации этого потенциала.

Целью статьи является исследование инновационно-инвестиционного потенциала машиностроительных предприятий со вступлением в Европейский союз и решения проблем связанных с этим.

Изложение основного материала. Сегодняшняя экономика Украины должна осуществляться на новом инновационном уровне, который требует существенных инвестиций в промышленность. Но возможность осуществлять инновационную деятельность обладает незначительный круг украинских предприятий, поскольку она требует существенного финансирования научных исследований. Государственное финансирование фундаментальных исследований, которые являются первоисточником инноваций ограничено. Из-за отсутствия полноценного предложения инновационных продуктов, достаточного объема финансовых ресурсов, а так же инновационной инфраструктуры невозможно осуществить полномасштабный переход украинской экономики на новый инновационный уровень развития в современных условиях. Развитие экономики Украины нуждается в восстановлении и воспроизводстве основных производственных фондов, а так же их качественного улучшения, активизации как производственных и технологических факторов экономического развития, так и социальных, научных, организационных, природных [1, с. 168]. Нельзя без преодоления стадии инвестиционного развития экономики перейти к инновационному, потому что для создания новых технологий и продуктов нужны качественно новые ресурсы (трудовые, производственные, финансовые). Следовательно, для Украины нужен инвестиционно-инновационный путь развития, согласно кото-

рому происходит поэтапное восстановление техники и технологий выпуска продукции с существенно улучшенными потребительскими свойствами. Этот этап позволит создать предпосылки для инновационного развития.

Инвестиционно-инновационную деятельность следует рассматривать как цепочку взаимосвязанных четырех составляющих, без которых она не сможет существовать (рис. 1).

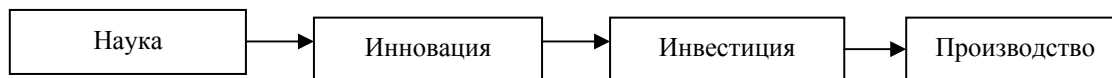


Рис. 1. Цепочка инвестиционно-инновационной деятельности

Основную роль в регулировании инновационной деятельности играет государство, соответственно, ее поддержка должна присутствовать для каждой составляющей этого процесса. Первый этап научная составляющая, развитие которой не соответствует должному уровню, о чем свидетельствуют статистические данные по 2011–2013 гг. Количество специалистов, которые выполняли научно-технические работы в течение исследуемого периода постепенно уменьшились с 84969 лиц в 2011 г. до 77853 человек в 2013 г. [2]. Следующим этапом является инновационная деятельность, которая возникает в результате проведения НИОКР. После получения результатов переходят к инвестициям - вложение средств в разработанную модель. Это может быть как собственные средства, так и привлеченные. Последний этап производство, если все результаты будут положительными, то от инвестиционной составляющей переходим к реализации проекта в промышленности.

Не так давно Украина подписала политическую часть соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Для Украины это первый и важный шаг к членству в Европейском союзе (ЕС). Поэтому сейчас большинство научных исследований направлены на обоснование дальнейшего развития нашего государства после вступления равноправного членства в ЕС. Украина имеет желание достичь экономического уровня развития стран-членов ЕС. Но уже на этом этапе евроинтеграционные идеи постепенно становятся факторами не только внешней, но и внутренней политики Украины, которая реализуется с помощью государственных стратегий и программ, направленных на формирование направлений развития отдельных отраслей промышленности, в том числе машиностроения.

Евроинтеграция – это ориентиры, к которым стремится страна, а именно к европейским ценностям, для Украины это экономика работающая на благо всего общества, а не отдельных облеченных властью лиц или близких к ним корпораций; когда все равны перед законом, независимо от должности и имущественного положения; когда государство заботится о окружающей среде и пристально следит за качеством продуктов; бюджетные расходы осуществляются как можно экономнее и в интересах общества.

Для государств бывшего социалистического лагеря огромным стимулом к проевропейским преобразованиям было стремление к более тесным отношениям с Европейским союзом – вплоть до вступления в него. Отдельные соседи Украины – Польша, Венгрия, Словакия, Румыния уже достигли этого и сейчас пользуются всеми преимуществами пребывания в объединенной европейской семье. Другие государства, такие как Хорватия, Черногория, Сербия настойчиво движутся к этому [3].

Украина также провозгласила курс на европейскую интеграцию. Именно о необходимых для евроинтеграции конкретных мероприятиях говорится в Соглашении об ассоциации между Европейским союзом и Украиной. Документ предусматривает реализацию ряда важных реформ и внедрение европейских стандартов и норм, которые преподнесут качество жизни граждан на новый уровень.

В Украине сейчас действуют системы технического регулирования и защиты прав потребителей, сложившихся в результате стихийного перехода от советской системы, которая основывалась на ГОСТ (государственный стандарт) – системе подробных характеристик товара, с помощью которых государство устанавливало детальные требования не только к составу, физическим параметрам и процессам производства любого товара, но и к разнообразию товаров, которые разрешено производить и продавать. Каждый товар или услуга должны быть одинаковы во всем союзе. Соответствие ГОСТам должна гарантировать безопасность продукции. Глобализованная рыночная экономика не предусматривает никаких ограничений количества и выбора продуктов, поэтому ГОСТы просто не могут работать. Государство не в состоянии контролировать каждый продукт у каждого производителя и импортера [4].

В Европейском союзе действует же совсем другие стандарты, которые во многом отличаются от украинских. Законодательство Европейского союза по процедурам проведения сертификации с правом нанесения знака CE (СЕ-маркировка) на продукцию, достаточно сложно и не всегда понятно человеку, не обладающему определенными знаниями в процедурах. В тоже время, процедуры достаточно просты и понятны специалистам.

Директивы Европейского союза нового и глобального подходов устанавливают основополагающие требования, которым должна соответствовать поставляемая на внутренний рынок стран членов ЕС продукция. Директивы точно определяют требуемые результаты, которые должны быть достигнуты при производстве продукции, но директивы ЕС не указывают каким образом данные результаты должны быть достигнуты. Производитель имеет право на свободный выбор технических решений, но основополагающие требования директив нового подхода должны быть выполнены [5].

Исходя из изложенного материала, делаем выводы, что украинским машиностроительным предприятиям, для выхода их продукции на европейский рынок нужно будет перейти на евростандарты. Рассмотрим на примере “Мотор Сич”, рабочие материалы, как Д26 и Д132, которые используются на предприятии отличаются от таких же материалов используемых в Европе, 0,01 % содержания тантала или 0,1 % рения – редкоземельных материалов, придающих жаропрочности стали. Поэтому сертификат по европейским нормам не будет выдан из-за несоответствия используемого материала.

Такая же ситуация и на других машиностроительных предприятиях, а именно “Азовмаш”, “Крюковский вагоностроительный завод” (КВСЗ). Сейчас Европе мало интересны железнодорожные локомотивы, вагоны и другой транспорт для ж/д перевозок. Единственные страны ЕС, которые покупают локомотивы в нашей стране – это постсоветские прибалтийские республики Эстония и Латвия. Чтобы заинтересовать своей продукцией другие страны Евросоюза, вагоностроители должны сначала провести дорогостоящее переоборудование и перейти на новые стандарты производства. Но, например, КВСЗ необходимо для внедрения экологических стандартов – 40 млн евро, как ранее рассказал “Капитала” председатель наблюдательного совета завода Владимир Приходько, а на закупку оборудования, внедрение новой техники и технологий, создания новых образцов – еще больше €100 млн. Таких средств у Крюковского вагоностроительного завода пока что нет [6].

Для решения проблем связанных с выходом продукции машиностроительных предприятий на европейский рынок, есть несколько вариантов:

- договориться с Евросоюзом о признании украинского закона о техническом регулировании, как признали в других девяти странах;
- закупать рабочие материалы у других стран, которые соответствуют европейским стандартам;
- договориться с Евросоюзом, о том что бы дали больше времени для приведения всех необходимых документов машиностроительных предприятий по европейским стандартам;
- совместное производство продукции украинских машиностроительных предприятий с европейскими.

Из предложенных автором возможных вариантов решения данной проблемы, наиболее реализуемыми являются первый и последний варианты.

1. В девяти странах ЕС признали закон о техническом регулировании, поэтому Украина имеет все шансы, чтобы договориться. Это является менее затратным способом, что является самым главным. В случаи признания закона это будет большим плюсом для Украины в целом.

2. Закупать рабочие материалы у других стран, которые соответствуют европейским стандартам, материально сложно, и за счет этого будет увеличиваться себестоимость продукции, поэтому этот способ является самым материально затратным и не эффективным.

3. Так как Евросоюз дал уже Украине два года для приведения нормативной документации в соответствии с требованием ЕС, а для этого нужно переделать 40 тысяч стандартов, что касается “Мотор Сич”, то ему требуется 16 тысяч стандартов переделать. Поэтому машиностроительным предприятиям нужно намного больше времени, чтобы привести в порядок документацию, которая будет соответствовать требованиям Европейских стран.

4. “Мотор Сич” уже предлагает свою продукцию странам Европейского союза. На сегодняшний день планируется собирать двигатели в рамках кооперации в Польше. По данным известно, что с августа 2014 года будет возобновлен процесс сертификации МС-500В. Европе могут быть интересны некоторые двигатели “Мотор Сич” – ТВЗ-117 для ремоторизации Ми-8. Сегодня, помимо замены отработанных двигателей, завод планирует расширить сотрудничество поставками своего перспективного двигателя для польских вертолетов. “Азовмаш” и “КВСЗ” так же могут выпускать продукцию совместно с европейскими странами.

Выводы. Машиностроение является базовой отраслью, источником экономического и социального развития Украины. Современное состояние эффективного производства машиностроительной продукции зависит от многих факторов: от уровня использования и внедрения инноваций, от уровня инвестиционной деятельности предприятия.

Зона свободной торговли между Украиной и ЕС – это оптимальный закономерный этап перехода от сотрудничества к интеграции, инструмент для проведения взвешенной и обоснованной экономической политики. Главные вызовы, которые стоят перед украинским машиностроением сводятся к потребности в технической и технологической перестройке, модернизации, инвестиционных вливаниях и введены международных и европейских стандартов.

Общепринятым является факт несоответствия отечественной машиностроительной промышленности мировым потребностям, снижение конкурентоспособности продукции. В современном геополитическом и геоэкономическом векторе Украина ориентируется на Евроинтеграцию. По машиностроения, то ему присущи: низкая конкурентоспособность продукции, физически и морально устаревшее оборудование, сравнительно незначительное инвестирование. Учитывая все это, для всех машиностроительных объектов в контексте Евроинтеграции можно выделить основные проблемы и направления решения этих питать связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Украине следует равняться и обогащаться опытом в страны ЕС лидеров инноваций: Швеции, Германии, Дании, Финляндии. Это те страны, которые добились результатов значительно выше среднего показателя по ЕС.

Література

1. Кучко Я. А. Механизмы финансирования инновационной деятельности международных предприятий в период кризиса / Я. А. Кучко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2012. – С. 168–174.
2. Официальный веб-сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Что даст гражданам Украины соглашение об ассоциации между Европейским союзом и Украиной? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://euroua.com/ukraine/eu-ukraine-association-agreement>
4. Як прискорити поліпшення бізнес-клімату: уроки реформ технічного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/pub/files/75/71/PB_TecRegulation_U.pdf
5. Процесс получения маркировки CE, особенности сертификации продукции в Европейском союзе, правила сертификации продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icqc.eu/ru/certification-eu.php>
6. Лібералізація торгівлі з ЄС не зможе компенсувати російського ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-tv.com.ua/news/liberalizatsiya_torgivli_z_es_ne_zmozhe_kompensuvati_vtratu_rosiiskogo_rinku-102.html

References

1. Kučko Ja. A. Mexanizmy finansirovanija innovacionnoj dejatel'nosti meždunarodnyx predpriyatij v period krizisa / Ja. A. Kučko // Problemy razvitija vneshneekonomičeskix svjazej i privlečenija inostrannyx investicyj: regional'nyj aspekt : sbornik naučnyx trudov. – Doneck : DonNU, 2012. – s. 168–174.
2. Oficial'nyj veb – sajт Gosudarstvennoj služby statistiki Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Režim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Čto даст graždanam Ukrainy soglashenie ob asociacii meždju Evropejskim Sojuzom i Ukrainoj? [Elektronnyj resurs]. – Režim dostupa: <http://euroua.com/ukraine/eu-ukraine-association-agreement>
4. Jak pryskoryty polipshennja biznes – klimatu: uroki reform texničnogo reguljuvannja [Elektronnyj resurs]. – Režim dostupu: http://icps.com.ua/pub/files/75/71/PB_TecRegulation_U.pdf
5. Process polučenija markirovki CE, osobennosti sertifikacii produkcii v Evropejskom Sojuze, prvila sertifikacii produkcii [Elektronnyj resurs]. – Režim dostupa: <http://www.icqc.eu/ru/certification-eu.php>
6. Liberalizacija torgivli z ES ne zmože kompensuvaty rosije'kogo rynku [Elektronnyj resurs]. – Režim dostupu: http://business-tv.com.ua/news/liberalizatsiya_torgivli_z_es_ne_zmozhe_kompensuvati_vtratu_rosiiskogo_rinku-102.html

Надіслана/Written: 1.06.2014 р.
Надійшла/Received: 5.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Розкрито сутність поняття “стратегічне управління”. Обґрунтовано необхідність використання принципів стратегічного управління для забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Розглянуті основні конкурентні стратегії.

Ключові слова: стратегічне управління, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентні стратегії.

O. M. STOILOVSKAYA
Odessa National Polytechnic University

STRATEGIC MANAGEMENT AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS ENTERPRISES

Abstract – The aim of research-rationale for implementing the principles of strategic management to enhance the competitiveness of domestic enterprises. At the present stage of economic development there is an urgent need for a systematic approach to managing competitiveness, because of the large number of factors that affect competitiveness. Management system covers all competitive activities associated with the creation of competitive advantage and services. However, competitive advantages are increasingly covering system properties that are important to customers and designed to meet the individual, not the internal needs of the company. Therefore, strategy formation is a prerequisite for effective use of the opportunities and benefits of the company based on its position in the industry. Thus, implementation of the principles of strategic management will help the company be more competitive in today's environment.

Key words: strategic management, competitiveness, competitive advantage, competitive strategy.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції вітчизняної економіки в міжнародний економічний простір пріоритетне значення набуває здатність підприємства проводити досконалу конкурентну політику. Її розробка неможлива без поглибленого вивчення суб'єктів ринку, продуктів-аналогів, конкурентних переваг, впровадження інноваційних процесів на підприємствах та значних інвестиційних ресурсів. Управління в умовах ринку одержало назву менеджмент. Його відмінні риси полягають у тому, що він орієнтує фірми на задоволення потреб ринку, підвищення ефективності виробництва (одержання оптимальних результатів з меншими витратами), розробку стратегічних цілей і програм та їх коректування залежно від стану ринку. Стратегічний менеджмент – це сукупність рішень і дій з визначення та реалізації поставлених довгострокових цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку стратегічного управління досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Ансофф І., Мексон М.Х., Томсон А.А., Стрікленд А.Дж., Портер М., Хофер К., Пирс та Робінсон, Шендел та Хаттенс, Шершньова З.Є., Василенко В.О., Ткаченко Т.І., Міщенко А.П., Пастухова В.В. та ін.

Мета роботи – обґрунтування доцільності впровадження принципів стратегічного управління для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі економічного розвитку постає нагальна необхідність системного підходу до управління конкурентоспроможністю, що пояснюється великою кількістю чинників, які впливають на конкурентоспроможність, серед яких можна виділити: конкурентоспроможність продукції за критеріями оцінки (ціна, якість, собівартість), конкурентоспроможність ресурсного потенціалу (технічна, технологічна, біологічна, фінансова, інформаційна, кадрова), конкурентоспроможність сервісного обслуговування (до- та післяпродажне обслуговування), конкурентоспроможність організаційного потенціалу (організаційна структура, структура управління, організаційна взаємодія суб'єктів за спільними інтересами, організаційні форми господарювання, форми організації, структура, функції), конкурентоспроможність комунікаційних зв'язків (з постачальниками, інвесторами, споживачами, контактними аудиторіями), конкурентоспроможність системи менеджменту (механізмів управління, етапів керівництва, здатність формувати і використовувати можливості, передбачати ритми і своєчасно реагувати на зміни, розвиток і забезпечення підсистем менеджменту, стратегічної спрямованості управлінської діяльності).

Система управління конкурентоспроможністю охоплює всі види діяльності, пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, робіт, послуг. Проте конкурентні переваги все більше охоплюють систему властивостей, важливих для споживачів та спрямованих на задоволення індивідуальних, а не внутрішніх потреб підприємства. Тому формування стратегії є необхідною умовою для ефективного використання можливостей і переваг діяльності підприємства з урахуванням його позиції в галузі [1, с. 226].

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це формування конкурентних переваг у всіх сферах діяльності. Процес управління потрібно починати з постановки мети і комплексу завдань закінчуючи виконанням поставлених завдань, аналізом результатів та внесенням змін та корегуванням цілей на підставі отриманих результатів. Все це можливо вирішити застосовуючи принципи стратегічного управління.

Ефективна діяльність в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах переходу до ринкових відносин значною мірою визначається рівнем стратегічної політики, здатністю прогнозувати та приймати довгострокові рішення. Послідовний та

рішучий перехід від адміністративно-командної моделі управління до моделі ринкової економіки поставив на перший план економічні критерії оцінки діяльності підприємств, необхідність зміни змісту, напрямку, методів та організації управлінської діяльності.

Значення стратегічної поведінки, яка дозволяє підприємства вижити в жорсткій конкуренції в довгостроковій перспективі, немає ніяких сумнівів. Всі підприємства у швидкозмінній ситуації, повинні не тільки зосередитися на внутрішньому стані, а й розробити довгострокову стратегію, яка дозволила б їм реагувати на зміни зовнішнього середовища. Раніш підприємства могли успішно діяти, зосереджуючись головним чином на поточній роботі і внутрішніх проблемах, пов'язаних з підвищенням ефективності використанні власних ресурсів. Тепер важливим стає таке управління, яке допомогло б підприємству пристосуватися до змін зовнішнього середовища. Прискорення змін, поява нових вимог та зміна позицій споживача товарів, зростання конкуренції за ресурси, інтернаціоналізація бізнесу та поява нових можливостей для розвитку, розвиток інформаційних систем привели до збільшення ролі і значення стратегічного управління.

Немає єдиної стратегії та єдиного універсального стратегічного управління для всіх суб'єктів господарювання. Кожна компанія є унікальною, тому процес розробки стратегії для кожного є унікальним, тому що залежить від положення на ринку, динаміки розвитку потенційних можливостей, поведінки конкурентів, характеристики продукту або послуги, стану економіки, культури, традицій та багатьох інших факторів. Водночас існують деякі основні моменти, які дозволяють стверджувати що існують загальні принципи розробки стратегічної поведінки, які не залежать від специфіки підприємства. Існує багато визначень терміну стратегічне управління представлених в роботах відомих авторитетних спеціалістів.

Стратегічне управління – це процес управління з метою досягнення місії організації за допомогою управління взаємодією фірми з її оточенням (Дж. Хіттенс). Стратегічне управління – набір рішень та дій щодо формування та виконання стратегії, розроблених для досягнення цілей діяльності фірми (Дж. Піро та Р. Робертсон). Стратегічне управління – це процес визначення та встановлення зв'язку фірми з її оточенням, який складається з реалізації вибраних цілей та в прагненні досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, дозволяє ефективно та результативно діяти організації та її підрозділам (Д. Шендел та К. Хаттен).

Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються [2, с. 43–45].

Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [3, с. 16]. Узагальнюючи перераховане, можна зробити висновок що стратегічне управління це процес визначення та досягнення поставлених цілей за допомогою постійного балансування між потребами та можливостями організації та оточуючого середовища.

В теоретичній літературі існує цілий ряд визначень, в яких упор робиться на ті чи інші аспекти та особливості стратегічного управління або його відмінності від звичайного управління. Управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає виділення наступних рівнів управління конкурентоспроможністю: стратегічного і оперативного. Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечать майбутню життєздатність організації в мінливих умовах.

Призначення оперативного управління – використовуючи вже існуючу стратегічну позицію організації досягти конкретних тактичних цілей. На підприємстві менеджери, які займаються стратегією, забезпечують постійний потенціал прибутковості організації, а менеджери, які займаються поточними операціями, відповідають за перетворення потенціалу в реальний прибуток. Кінцевим результатом діяльності системи оперативного менеджменту є постачання товарів (послуг) споживачам за конкретні ціни.

Таблиця 1

Порівняння видів управління

Характеристика	Стратегічне управління	Оперативне управління
Місія	Створення конкурентних переваг для забезпечення довгострокової діяльності підприємства	Виробництво товарів та отримання доходу
Завдання	Спостереження за змінами у зовнішньому середовищі, адаптація і пошук конкурентних можливостей	Пошук раціональних шляхів використання ресурсів для отримання максимального прибутку
Час	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива
Ефективність	Показник стратегічного успіху на ринку (зростання або падіння долі ринку)	Показники прибутковості та рентабельності підприємства

Для надання повного визначення стратегічного управління потрібно порівняти його з оперативним управлінням. Порівняння доцільно провести по ключовим характеристикам управління (див. табл. 1). За допомогою принципів стратегічного управління розробляється конкурентна стратегія спрямована на забезпечення сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Класик менеджменту М. Портер [4] залежно від виду конкурентних переваг запропонував розрізняти три види конкурентних стратегій: стратегія лідерства за низькими витратами, стратегія диференціації та стратегія фокусування. Характерні риси конкурентних стратегій представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Характерні риси конкурентних стратегій

Тип конкурентної стратегії	Характерні риси
Стратегія лідерства за низькими витратами	Отримання конкурентних переваг за допомогою оптимізації витрат сировини, матеріали, енергоносії; продуктивності праці,
Стратегія диференціації	Отримання конкурентних переваг за допомогою використання унікальності деяких елементів товарів, які мають цінність для споживачів
Стратегія фокусування	Орієнтована на конкретну послугу або сегмент ринку. Реалізується шляхом зниження витрат або на основі диференціації

Вибір конкретної конкурентної стратегії залежить від позиції підприємства на ринку, конкурентних переваг, внутрішнього потенціалу підприємства.

Складовими стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства є:

- товарно-ринкова – номенклатура й асортимент продукції та ступінь їхнього оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, реклама, обслуговування споживача, ціноутворення;
- ресурсно-ринкова – обсяг ресурсних запасів і частота їх поповнення, якість ресурсів, поведінка на ринку ресурсів;
- технологічна – характер технології, ступінь стабільності технології, НДДКР та оновлення технології, технологічні розриви;
- інтеграційна – вертикальна, горизонтальна та діагональна інтеграції;
- інвестиційно-фінансова – залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних коштів;
- соціальна – чисельність, взаємозамінність та диференціація робітників, ступінь патерналізму, соціальний тип колективу;
- управлінська – тип управління, організаційна структура, управлінські комунікації тощо [5].

Висновки. Основна задача стратегічного менеджменту підприємства полягає у забезпеченні його розвитку. За умови здійснення в Україні соціально-політичних перетворень і економічних реформ дії керівників не можуть зводитися до простого реагування на зміни. Сьогодні визнано є необхідність свідомого управління змінами за допомогою науково-обґрунтованих механізмів передбачення, регулювання, пристосування до змінних зовнішніх умов функціонування. Це можливо досягнути використовуючи внутрішній потенціал та пристосовуючи його до мінливості зовнішнього середовища, зробивши підприємство конкурентоспроможним і ефективно функціонуючим. Таким чином, впровадження принципів стратегічного управління дасть змогу підприємству бути більш конкурентоспроможним в сучасних умовах.

Література

1. Желіховська М. В. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства / М. В. Желіховська // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2009. – № 4, т. 2. – С. 225–227.
2. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – 2001. – 560 с.
3. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навч. посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., виправл. і доп. ; за ред. В. О. Василенка. – К. : Цент навч. л-ри, 2004. – 400 с.
4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / М. Е. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

References

1. Zhelihovska M. V. Develop strategy to increase the competitiveness of enterprises / M. V. Zhelihovska // Bulletin Khmelnytsky National University. Economics. – 2009. – № 4, vol 2. – P. 225–227.
2. Nemtsov V. D. Strategic Management / V. D. Nemtsov, L. E. Dougan. – 2001. – 560 p.
3. Vasilenko V. Strategic management : Training. Guide / V. Vasilenko, T. I. Tkachenko. – Ed. 2nd, correct. and add. Edited by V. Vasilenko. – K. : TSNL, 2004. – 400 p.
4. Porter's M. E. Competitive strategy / M. E. Porter ; Trans. from english. A. Oleinik, R. Skilsky. – K. : Fundamentals, 1997. – 390 p.
5. Competitiveness of enterprise management : teach. Manual / S. M. Klimenko, O. Dubrova, D. O. Barabas, T. V. Omelyanenko, A. Vakulenko. – K. : MBK, 2006. – 527 p.

Надіслана/Written: 1.06.2014 p.

Надійшла/Received: 5.06.2014 p.

Рецензент: д.е.н., проф. Є. А. Бельтюков

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано теоретичні підходи щодо визначення сутності категорії “інформаційний потенціал підприємства”, розглянуто основні елементи його структури, визначені фактори що формують необхідність забезпечення розвитку.

Ключові слова: інформаційний потенціал підприємства, економічний потенціал, підприємство, структура, ресурси, можливості, розвиток.

A. V. BYTYI

Khmelnitsky National University

GENESIS THEORY FORMATION POTENTIAL OF INFORMATION ENTERPRISE

Abstract – Theoretical approaches to defining the essence of the category “information potential of the company” the basic elements of its structure determined by factors that form the need to ensure development. Determined that the resource potential of information characterizing the state of information equipment (information resources) of the enterprise, its qualitative and quantitative status. The second part describes the ability to implement development opportunities arising from the existing equipment information (information resources). Their combination provides for an komplensne prospects.

Key words: information potential of enterprise, economic potential, enterprise structure, resources, opportunities, development.

В умовах сучасної ринкової економіки ефективна діяльність підприємства неможлива без використання актуальної, достовірної та достатньої інформації для обґрунтування управлінських рішень. Інформація є найважливішим економічним ресурсом сучасного суспільства та окремих підприємств. Якісна інформація робить дії фахівців різних областей економіки цілеспрямованими та ефективними. Крім того, зростає роль сучасних інформаційних технологій, які забезпечують доступ до баз інформаційних ресурсів, накопичених як усередині будь-якої виробничої системи, так і в зовнішньому інформаційному просторі. Особливого значення набуває здатність формувати та ефективно використовувати інформаційний потенціал окремих господарюючих суб'єктів. Інформаційні ресурси та інформаційний потенціал підприємства об'єктивно стають порівнянними за своєю значимістю із матеріальними, фінансовими, трудовими, енергетичними ресурсами [1, с. 87]. Одночасно на практиці спостерігається відрив накопичення знань та інформації від завдань комплексного економічного і соціального розвитку промислових підприємств. Підприємства змушені самостійно отримувати інформацію із зовнішнього інформаційного простору.

Відсутність на цьому етапі розвитку економіки системності у вирішенні поставлених проблем викликає необхідність розробки цілого ряду теоретико-методичних і практичних питань щодо оцінки та підвищення ефективності інформаційної діяльності машинобудівного підприємства, формування інформаційного потенціалу. Актуальність зазначених проблем, їх недостатня розробленість для сучасних умов виробництва, велика практична значимість і визначили вибір теми дослідження.

Існують різні думки щодо визначення змісту та складу інформаційного потенціалу підприємства. Узагальнюючи, слід зазначити, що до інформаційного потенціалу підприємства слід включати інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, які вміщують:

- знання та досвід працівників (робітників, інженерно-технічних працівників (ІТП), керівників);
- технічна документація (конструкторська, технологічна, ремонтно-експлуатаційна та ін.);
- економічна інформація (маркетингова, відомості про економічних контрагентів підприємства, техніко-економічні характеристики обладнання, технологій тощо);
- права власності на продукцію інтелектуальної праці (ноу-хау, патенти, зареєстровані торговельні марки, “розкручені” бренди, промислові зразки тощо);
- програмне, інформаційне та ін. забезпечення комп'ютерних інформаційних систем (ІС);
- наукоємні вироби та послуги, технології їх виробництва;
- засвідчена сертифікатами відповідність підприємства і його продукції міжнародним стандартам, наприклад, ІСО 9000, ІСО 14000;
- засоби комунікації та зв'язку, інформаційні системи та технології управління (переважно комп'ютерні);
- корпоративна культура і соціально-психологічний клімат на підприємстві та у його підрозділах;
- налагоджені зв'язки з економічними контрагентами (споживачами, постачальниками, посередниками і т.д.), представниками контактних аудиторій (засобами масової інформації, кредитно-фінансовими установами, політичними рухами, органами влади тощо), налагоджена і перевірена часом збутова мережа;
- імідж та ділова репутація.

Не претендуючи на вичерпність, автором запропонована така структура інформаційного потенціалу підприємства (табл. 1). Як бачимо з наведеного переліку складових, інформаційний потенціал підприємства не є тотожним інтелектуальному. Згідно з запропонованою класифікацією останній є складовою частиною інформаційного потенціалу. Його також не слід ототожнювати і лише з нематеріальними активами під-

приємства, оскільки, як бачимо з таблиці 1, інформаційний потенціал містить як нематеріальну, так і матеріальну частину [3–5].

Таблиця 1

Структура інформаційного потенціалу підприємства	
Складова	Елемент складової
Знання та досвід	– знання та досвід персоналу
	– корпоративна культура
	– соціально-психологічний клімат
Документація та права	– технічна, технологічна і т.п. документація
	– права власності на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки
	– сертифікати відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки тощо
Наукоємна продукція	– вироби
	– послуги
	– технології
Інформаційні системи та технології	– засоби комунікації та зв'язку
	– інформаційні системи і технології
	– інформаційне, програмне, технічне та ін. забезпечення інформаційних систем
Інформація та зв'язки	– економічна інформація
	– зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями і т.п.
	– імідж, репутація

Оцінка інформаційного потенціалу підприємства необхідна для регулювання податку на прибуток та обсягу амортизаційних відрахувань, збільшення ринкової вартості підприємства тощо. Однак більшою мірою це потрібно для визначення перспектив розвитку і оптимізації вибору конкретних його напрямів. З цих позицій інформаційний потенціал (його складові) слід розглядати з точки зору інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації. Цьому більшою мірою відповідає така структура інформаційного потенціалу (табл. 2) [2, 5].

Таблиця 2

Ресурсна і здатнісна частини інформаційного потенціалу підприємства	
Інформаційні ресурси	Здатності до їх реалізації
Знання та досвід персоналу.	Наукомісткі вироби, послуги, технології.
Технічна, технологічна і т.п. документація.	Зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями і т.п.
Права власності на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки.	Імідж підприємства у споживачів і ділових партнерів, ділова репутація.
Сертифікати відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки тощо.	Соціально-психологічний клімат.
Засоби комунікації та зв'язку.	Корпоративна культура
Інформаційні системи і технології.	
Інформаційне, програмне, технічне та ін. забезпечення інформаційних систем.	
Економічна інформація	

Ресурсна частина характеризує стан інформаційного оснащення (інформаційних ресурсів) розвитку підприємства, його якісний і кількісний стан. Друга частина характеризує здатність до реалізації можливостей розвитку, які випливають з наявного інформаційного оснащення (інформаційних ресурсів). Розглянемо детальніше показники, за якими необхідно виконувати оцінку інформаційних ресурсів (інформаційного оснащення) підприємства.

Знання та досвід персоналу можна оцінити кількісними показниками рівня освіти, рівня кваліфікації, виробничого стажу (загального та відповідно до профілю діяльності підприємства) тощо. Окрім того, для оцінки доцільно застосовувати і якісні показники, наприклад, наявність досвіду роботи у закордонній фірмі, досвіду виготовлення продукції на експорт, проходження персоналом курсів підвищення кваліфікації і т.п. Якісна конструкторська, технологічна, експлуатаційна, ремонтна та ін. документація, якою володіє підприємство, свідчить про високий рівень інформаційного потенціалу, особливо якщо вона стосується сучасної конкурентоспроможної продукції, яка користується попитом на ринку. Для оцінки можуть бути застосовані як кількісні показники (визначаються здебільшого непрямым методом, наприклад, рівень прогресивності конструкцій і технологій, рівень ремонтпридатності конструкцій, технологічність виготовлення і економічність їх експлуатації тощо), так і якісні (такі, що визначають рівень якості документації переважно шляхом експертної оцінки).

Права власності на патенти, “розкручені” торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки та ін. свідчить не тільки про високий рівень інформаційного потенціалу, а й про рівень його правової захищеності. Для оцінки доцільно застосовувати вартісну оцінку: витратний метод, метод доходів (звільнення від роялті), метод аналогій, визначення ринкової вартості. Наявність сертифікатів відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки підвищує імідж підприємства і його продукції, збільшує їх конкурентоспроможність, а у ряді випадків сертифікація є єдиною можливим засобом забезпечення просування продукції на ринок. Оцінка може виконуватися за якісними і кількісними показниками. До останніх можна віднести, наприклад, частку сертифікованої продукції та технологій, виробництв тощо. Рівень оснащення сучасними засобами комунікації та зв'язку можна оцінити шляхом порівняння з кращими підприємствами і установами, які працюють на ринку чи у галузі.

Рівень використання інформаційних систем і технологій доцільно оцінювати відомими показниками рівня автоматизації і механізації робіт (виробничих, управлінських, допоміжних) на усіх стадіях управління процесами виробництва продукції та її просування на ринку. Його можна визначити шляхом порівняння з лідерами на ринку чи у галузі. Побічно його можна визначити за допомогою показників продуктивності праці, інформатизації процесів виробництва, збуту і управління тощо. Рівень інформаційного, програмного, технічного та ін. забезпечення інформаційних систем можна визначити за допомогою коефіцієнтів їх прогресивності, оновлюваності тощо. Окрім того, доцільним є порівняння техніко-економічних параметрів програм, комп'ютерної техніки, інформаційних баз даних і знань з кращими зразками чи з тими, що застосовують (використовують) лідери на ринку.

Узагальнюючи, слід зазначити, що нами у статті було: визначено сутність і зміст інформаційного потенціалу підприємства як економічної категорії; визначено його складові і запропонована їх авторська класифікація; запропоновано критерії та систему показників, за якими слід вести оцінку окремих складових інформаційного потенціалу підприємства, а також методичний підхід до їх комплексної оцінки; показано місце інформаційного потенціалу у структурі економічного потенціалу підприємства та забезпеченні перспектив розвитку. Подальші наші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення організаційно-економічного механізму управління інформаційним потенціалом підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 179 с.
3. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблodsька, О. О. Решетняк : навч. посібник / Б. Є. Бачевський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
5. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 362 с.

References

1. Ansoff Y. Strategy`cheskoe upravleny`e: sokr. per. s angl. / Y. Ansoff. nauch. red. y` avt. predy`sl. L. Y. Evenko. – M. : Ekonomy`ka, 1989. – 519 s.
2. Afanas`ev N. V. Upravleny`e razvy`ty`em predpry`yaty`ya : monogr. / N. V. Afanas`ev, V. D. Rogozhy`n, V. Y. Rudyka. – Har`kov : Y`NZhEK, 2003. – 179 s.
3. Balaczky`j O. F. Ekonomy`chesky`j poteny`al admy`ny`straty`vny`x y` proy`zvodstvenny`x sy`stem: monogr. / O. F. Balaczky`j. – Sumy : Uny`versy`tetskaya kny`ga, 2006. – 972 s.
4. Bachevs`ky`j B. Ye. Potencial i rozvy`tok pidpny`yemstva : navch. posib. / B. Ye. Bachevs`ky`j, I. V. Zablod`s`ka, O. O. Reshetnyak – K. : Centr uchbovoyi literatury`, 2009. – 400 s.
5. Dolzhans`ky`j I. Z. Upravlinny`a potencialom pidpny`yemstva : navch. posib. / I. Z. Dolzhans`ky`j, T. O. Zagorna, O. O. Udaly`x, I. M. Gerasy`menko, V. M. Rashhupkina. – K. : Centr navchal`noyi literatury`, 2006. – 362 s.

Надіслана/Written: 3.06.2014 р.
Надійшла/Received: 8.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ УКРАЇНИ

Розглянуто ситуацію на ринку легкових автомобілів у 2013 – I півріччі 2014 рр., проведено аналіз обсягів реалізації та виробництва, запропоновано окремі шляхи виходу галузі з кризи.

Ключові слова: ринок автомобілів, реалізація автомобілів, виробництво автомобілів.

V. A. BODNARYUK
Public Company "Galich-Auto", m. Lviv

TRENDS AND MARKET FACTORS OF CARS UKRAINE

Abstract – The automobile market is a strategic sector of the economy, so its impact can not be overestimated. Today in Ukraine car market is in a very difficult situation. However, his prospects of overcoming the crisis there. Along with the need to implement progressive methods of each operator, the government should urgently develop and implement measures aimed at creating favorable conditions for the development of production cars and promote their purchase by consumers. We consider the situation in the market of passenger cars in 2013 – I half of 2014, GG, analyzes sales and production, suggested some ways out of the crisis sector.

Key words: car market, car sales, car production.

Постановка проблеми. Рівень розвитку та темпи зростання ринку легкових автомобілів є важливим індикатором економічного розвитку будь-якої держави та рівня добробуту її громадян. Торгівля автомобілями у кожній розвинутій країні є невід'ємною частиною торговельного бізнесу, що, з однієї сторони, розвивається з огляду на потреби суспільства та навколишню економічну ситуацію, а з іншої – характеризується певними особливостями функціонування, властивими саме торгівлі автомобілями. На жаль, після періоду щорічного збільшення обсягів реалізації на ринку (2000–2008 рр.) настав період глибокої кризи, що триває по сьогодні. Починаючи з 2009 року, щорічні обсяги реалізації нових автомобілів коливалися в межах 200 тис. одиниць, що становить менше 30 % від рівня 2007–2008 рр. [1]. Тому з урахуванням важливості сфери торгівлі автомобілями в економіці України надзвичайно актуальним є глибокий аналіз сучасного стану галузі та пошук шляхів її виходу з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання розвитку автомобільного ринку неодноразово розглядалися авторами як загальноекономічних, так і спеціалізованих видань. Однак, такими авторами досліджено локальні аспекти функціонування ринку, але не проведено глибокого, ґрунтовного та всебічного аналізу причин кризових явищ на ринку, а також не надано практичних рекомендацій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. 2013 рік автомобільного ринку України став справжнім випробуванням. При цьому, поряд із несприятливою економічною ситуацією, зниженням рівня купівельної спроможності основних верств населення, важливу роль відіграли законодавчі зміни. Так, в березні на основі рішення Міжвідомчої комісії з Міжнародної торгівлі було введено спеціальні мита на імпортні автомобілі. Важливим недоліком введення таких мит посеред року була необхідність термінового внесення операторами автомобільного ринку коректив та змін до бізнес-планів, проведення перерахунку цін на автомобілі, а також виникнення збитків за рахунок збільшення операційних витрат кожного підприємства-імпортера автомобілів. Надалі, у вересні спеціальним законом було введено в дію утилізацію легкових автомобілів та запроваджено утилізаційний збір. При цьому механізм утилізації, а також нарахування і сплати утилізаційного збору був не до кінця опрацьований, тому в операторів ринку постійно виникали незручності при проведенні утилізації.

З моменту введення в дію зазначених законодавчих змін вони чинили безпосередній негативний вплив на автомобільний ринок, основним результатом якого було здорожчання імпортних автомобілів у гривневому еквіваленті на 15–20 %. При цьому, слід підкреслити, що з моменту запровадження вказаних змін українські виробники так і не спромоглися запропонувати споживачеві адекватної заміни імпортним автомобілям та збільшити обсяги реалізації вітчизняної продукції. Окремо змушені наголосити на тому, що, по-перше, виробництво та реалізація автомобілів на території України не підпадала під дію вказаних законодавчих змін, а по-друге, практично всі українські виробники автомобілів практикують т.зв. схеми крупно- та дрібноузлового складання автомобілів, що дозволяло їм суттєво економити на сплаті мита при ввезенні з-за меж митної території України машинокомплектів. Так, якщо після запровадження спеціальних мит імпортери при ввезенні 1 автомобіля сплачували від 10 % до 34 % його вартості у вигляді мита, то виробники при ввезенні машинокомплектів сплачували мито в розмірі 5 % [2].

Позначився на функціонуванні ринку і зрив підписання Україною угоди про асоціацію з Європейським союзом, оскільки в угоді передбачалося вжиття конкретних заходів з лібералізації автомобільного ринку. Ці та інші чинники призвели до наступних результатів функціонування ринку (табл. 1). Як видно з даних таблиці у 2013 році в Україні всіма підприємствами вироблено 45 758 легкових автомобілів, що становить лише 65,7 % від аналогічного показника 2012 року [4].

Обсяги виробництва та реалізації легкових автомобілів в Україні у 2013 році

Показник	2013 р.	2012 р.	Відхилення 2013/2012 р., %
Обсяги виробництва, од.	45758	69646	-34,3
Обсяги реалізації, од.	201566	217581	-7,4

Востаннє такі обсяги виробництва зафіксовані в 2002 р. Обсяги реалізації нових легкових автомобілів у 2013 р. становили 201566 од., що на 7,4 % менше, ніж у 2012 р. [1]. При цьому слід відмітити різні показники зміни обсягів реалізації в розрізі окремих брендів. Так, у 2013 р. суттєвого збільшення обсягів досягли BYD (+143,9 %), БОГДАН (+86,1 %), MAZDA (+53,6 %), GEELY (+35,8 %), PEUGEOT (+28,8 %), CITROEN (+28,5 %) [4]. Особливо необхідно підкреслити значні обсяги збільшення реалізації автомобілів виробництва Китаю, що вийшли на український ринок відносно недавно (до 5 років), а саме BYD та GEELY. Таку ситуацію можна пояснити, зокрема, широкою комплектацією більшості моделей цих автомобілів за відносно невисокої вартості (як правило, до 100 тис. грн), а також підвищенням рівня їх якості та споживчих характеристик. Значна частина брендів показала істотне зменшення обсягів реалізації: ВАЗ (-53,5 %), CHEVROLET (-53,0 %), CHERY (-43,0 %), DAEWOO (-42,1 %). На нашу думку, такі результати спричинені незмінністю споживчих характеристик цих автомобілів протягом більш, ніж десяти років, за незмінних цін, а також появою на ринку брендів-конкурентів виробництва Китаю.

У першому кварталі 2014 р. ситуація на автомобільному ринку ще більше ускладнилася. Основними причинами цього стали політичні протистояння в січні-лютому, військове вторгнення та анексія Російською федерацією Кримського півострова, різка девальвація гривні та, відповідно, значне падіння купівельної спроможності більшості категорій потенційних покупців автомобілів. Разом з тим, за вказаний період в Україні було вироблено 14156 легкових автомобілів (слід відмітити щомісячне збільшення обсягів виробництва на 2–12 %), а реалізовано – 38016 [1].

У другому кварталі 2014 р. показники виробництва та реалізації легкових автомобілів суттєво погіршилися. Так за квітень-червень вироблено всього 9669 од. (зменшення відносно січня–березня становить 31,70 %), а реалізовано – 19672 од. (зменшення відносно січня–березня становить 48,25 %) [1]. Як бачимо, обсяги реалізації нових легкових автомобілів у другому кварталі 2014 р. порівняно з першим зменшилися наполовину. Слід підкреслити, що в кожному місяці другого кварталу реалізовано менше, ніж 10,0 тис. автомобілів. На нашу думку, така ситуація значною мірою пов'язана з військовими діями в Донецькій та Луганській областях, що завжди займали найбільші (після Києва та Київської області) частки в загальних обсягах реалізації. Тим часом, деякі експерти, аналізуючи результати періоду, говорять про те, що ринок пройшов дно і з'являються перспективи до його відновлення. При цьому більшість експертів схиляються до думки про те, що подальший розвиток галузі значною мірою залежатиме від антикризових дій уряду. На сучасному етапі найнеобхіднішими є наступні заходи :

1) швидке прийняття та забезпечення виконання комплексу заходів щодо зниження рівня податкового навантаження на фонд оплати праці автовиробників та дилерів. На сьогодні високий рівень податкового навантаження (близько 40 %) не сприяє розвитку бізнесу, а спричиняє вимивання вільних грошових коштів кожного підприємства та пошук ним схем мінімізації (а інколи навіть і ухилення) нарахування та сплати податків та внесків із ФОП ;

2) перегляд чинних механізмів та ставок оподаткування податком на додану вартість. Особливо це стосується підприємств-імпортерів легкових автомобілів, адже ввозячи такі автомобілі на територію України, дилер зобов'язаний розмитнити його у момент ввезення, сплативши, при цьому, мінімально 20 % вартості придбання у вигляді податку на додану вартість. Таким чином, ще не реалізувавши автомобіль, підприємство вже позбавляється значної суми обігових коштів і тому, знову ж таки, змушене шукати способи мінімізації сплати. Найдієвішим засобом в такій ситуації, на нашу думку, могло б бути законодавче закріплення механізму, що б полягав у сплаті податку на додану вартість в періоді надходження коштів від реалізації такого автомобіля покупцеві.

3) стимулювання й здешевлення споживчого автокредитування. На сьогодні ситуація з реалізацією нових автомобілів із залученням банківських кредитів є катастрофічною. Якщо до початку економічної кризи (жовтень 2008 року) автодилери продавали до 70 % автомобілів із залученням покупцями банківських кредитів, то в 2009 – 2011 р.р. цей показник становив 27-30 %, а в 2013 році – не більше 5 % [1]. Основними причинами цього стали зниження рівня реальних доходів населення (як основної категорії покупців нових автомобілів), здорожчання споживчих кредитів удвічі, посилення вимог до позичальників та предмету застави, введення заборони на валютне кредитування для населення. У зв'язку з цим вважаємо, що Національний банк України спільно з комерційними банками та іншими банківськими об'єднаннями повинен розробити програму, що мала б на меті якнайшвидше здешевлення споживчих кредитів. Це надалі б дало додаткові стимули для розвитку не тільки автомобільної галузі, але й банківського сектора.

4) створення можливостей для залучення автовиробниками та автодилерами банківських кредитів на пільгових умовах. На сьогодні, за свідченнями менеджменту більшості виробників та дилерів, основними причинами відмови від залучення кредитів для розвитку бізнесу є висока вартість залучених коштів, завищені вимоги до застави, що слід надати за кредитом, а також складна процедура його погодження

банком. В умовах суттєвого зменшення продаж автомобілів неможливість залучення банківського фінансування зводить нанівець будь які зусилля операторів автомобільного ринку, спрямованих на розвиток бізнесу.

Окремим напрямом діяльності, перш за все, усіх гілок влади на автомобільному ринку повинно стати викорінення т.зв. "сірих", а також відверто контрабандних схем ввезення (імпорту) легкових автомобілів. Наприклад, за інформацією Генерального директора Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів та дилерів (ВААІД) Олега Назаренка в 2013 р. в Україну з використанням різноманітних схем ввезено близько 85 тис. легкових автомобілів, що надалі були легалізовані взагалі без сплати будь-яких податків або з їх мінімальною сплатою [1]. Усунення таких явищ повинно, на нашу думку, відбуватися перш за все через удосконалення відповідних положень законодавства в тій частині, що дає можливість їх подвійного трактування. Також важливим напрямом роботи влади є кардинальне вдосконалення законодавства, що регулює нарахування та сплату податку на додану вартість при реалізації автомобілів на території України. На сьогодні через наявність недосконалого механізму нарахування ПДВ значна частина операторів автомобільного ринку так і не запровадила в господарській діяльності повноцінної послуги "trade-in", що є надзвичайно поширеною в Європі та США, або запровадила її в незначних обсягах. Між тим, інтенсивний розвиток послуги "trade-in", на нашу думку, сприяв би не тільки збільшенню обсягів реалізації нових автомобілів, а й стимулював би розвиток вторинного ринку, а також збільшення доходів суміжних галузей, зокрема, надання сервісних послуг та торгівлі запасними частинами.

Висновки. Автомобільний ринок є стратегічною галуззю економіки, тому його вплив важко переоцінити. На сьогодні в Україні ринок легкових автомобілів перебуває в надзвичайно складному становищі. Однак, перспективи його виходу з кризи існують. Поряд із необхідністю впровадження прогресивних методів роботи кожним оператором, державі слід якнайшвидше розробити та впровадити комплекс заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку виробництва автомобілів, а також стимулювання їх придбання споживачами.

Література

1. <http://autoconsulting.com.ua>
2. <http://www.economica.com.ua/transport/article/8478.html>
3. http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druk/soc_ek/2006/publ122006_u.html
4. <http://ukrautoprom.com.ua/uk/statistika/statistika-2013>
5. <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014>

References

1. <http://autoconsulting.com.ua>
2. <http://www.economica.com.ua/transport/article/8478.html>
3. http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druk/soc_ek/2006/publ122006_u.html
4. <http://ukrautoprom.com.ua/uk/statistika/statistika-2013>
5. <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2014>

Надіслана/Written: 3.06.2014 р.
Надійшла/Received: 8.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ
ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

Розглядаються проблеми гнучкості ринку праці, розвитку інноваційних, нестандартних форм зайнятості населення за умов трансформації соціально-трудоових відносин, переваги та ризики використання дистанційної зайнятості, позикової праці та праці фрілансерів, а також особливості виникнення, переваги та недоліки дауншифтингу в національній економіці.

Ключові слова: дистанційна зайнятість, позикова праця, фрілансери, дауншифтинг, інноваційні форми соціально-трудоових відносин, флексибілізація ринку праці.

L. S. LYUBOHYNETS
Khmelnytsky National University

**DEVELOPMENT OF INNOVATIVE FORMS OF EMPLOYMENT
IN CONDITIONS OF THE TRANSFORMATION OF LABOR RELATIONS**

Abstract – In the paper the problems of labor market flexibility, development of innovative, non-standard forms of employment in conditions of transformation of labor relations considered, the benefits and risks of using remote employment, borrowing labor and labor freelancers described and appearance features, advantages and disadvantages of daunshifting in the national economy described. The analysis of new forms of the labor relations and non-standard forms of employment in conditions of the innovative economy conducted. The development and using of non-standard, innovative forms characterize a new period of the national economy development, the period of its transition to a postindustrial society, formation and development of the knowledge economy.

Key words: Remote-time, borrowed work, freelancers, daunshifting, innovative forms of labor relations, labor market flekshibilizatsiya.

Постановка проблеми. В сучасних умовах пріоритетом економічного розвитку є перехід до інноваційної економіки, а фактором підвищення конкурентоспроможності країни стає інноваційний тип економічного зростання. При цьому інноваційний тип розвитку сприяє створенню стимулів до розробки, застосування та впровадження нових технологій, використанню відповідних форм організації виробництва, трудових та соціально-трудоових відносин. Впровадження стратегії інноваційного розвитку спирається на реалізацію людського потенціалу, ефективне застосування знань і умінь персоналу, покращення технологічних процесів, зміну управлінських методів для отримання високих економічних результатів.

Інновації стають стратегічним фактором економічного зростання, впливають на структуру суспільного виробництва, зміни організації праці, якості життя населення, динаміку конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення національної безпеки. В сучасних умовах розвиток виробництва потребує від всіх суб'єктів господарювання посилення ініціативи та творчого відношення до праці, визначає високий рівень освіти, знань, культури, професійної майстерності, використання новітніх технологій, при цьому на перший план висувається якість освіти та творчі здібності. Все це потребує модернізації характеру трудових та соціально-трудоових відносин, без чого неможливий перехід до інноваційної економіки та використання новітніх нестандартних форм розвитку соціально-трудоових відносин. Поширення обсягів нестандартної зайнятості в глобалізованому суспільстві пов'язано з проявами економічної кризи та відповідним скороченням попиту на робочу силу, зростанням рівня безробіття та значної по масштабам вимушеної неповної зайнятості, зниження рівня номінальної та реальної заробітної плати. При цьому використання гнучких форм зайнятості дає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком, допомагає маніпулювати підприємцям кількістю та якістю робочої сили, зайнятої на виробництві, виходячи з потреб виробничого процесу та економічної ринкової ситуації, стимулює до поглиблення знань та підвищення кваліфікації робітників, регулює режим робочого часу працівників різних вікових груп, тобто створює сприятливі умови для удосконалення та розвитку робочої сили.

Аналіз останніх досліджень. Починаючи з 80-х років ХХ ст. основними напрямками дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених стало вивчення механізмів забезпечення флексибілізації ринку праці та нестандартних форм зайнятості, впливу гнучкості ринку на його функціонування та на економіку в цілому, а також порівняльна характеристика моделей гнучкого ринку праці, впроваджених в зарубіжних країнах (І. Бушмаріна, Н. Вишневська, І. Каору, Г. Костюніна, Г. Лук'янова, М. Морігані, У. Оучі, А. Шліхтер). В працях О. Тоффлера, П. Блайтона, К. Ховелла, У. Бека, М. Кастельса, Ч. Сейбела, А. Семенова, Ю. Юданова, Г. Данілевської проблеми гнучкості ринку праці аналізуються у зв'язку із загальними змінами світової економіки в результаті переходу її до постіндустріальної стадії розвитку, а гнучка зайнятість розглядається в загальній характеристиці постфордистського ринку праці. Дослідження специфіки нестандартних форм зайнятості в інтернаціональному аспекті розглядається в дослідженнях Дж. Морріса, П. Блайтона, Дж. Турмана. Проблеми розвитку та особливості регулювання нових форм соціально-трудоових відносин характеризують в свої працях Р. Адамсом, Д. Браун, Б. Генкін, Г. Гордон, Р. Еренберг, Дж. Мілнер, Дж. Ніллес, Т. Нікольс, Дж. Пратт, Д. Сторрі, Т. Хаген, Дж. Хілл, Е. Хоффман. Аналіз змісту гнучкості ринку праці та

зайнятості, виділення способів адаптації підприємства до зміни ринкових умов прослідковується в працях Дж. Аткинсона, Б. Барчела, К. Вейса, Р. Солоу, Г. Стендинга, М. Озаки, А. Скота та ін. В 90-ті роки ХХ ст. в економічній теорії з'являється концепція захищеної гнучкості (flexicurity) розроблена Т. Вілхагеном та Ф. Троса. Проблема дистанційної зайнятості та позикової праці присвячені дослідження Ж. Бертола, Б. Букманна, Д. Гейбла, А. Єсипова, Р. Капелюшнікова, Н. Менсфілда, Д. Петерсена, Р. Фрімана. Вітчизняні науковці в своїх дослідженнях (О. Астахова, Д. Богиня, І. Бондар, Е. Лібанова, А. Колот, О. Крушельницька, Н. Лук'янченко, Д. Мельничук та ін.) теж звертали увагу на особливості практичного впровадження нестандартних форм зайнятості та посилення флексибілізації національного ринку праці. Однак окремі аспекти проблеми гнучкої зайнятості, інноваційних нестандартних форм її функціонування та особливостей прояву в національній економіці особливо в кризовий та посткризовий періоди, залишаються недостатньо дослідженими.

Мета дослідження. Аналіз новітніх форм соціально-трудових відносин та нестандартних форм зайнятості в умовах становлення інноваційної економіки.

Результати досліджень. Інновації в системі управління персоналом можуть реалізовуватися у двох формах – з поступовим покращенням окремих аспектів роботи персоналу (поточні) та у формі радикального, стрибкоподібного покращення всієї системи управління персоналом в цілому (проривні). Поступове покращення не пов'язане з різкими змінами результатів діяльності персоналу організації, воно зазвичай не зачіпає структурні зміни. У найзагальнішому вигляді його можна представити як довгострокове безперервне вдосконалення із залученням максимальної кількості працівників. Проривне покращення системи управління персоналом, як правило, зачіпає не тільки певні аспекти діяльності працівників, але і всю систему управління персоналом в цілому. Основними причинами кардинальних змін в організації можуть служити: істотне відставання від конкурентів, громіздкість керованої системи, відсталість використовуваних технологій і т.д. Радикальні інновації повинні здійснюватися на основі процесного підходу, за допомогою таких методів, як бенчмаркінг, реінжиніринг процесів, аналіз витрат, пов'язаних з процесами, створення нових процесів і т.д.

Використання нетрадиційних методів привернення персоналу (лізинг, аутсорсинг, аутстафінг) в тій або іншій формі дає підприємству необхідну гнучкість. Вибір конкретного заходу залежить від специфіки потреби в персоналі, а критерієм відбору є його економічна доцільність. Існує три основні причини, які змушують керівників організацій звернутися до кадрових агентств з підбору тимчасових працівників, або до залучення на певний термін спеціалістів: тимчасова потреба організації у висококваліфікованих спеціалістах; поява в організації вакантних місць на короткий термін; сезонність роботи у деяких організаціях. І все ж основними факторами розвитку інноваційних нестандартних форм зайнятості залишається стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, виникнення нових методів та способів управління інтелектуальним потенціалом, створення віртуальних підприємств, становлення інформаційного суспільства, економіки знань. Характерними ознаками розвитку сучасної економіки, соціально-трудових відносин та сфери зайнятості є поширення гнучких її форм, одночасно з існуванням традиційних. Особливого поширення набувають запозичена праця та дистанційна зайнятість.

Використання запозиченої праці здійснюється через лізинг персоналу, аутстафінг, аутсорсинг, підбір тимчасового персоналу. Запозичена праця передбачає трансформацію двосторонньої моделі трудових відносин (робітник-роботодавець) у трьохсторонню (робітник-агенція-організація-користувач). Використання запозиченої праці має свої переваги та недолі як для робітників, роботодавців, так і для держави. Так, для робітників виникає можливість працювати за індивідуальним графіком та здійснювати сумісництво з навчанням чи іншою роботою, перекладати витрати пошуку роботи та вирішення трудових спорів на агентства зайнятості. При цьому залишається ризик погіршення умов праці, соціального захисту, нестабільної зайнятості, зниження рівня доходів, відсутність елементів компенсаційного пакету. Роботодавці отримують можливість швидкого реагування на зміни і забезпечення гнучкої робочої сили, оптимізації затрат на персонал, зниження податкового навантаження, зниження ризику неякісної роботи кадрової служби, але залишається ризик впливу на якість праці та кваліфікацію робітників.

Дистанційна зайнятість передбачає гнучкі соціально-трудова відносини між робітником та роботодавцем з використанням інформаційних та комунікаційних технологій, роботу через інформаційні мережі, роботу на дому та у спеціальних центрах, територіально віддалених від основного офісу.

Найбільш суперечливою формою нестандартної зайнятості та більш дешевим шляхом вирішення проблем нестачі власного персоналу на підприємствах є використання послуг фрілансерів. Особливо ефективним є цей варіант для підприємств середнього та малого бізнесу.

Сучасні фрілансери – це люди різноманітних професій (юристи, лікарі, психологи, консультанти, тренери, торгові агенти, маркетологи, програмісти, журналісти тощо), що виконують роботу без укладання довгострокового договору з роботодавцем, наймані тільки для виконання певного переліку робіт (позаштатні працівники). Також фрілансером є працівник, запрошений для виконання робіт в ході аутстафінгу. Будучи поза постійним штатом певної компанії, фрілансер може одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів. Серед недоліків фрілансу досить часто називають нестабільність та непередбачуваність доходів, висока конкуренція серед фрілансерів та демпінг, відсутність соціальних гарантій та соціального пакету, ризик невиконання коштів за виконаною роботою, відсутність кар'єрного зростання. Тим не менше професійний фрілансер явище досить нове для України, хоча у США та країнах Європи спеціалістів, які за-

робляють гроші на умовах вільної зайнятості, дуже багато. Як показали дослідження ринку фрілансерів українські фахівці досить затребувані на світовому ринку. В 2012 році Україна зайняла 4-те місце серед всіх країн у світі за рівнем доходу фрілансерів, поступившись тільки Індії, США і Пакистану. Середня ставка погодинної оплати для українських фахівців, зареєстрованих на майданчику, дорівнювала 16 доларів, але робота IT-фахівці з України оцінюється в середньому в 22 дол./год. За 2012 р. українські фрілансери виконали замовлень на 34 млн дол.(табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг ТОП-10 країн за рівнем доходу фрілансерів у 2012р. [2]

№ з/п	Країна	Сума реалізованих контрактів (млн дол.)	Кількість фрілансерів (тис. чол.)	Середня ставка за годину (дол.)
1	Індія	150,9	283,6	15
2	США	150,2	629,9	28
3	Пакистан	35,5	99,8	14
4	Україна	34,2	11,4	16
5	Канада	17,1	47,9	29
6	Великобританія	16,1	69,3	26
7	Румунія	13,7	14,7	16
8	Росія	13,3	10,7	20
9	Китай	5,8	15,2	21
10	Філіппіни	5,8	76	9

Найбільше замовлень українські фрілансери виконували в IT-сфері та дизайні: на 32 млн дол. і 2 млн дол. відповідно. Крім того, роботу знайшли копірайтери та перекладачі (заробили 133,4 тис. дол.), фінансисти та управлінці (62,1 тис. дол.), системні адміністратори (51,9 тис. дол.), фахівці в галузі розробки і промислового виробництва (45,5 тис. дол.), а також у галузі продажів і маркетингу (34,6 тис. дол.) [3].

За результатами дослідження фріланс-біржі Elance, у 2013 р. Україна вийшла на третє місце (після США та Індії) серед країн з найбільш високооплачуваними фрілансерами. Четвертою країною у рейтингу є Пакистан, за ним – Британія, Росія та Канада. Рівень гонорарів фрілансерів за рік виріс на 50 %. Відзначається, що за минулі шість років українські працівники отримали 52 млн дол., в Росії цей показник складає 20 млн дол., а в США – 235 млн дол. [4]. На сьогодні на платформі Elance.com зареєстровано більш 15000 українських фрілансерів, з яких майже 10 тис. – фахівці IT технологій. Таким чином, Україна займає 9 і 12 місце у світі за кількістю доступних IT-фахівців і дизайнерів-мультимедійників відповідно.

Успіх українських фрілансерів на ринку аутсорсингу експерти пояснюють: по-перше, їх високою кваліфікацією; по-друге, послуги співробітників з України коштують іноземним замовникам на 30–40 % дешевше, ніж праця фахівців зі США і Євросоюзу; по-третє, інтерес іноземних компаній до креативних українців пояснюється здатністю справлятися з досить складними проектами, на відміну від конкурентів з Індії та Китаю. Українців стимулюють гідна оплата праці і вільний, гнучкий графік роботи, можливості професійного зростання та підвищення кваліфікації, а також дефіцит вакансій на національному ринку праці. Але існування технології фрілансу має і певні загрози для кадрового потенціалу підприємства. По-перше, висококваліфіковані працівники, які не завжди готові працювати у суворих рамках конторської роботи (графік роботи, обмеження щодо зовнішнього вигляду, нав'язування рішень вищого керівництва) можуть скористатися чудовою альтернативою – можливістю вільно заробляти, тобто стати на шлях фрілансера і покинути роботу на підприємстві. По-друге, діями найманих фрілансерів не керує патріотизм, відданість, принципи і лояльність до підприємства, для них це просто тимчасова робота.

Деякі роки тому в Україні з'явився ще один новий західний термін, безпосередньо пов'язаний з роботою персоналу, – дауншифтинг – перехід з роботи, за яку багато платять, але пов'язану з постійними стресами, навантаженнями, яка забирає багато вільного часу, на більш спокійну, хоча і з меншим рівнем заробітку. Найбільший розвиток дауншифтинг отримав у США та Австралії. Згідно з недавніми опитуваннями громадської думки, більше 30 % американців і 26 % австралійців вже зробили свій крок у цьому напрямку. У Європі охоплення населення дауншифтингу приблизно вдвічі менше, ніж в Австралії. Так, у Великобританії за останні двадцять років четверть населення віком 30–59 років змінила соціальний статус на більш низький, що виразилось у скороченні робочого часу людини (22 %), зміні сфери діяльності (20 %), в переході на менш оплачувану роботу (11 %), в припиненні трудової діяльності (30 %). Щодо ж до України, то тут можна говорити лише про 4–5 %, тобто чим вище середній рівень життя в країні, тим більше людей переглядають своє ставлення до кар'єри, заробітків і рівня доходу [5].

Перша реакція керівників підприємств та працівників кадрових служб була досить спокійною, оскільки вони вважали, що в Україні дауншифтинг не скоро стане масовим явищем і відповідно не становить абсолютно ніякої загрози стану їх кадрового потенціалу. Але на думку більшості західних спеціалістів таке ставлення до дауншифтингу є хибним, оскільки навіть в умовах коли вітчизняні спеціалісти навряд чи відмовляться від вигідних пропозицій та кар'єрного зростання з причини повальної бідності та необлаштованості, дауншифтинг в Україні існує, і в першу чергу у формі управління кар'єрою. Головною зовнішньою ознакою дауншифтингу є відмова від кар'єри, від нескінченного споживання, від демонстрації свого статусу, рівня та стилю життя тощо. У класичному розумінні дауншифтинг – це завжди вибір між доходами і

стресами з одного боку та комфортом за меншу винагороду з іншого. Виділяють переваги та недоліки дауншифтингу (рис. 1).

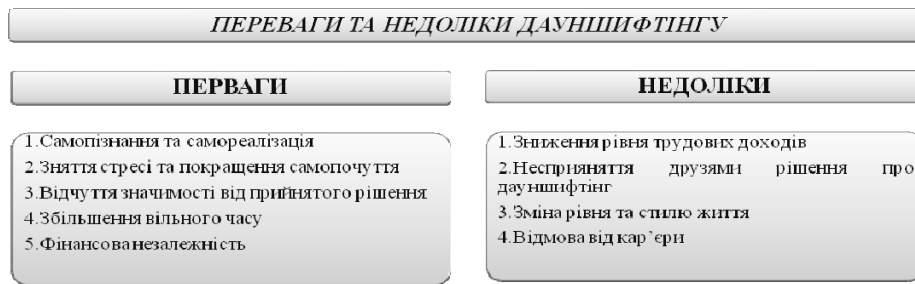


Рис. 1. Переваги та недоліки дауншифтингу

Проведені дослідження дозволили виявити основні причини, заради яких в Україні стають дауншифтерами: заради навчання: по-перше, важко суміщати роботу і навчання; по-друге, іноді і дорослі приймають рішення довчитися і після цього зайняти вищу посаду; заради дитини: з народженням дитини у кар'єрі багатьох жінок відбувається суттєва перерва; заради зміни роботи або навіть сфери діяльності: по-перше – ті, хто змінюють свою кар'єру у віці до 30 років (часто вони стають жертвами так званої сімейної професії, обравши таку професію, яка їм не підходить); по-друге – ті, хто змінюють свою кар'єру у віці старше 35 років (причиною є перенапруга та стреси на роботі, зміна життєвих цінностей або думки про те, що “все, до чого прагнули вже досягнуто, а все що не досягнуто – залишається недосяжним”); заради здоров'я: відмова від нової посади, яка віднімає багато часу та сил, за станом здоров'я; заради роботи за кордоном: коли висококваліфіковані спеціалісти відмовляються від стрімкої кар'єри в Україні і працюють за кордоном не по спеціальності.

Таким чином, дауншифтинг є інноваційним стилем життя людей, які відмовляються від матеріального добробуту, кар'єрного зростання та постійних стресів, на користь зростання вільного часу, зменшення рівня зайнятості, покращення здоров'я. Отже, нестандартні, гнучкі форми праці як атрибут високо розвинутого виробництва належить до явищ, що характеризують нову стадію розвитку економіки, переходу її до постіндустріального суспільства. Багатоманітність та ефективність гнучких форм зайнятості значно впливають на вибір стратегії менеджменту у сфері трудових відносин, допомагають підприємцям маневрувати при використанні робочої сили виходячи з економічної ситуації, не створюючи соціальної напруженості при звільненні робітників, вирішувати проблеми структурного безробіття, підвищувати професійну підготовку та кваліфікацію працівників.

Література

1. Родионова Е. В. Инновационный подход к управлению персоналом / Е. В. Родионова // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – № 5. – С. 1–8.
2. Українські фрілансери заробляють за кордоном по \$16 на годину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forfun.org.ua/?p=4087>
3. Скільки заробляють українські фрілансери? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~5/0/all/2012/10/22/289813>
4. Українські фрілансери потрапили до трійки країн з найвищими заробітками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lvivska.com/news/2013/12/27/20568>
5. Рэйн Э. Дауншифтинг – путь к счастью? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.matrony.ru/daunshifting-put-k-schastyu/>

References

1. Rodionova E. V. Innovative approach to personnel management / E. V. Rodionova // Modern Economy: problems, trends, prospects. – 2011. – № 5. – S. 1–8.
2. Ukrainian freelancers earn abroad at \$ 16 per hour [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.forfun.org.ua/?p=4087>
3. How many Ukrainian freelancers earn? [Electronic resource]. – Mode of access: <http://news.finance.ua/ua/~5/0/all/2012/10/22/289813>
4. Ukrainian freelancers were the top three countries with the highest earnings [Electronic resource]. – Mode of access: <http://lvivska.com/news/2013/12/27/20568>
5. Rain E. Downshifting – path to happiness? [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.matrony.ru/daunshifting-put-k-schastyu/>

Надіслана/Written: 3.06.2014 р.
 Надійшла/Received: 8.06.2014 р.
 Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ефективне управління інноваційним процесом, результат якого – розроблені та впроваджені інновації, є джерелом розвитку підприємства і будує його вартість. Це вимагає особливо активної участі в даному процесі вищого керівництва і розробки моделі, яка зображує організацію процесу і надає можливість виміру його ефективності. Проаналізовано існуючі підходи до визначення сутності інновацій та інноваційного процесу. Сформульовано авторське бачення необхідності активізації впровадження інноваційних принципів в управлінні сучасним підприємством.

Ключові слова: інноваційність, продуктові, процесні (технологічні), організаційні і маркетингові інновації, інноваційна система, інноваційний процес, трансфер знань, інновацій і технологій, європейське навчання, економіка знань.

TADEUSZ TROCICKOWSKI

European Science Foundation, Innovation Institute (Poland)

MANAGEMENT AT THE PLANT USING A MODEL OF INNOVATION MANAGEMENT

Abstract – Effective management of the innovation process, the result of which – developed and implemented innovation is the source of enterprise development, and builds its cost. This requires very active participation in the process of senior management and the development of a model depicting the organization of the process and provides the ability to measure its effectiveness. Existing approaches to the definition of innovation and the innovation process. Formulated author's vision of the need to intensify the implementation of innovative principles in the management of a modern enterprise.

Key words: innovation, product, process (technological), organizational and marketing innovation, innovation system, the process of innovation, knowledge transfer, innovation and technology, European education, knowledge economy.

Эффективное управление инновационным процессом, результат которого – разработанные и внедренные инновации, является источником развития предприятия и строит его стоимость. Это требует особо активного участия в данном процессе высшего руководства и разработки модели, изображающей организацию процесса и предоставляющей возможность измерения его эффективности. Эффективное управление любым процессом требует разработки показателей его эффективности. Не иначе с процессом инновационности. Чтобы установить, работает ли он эффективно на нашем предприятии, и является источником роста стоимости, нужны методики, которые позволяют измерять, насколько действия, предпринимаемые в рамках процесса, приносят результаты. К основным вызовам, связанным с управлением инновационным процессом, относится трудность при идентификации лучших идей и инвестиций для соответствующего рынка с подходящими ресурсами, отсутствие координации, а также вызовы, связанные с оценкой инноваций.

Сегодняшняя экономика, характеризующаяся высокой конкурентоспособностью, требует от любого предпринимателя – независимо от осуществляемой бизнес-модели, непрерывного введения инноваций и постоянного роста эффективности своих действий. Вопреки видимости, это не крысиные гонки, только цена прогресса. Достижение и поддержание высокой позиции на рынке требует гибкости в реагировании на меняющиеся рыночные условия, частое введение новых продуктов на рынок и постоянный поиск новых путей, чтобы отличаться от конкуренции. Введение организационной инновации, изменение модели действий, а даже полная конверсия бизнес-модели, должны привести к росту эффективности управления инновационными процессами на предприятии. Функциональность системы направлена на рост эффективности бизнес-процессов, осуществляемых на предприятии (система групповой работы и управление проектами), а также рост качества связи с клиентами, так называемый подход, ориентирован на спрос.

Фундаментом для понимания определения – инновационный процесс, является дефиниция инновации. Мы воспользуемся самым первым и широко применяемым определением, которое сформулировал Йозеф Шумпетер (J. Schumpeter). Инновация – это: введение в производство новой продукции или совершенствование уже существующей, совершенствование или внедрение нового производственного процесса, разработка нового способа распределения продукции, открытие нового рынка, применение нового материала, сырья в производственном процессе, введение новой организации производства.

По словам Шумпетера, инновация является определенным действием, благодаря которому ресурсы могут достигать богатство новыми способами. Кроме того, инновация способствует изготовлению нового продукта или помогает найти новый способ для применения уже существующего продукта. Примером могут здесь служить минералы, которые становятся ценнее, благодаря тому, что их можно считать сырьем. В то же время, по мнению Друкера, в общем, инновационный процесс является сознательным, заранее предполагаемым и полностью организованным, а следовательно – регулярным поиском изменений, какие имеют место во внешней среде, затем их изучением и действиями, которые предоставляют возможность использовать таких изменения в соответствии с актуальными потребностями развития.

Благодаря выполняемой инновацией функции, которая заключается в том, что предоставляет возможность удовлетворить потребности, которые до сих пор не были известными, инновации указывают также на существование данных потребностей. Это настолько важно, что на практике самую существенную роль в экономическом развитии выполняет создание потребностей и спроса, который с ними тесно связан.

Инновации, в значительной степени, влияют на конкурентоспособность данного предприятия, путем роста его реальных возможностей оставаться на рынке. В то же время, не следует соглашаться с утверждениями, что инновация является очень рискованным шагом. Напротив, именно их отсутствие может привести к ситуации опасной для существования предприятия [8]. Одним из основных средств, с помощью которых предприятия конкурируют друг с другом, является технический прогресс. Однако, финансовый успех, который как правило, является результатом применения инноваций, в первую очередь зависит от соответствующего проведения процесса их внедрения и диффузии. Как уже упоминалось, технический прогресс, понимаемый как поток инноваций, осуществляемых в рамках развития научно-технических исследований или иначе – НИОКР (R & D). Он представляет собой серию конкретных действий, которые тесно взаимосвязаны. Эти мероприятия направлены на перестройку определенных научных идей, их превращение в материальные ресурсы, или коммерциализацию, что можно использовать в практической деятельности. Технический прогресс состоит из нескольких основных этапов, к которым относятся:

1. Фундаментальные испытания – способствуют развитию избранных научных дисциплин, в основном, благодаря изобретениям и формулируемым теориям. Кроме того, они являются источником идей, которые могут оказаться полезными в практике;

2. Прикладные исследования – трансформация научных идей в изобретательность, т.е. идеи полезного применения научных идей в практически полезных решениях. На данном этапе включают в себя: изучение технического развития, лабораторные испытания, и создание конструкторских рекомендаций для нового решения;

3. Разработки – их задача, замена изобретательности в инновацию, примером чего является прототип, то есть первый полностью функциональный экземпляр данного прибора;

4. Внедренческие работы – их цель, внести свой вклад в применение нового решения в промышленных масштабах. Это должно последовать благодаря созданию соответствующей технологии производства, необходимой документации хода производственного процесса, а также проверке нового процесса с учетом правильности, в результате производства пробной партии нового продукта [2].

Инновационные процессы можно рассматривать с разных точек зрения: экономики, предприятия, администрирования, единичной инновации.

Инновационные процессы, происходящие в организации, являются предметом изучения осуществляемого многими исследователями, как на родине, так и за рубежом.

Инновационный процесс – “явление возникновения, созревания и распространения тех технических идей, которые сопровождаются определенными общественно-экономическими последствиями. В этом смысле, инновационный процесс включает все этапы технологических изменений, т.е. – изобретательность (идея), инновация (изобретения) и диффузия (распространение)” [13]. В экономической теории и литературе встречаем две конкурентные дефиниции инновационного процесса: дефиниция основана на предложении Й.А. Шумпетера и на спросе, П. Друкера. Со стороны предложения, инновационный процесс является последовательностью определенных событий: возникновение идеи (изобретательность), воплощение идеи (инновация), распространение (подражание/диффузия), рис. 1.



Рис. 1. Традиционные модели инновационного процесса

Этот процесс происходит несколько автономно от промышленных процессов, и необходимо найти предпринимателя, который использует инновации в производственном процессе. Однако, глядя со стороны спроса, инновационный процесс представляет собой последовательность событий, осуществляемую на основе рыночных процессов, где внедрение инновации позволяет предпринимателю достичь конкурентного преимущества. К интересным выводам можно прийти, сопоставляя подход основанный на предложении Шумпетера с мнениями изложенными в “Зеленой книге инноваций” [6]. Шумпетер подчеркивает, что инновационный процесс происходит независимо от промышленных процессов (бизнес) и утверждает, что до конца инновационного процесса нет никакой взаимосвязи или контакта между автором инновации и предпринимателем, потенциально заинтересованным результатами его работ, до завершения инновационного процесса. Это, несомненно, является препятствием для выхода инноваций на рынок, и, таким образом, роста конкурентоспособности экономики. Данная закономерность отмечалась авторами “Зеленой книги инно-

вадий” [6]. Поэтому, Европейский союз поставил перед собой задачу, создать платформу для посредничества между центрами возникновения инноваций и их потенциальными клиентами. Такой платформой должны стать общие программы, целью которых является создание постоянных взаимосвязей между наукой и бизнесом, в рамках совместного финансирования инновационных проектов [12].

Обобщая существующие исследования можно выделить основные модели инновационного процесса и подходы к их классификации:

1) традиционные модели инновационного процесса:

А: модель “толкаемая наукой”;

В: модель “тянутая спросом”, (см. рис. 1).

Инновационный процесс – может быть связан с жизненным циклом продукта, который состоит из таких этапов: ввод, рост, зрелость, спад, вывод. Внимательно изучая данный жизненный цикл продукта, особенно первый этап, в частности ввод нового продукта на рынок, мы видим финальный этап проведенного инновационного процесса. Уточняя, до ввода нового продукта на рынок, он должен был эволюционировать. Этот эволюционный путь состоит из таких мероприятий, как:

- исследование – поиск новых услуг, идей, изделий, информации;
- разработки – совершенствование существующих на данный момент услуг, идей, изделий, информации;
- проектирование – перевод требований на язык понимаемый заинтересованными, в нужной форме для использования во время эксплуатации или производства;
- внедрение – введение услуг, продуктов на рынок [14].

Сопряженная модель инновационного процесса. Одной из наиболее часто используемых сегодня в экономически развитых странах моделью инновационного процесса, является сопряженная модель. С точки зрения данной модели, инновация это логически циклический, но не всегда непрерывный процесс, который может состоять из последовательностей функционально отдельных, но сопряженных и взаимозависимых этапов. Это не имеет значения, на каком из этапов сопряженной модели появиться идея определенного инновационного мероприятия.

2) сопряженная модель. Особенностью есть тот факт, что предприятие соединяет технологический потенциал с потребностями рынка на возможно раннем этапе инновационного процесса. Польская экономика характеризуется тем, что инновационные процессы происходят в ней согласно модели инновации “толкаемой” наукой и “тянутой” спросом. Однако, чаще наблюдается эта первая модель. Когда польская экономика станет полностью рыночной, тогда чаще будет выбираться сопряженная модель инновационного процесса [12] (рис. 2).

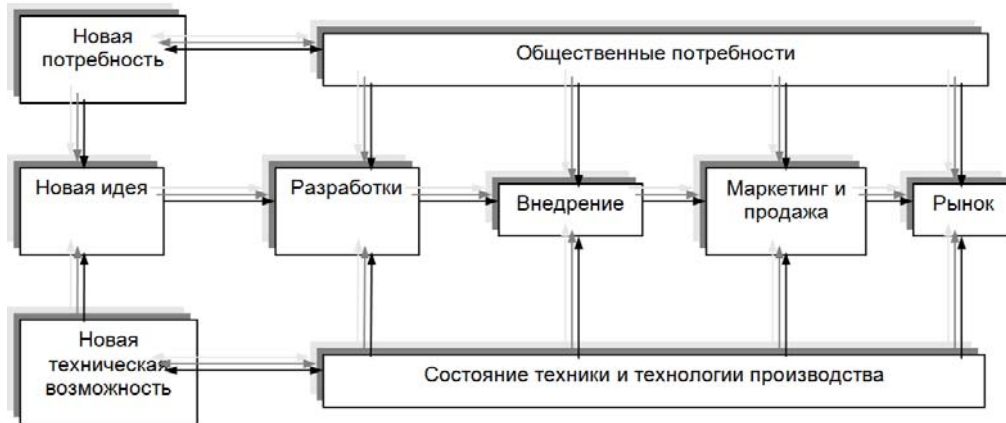


Рис. 2. Сопряженная модель

Подводя итоги, следует отметить: организация – предприятие, основной целью которой является долгосрочное развитие, должна выбрать комплексный подход к управлению развитием инноваций и должна сфокусировать свое внимание на сферах, которые выделены в рамках пирамиды инноваций, т.е. :

- стратегия инноваций – определение инновационных целей и способов их достижения;
- организация и культура – гибкие организационные структуры, предоставляющие возможность развития внутренних и внешних сетей сотрудничества, и проинновационная культура, ориентирована на трансфер знаний и информации;
- управление жизненным циклом инноваций – непрерывное совершенствование (в т.ч. путем сокращения времени) трех основных этапов данного цикла: возникновения, роста и коммерциализации инновационных проектов;
- ключевые факторы – оптимизация и гармонизация их работы.

Управление инновациями является основанным на имеющихся ресурсах поиском, таких видов инноваций, которые вызывают, что инновационный процесс становится более эффективным в сопоставлении с вызовами, какие ставит перед организацией рынок, конкуренция, клиент. Данную дефиницию можно рас-

ширять на дополнительный элемент, распространяющийся на поиск инноваций, основан, как на имеющиеся, так и создаваемые ресурсы, исходя из знаний, накапливаемых во время осуществления инновационных проектов. Итак, управление инновационными процессами требует внедрения на предприятии процесса обучения, который следует поддерживать путем:

- обмена опытом, связанным с успехами, а также неудачами, как в рамках предприятия, так и его окружения;
 - применения соответствующих инструментов и технологий;
 - укрепления сети сотрудничества в рамках компании и ее окружения.
- Современное управление инновационными процессами характеризуется:
- рыночным направлением, учитывающим ожидания клиента и конкуренции;
 - развитыми отношениями между наукой, инновациями и экономикой;
 - созданием модели сети, учитывающей три взаимосвязанные элементы: субъекты (участвующие в инновационном процессе), действия и ресурсы;
 - созданием информационной системы для организаций на всех этапах инновационного процесса, а также организаций, осуществляющих и внедряющих инновацию;
 - созданием в организациях факторов, стимулирующих развитие инноваций, таких как информация и знания. Признаком их развития является возникновение новых идей и эффективность их преобразования в инновации продуктовые, технологические и в сфере услуг.

Література

1. Brdulak J. J., Zarządzanie wiedzą a proces innowacji produktu. Budowanie przewagi konkurencyjnej firmy, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
2. Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
3. Deschamps J. Ph., Liderzy innowacyjności, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
4. Dolicka M., Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
5. Dynamiczny wskaźnik innowacyjności metoda badania innowacyjności, W.K. Szalkiewicz, A. Skonieczek, Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Olsztyn 2009.
6. “Europa 2020” – strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, COM (2010)2020.
7. Idzikowski Wojciech, Efektywność osobista. Zarządzanie sobą i innymi w czasie, Onepress, Helion, Gliwice 2011.
8. Pomykański A., Zarządzanie innowacjami, PWN, Warszawa - Jędrzejów 2001.
9. Węziak – Białowska D., Model kapitału intelektualnego regionu. Koncepcja pomiaru i jej zastosowanie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
10. Hwitalski W., Innowacje i konkurencyjność, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
11. Tidd J., Bessant J., Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych i organizacyjnych, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
12. Троциковски Т. Профессиональное управление инновационными процессами условием строительства экономики, основанной на знаниях / Т. Троциковски. – Европейский Научный Фонд Инновации, Влоцлавек 2012.
13. Троциковски Т. Технологические кластеры фактором роста конкурентоспособности сектора МСП в Польше – теоретическое исследование, BNTU, Минск 2012, Беларусь.
14. Троциковски Т. Инновация как фактор регионального и местного развития стран Центральной и Восточной Европы, Технический Университет Варна 2013, Болгария.
15. Троциковски Т. Креативность и инновационность в использовании интеллектуального капитала предприятий сектора МСП, Российский университет дружбы народов, Москва 2014, Россия.
16. Троциковски Т. Профессиональное управление инновационными процессами в деятельности организации основанной на знаниях, Воронежский государственный технический университет, Воронеж 2014.
17. Троциковски Т. Innovativeness and creativity in the operation of a knowledge-based organisation, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky 2014, Ukraine.
18. Trompenaars F. Kultura innowacji. Kreatywność pracowników a sukces firmy, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
19. Zarządzanie działalnością innowacyjną, redakcja naukowa L. Białos, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2010.
20. Zarządzanie kreatywnością i innowacją. Techniki twórczego myślenia, Harvard Business Essentials, MT Biznes, Konstancin – Jeziorna 2003.

References

1. Brdulak J. J., Zarządzanie wiedzą a proces innowacji produktu. Budowanie przewagi konkurencyjnej firmy, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

2. Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
3. Deschamps J. Ph., Liderzy innowacyjności, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
4. Dolicka M., Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
5. Dynamiczny wskaźnik innowacyjności metoda badania innowacyjności, W.K. Szalkiewicz, A. Skonieczek, Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Olsztyn 2009.
6. "Europa 2020" – strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, COM (2010)2020.
7. Idzikowski Wojciech, Efektywność osobista. Zarządzanie sobą i innymi w czasie, Onepress, Helion, Gliwice 2011.
8. Pomykański A., Zarządzanie innowacjami, PWN, Warszawa - Jyd 2001.
9. Wkziak – Białowska D., Model kapitału intelektualnego regionu. koncepcja pomiaru i jej zastosowanie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
10. Hwitalski W., Innowacje i konkurencyjność, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
11. Tidd J., Bessant J., Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych i organizacyjnych, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
12. Trocy'kovsky' T. Professy'onal'noe upravleny'e y'nnovacy'onny'my' processamy' uslovy'em stroytel'stva ekonomy'ky', osnovannoy na znany'yax, Evropejsky'j Nauchny'j Fond Y'nstytut Y'nnovacy'y', Vloclavek 2012.
13. Trocy'kovsky' T. Tehnolog'y'chesky'e klaster'y faktorom rosta konkurentosposobnosty' sektora MSP v Pol'she – teoret'y'cheskoe y'ssledovany'e, BNTU, My'nsk 2012, Belarus'.
14. Trocy'kovsky' T. Y'nnovacy'ya kak faktor regy'onalnogo y' mestnogo razvy'ty'ya stran Central'noj y' Vostochnoj Evropy, Tehny'chesky'j Uny'versy'tet Varna 2013, Bolgary'ya.
15. Trocy'kovsky' T. Kreaty'vnost' y' y'nnovacy'onnost' v y'spol'zovany'y' y'ntellektual'nogo kapytala predp'yaty'j sektora MSP, Rossy'jsky'j uny'versy'tet druzhby narodov, Moskva 2014, Rossy'ya.
16. Trocy'kovsky' T. Professy'onal'noe upravleny'e y'nnovacy'onny'my' processamy' v deyatel'nosty' organy'zacy'y' osnovannoy na znany'yax, Voronezhsky'j Gosudarstvenny'j Tehny'chesky'j Uny'versy'tet, Voronezh 2014.
17. Trocy'kovsky' T. Innovativeness and creativity in the operation of a knowledge-based organisation, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky 2014, Ukraine.
18. Trompenaars F., Kultura innowacji. Kreatywność pracowników a sukces firmy, Oficyna a Wolters Kluwer, Warszawa, 2010.
19. Zarządzanie działalnością innowacyjną, redakcja naukowa L. Białoc, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2010.
20. Zarządzanie kreatywnością i innowacją. Techniki twórczego myślenia, Harvard Business Essentials, MT Biznes, Konstancin – Jeziorna 2003.

Надіслана/Written: 3.06.2014 р.
Надійшла/Received: 8.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ

Неефективне управління відходами та відсутність державного регулювання поводження з небезпечними відходами веде до подальшого незворотного порушення екологічної рівноваги і скороченню біорізноманіття. Інший наслідок подібної політики – це нераціональне використання не відновлювальних природних ресурсів у поєднанні з величезним накопиченим екологічним збитків. В даній статті вирішення проблеми поводження з небезпечними відходами розглядається як один з найважливіших пріоритетів національної політики, що забезпечують формування ефективної системи екологічної безпеки та формують стійкий розвиток регіональної економіки Хмельницької області України. Питання про формування ефективно функціонуючої національної системи управління небезпечними відходами має вирішуватися, на наш погляд, в рамках концепції національної безпеки в цілях створення національного багатоконпонентного інфраструктурного комплексу за прямої участі держави, що потребує розробки налагодженого і прозорого механізму правового регулювання діяльності держави і суспільства в цій сфері. Індустріальний сегмент існуючої системи поводження відходів на сьогодні тільки впроваджується в загальну систему господарювання в окремому регіоні Поділля.

JURIJ SHALAPKO, MALGORZATA ZAJDEL, JANUSZ MUSIAL
University of Technology and Life Sciences, Bydgoszcz, Poland

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF WASTE MANAGEMENT

Abstracts – Not effective waste management and a lack of government regulation of hazardous waste lead to further irreversible disruption of the ecological balance and biodiversity. Another consequence of such a policy – it is irrational use of natural resources combined with huge accumulated environmental damage. In this paper, the problem of hazardous waste is considered as one of the most important priorities of the national policy, ensuring the formation of an effective system of environmental security and sustainable development form the regional economy Khmelnytsky region, Ukraine. The question of the formation of a well-functioning national hazardous waste management system should be addressed, in our view, under the concept of national security in order to create a multi-national infrastructure complex with the direct involvement of the state, which requires the development of well-functioning and transparent mechanism for the legal regulation of state and society in this area. The industrial segment of the existing waste treatment system is today just being introduced into the general system of management in a particular region of Ukraine.

Introduction. Ecology – the scientific sense – part of biology that studies the relationship between living things and their collections with each other and with the environment, structural and functional properties of ecological systems, the history of the formation, evolution, beneficial to human functions and their wise use. In the applied aspect, it is the base for the production of all sectors of the economy that exploit natural resources and impact on the natural environment and people's living conditions. Environmental security in the region – is to ensure compliance with existing or projected environmental conditions of the territory with international standards of environmental quality, the task of preserving human health, sustainable socio-economic development, protection and restoration of the environment. Environmental security combines the natural and technogenic components and must ensure the harmonious development of “farm-nature-man”. Management of ecological security of the region rather complicated process, but it allows you to keep the environmental situation under control, to develop the region's economy in an environmentally safety range. Collect and utilization of biogas from landfills help solve local environmental and energy problems. Obviously this is why Ukrainian business starts to develop ecological projects. For example, a landfill can be converted to the “headache” to source resources. Thus, well-known technology methane from landfills is used in Ukraine.



Fig. 1. International recycling symbol – the film Mobiusa

In Ukraine there are about 800 landfills (solid waste), 1,000 of them – unauthorized. Together, these dumps occupy about 3000 hectares. As a result of decay of pollutants into the air, soil, surface and ground water. Moreover, in the depths of the landfill biogas is formed, containing 40–70 % methane. Many meter accumulation of waste paper and remains moist food create ideal conditions for the development of methane-producing bacteria. Here, without oxygen and light, anaerobic bacteria decompose organic matter to form methane and heat.

The environmental situation in Khmelnytsky region. Urban growth leads to a steady reduction of the area of land with natural soils. More than half of the Khmelnytsky now occupy anthropogenic deposits (bulk, including soil bulk plants, artificial pavement, piles of excavation of mineral resources, cultural plane layer, alluvial, deposits of artificial reservoirs).



Fig. 2. Khmelnytsky landfill

Because getting additional amount of energy is physical technogenic pollution of soils and underlying rocks. Around sources of heat exposure (mains, reservoirs, cable tunnels) are formed domes thermal penetration zone warming of soil and groundwater at a depth of 60–100 m. Theoretical calculations have shown that the source of the temperature on the heat transfer surface 100 °C for 10 years of its existence creates around itself in sand and clay soils zone of high temperature (> 250 S) in width and 25 m area of heat transfer increases with groundwater. In clay soils with warming to 60 °C is the removal of the main mass of water. At 80°C significantly increases the corrosion rate and the number of microorganisms [3]. Due to the length of the heat communications can be said about the heat in Khmelnytsky contaminated an area of over 500 hectares.

Regarding soil contamination chemicals, the special surveillance in the area of influence of highways, businesses and other facilities of Khmelnytsky showed that all samples from 42 stations contents of heavy metals increased. Concentrations of lead in the streets Workers, Pilotska, Chernovola, Kamenets, Kuprina constituted 1,8–4,0 MAC (maximum allowable concentration), copper salts 1,1–3,6 MACs in samples of plants “Cation” and “Radio-technical” and municipal landfill (Fig. 2). In the latter area is also significant nitrate contamination of soils – to 3.9 MAC [4].

The undergone a radical transformation of human and plant and animal life. City increases its area by agricultural land, which replaced the steppes, meadows, oak and hornbeam forests. Deforestation, the residential and agricultural uses have greatly influenced the structure of the animal world. The main pollutants of surface waters are companies dairy and meat industry. In 1996 Pollution (hereinafter – the units MAC) Southern Bug organic matter at every observation was 1,9–2,7, 1,8–3,0 nitrites, iron salts 1,8–3,5. Maximum pollution – at “Chervona Zirka” (12 km from Khmelnytskyi downstream) in the area of influence of treatment facilities “Kmelnytskvodokanal” and Bohdanovcy plant of bakeries. Here the content of organic matter – 3.3, ammonium – 2.7, nitrites –60.0, –6.4 iron salts, copper – 2.4, zinc – 12.0. As the water content of iron ions is 6,5, N-NH₄ + –3,0, stiffness – 1.2 [2]. In 2011, the situation has not improved.

In Khmelnytsky and his surroundings a record level in the field of pollution easily oxidizing organic matter: 6.4 in Southern Bug River near Kopystyna, ammonium – 2,6–12,6 on the interval from the mouth Males from. Red Star, nitrates – 6,5–27,2 at the same Kopystyna. Oil pollution was 2–4 MAC. Near buckwheat and salt content Kopystyna 6-valent chromium in Southern Bug was 3–10 MAC, more than 6 times higher than the MCL salt content of iron near the dam on the Southern Bug (street Kamenet’ska) [1]. More than half of the air pollution accounts for transport. Especially loaded and thus polluted streets Kamenet’ska, Kuprina Chernovola, Proskurivska, Starokostyantynivske highway, Myrnogo, Kurchatova, Kotovskogo, Railway Station Square, Prospekt Mira. In 1997 he recorded excess of nitrogen oxides in 19.6 times, sulfur dioxide – in 1,1–2,9 [4]. In 2000, [1] the level of contamination by dust and phenol was 1,1–2,2 MACs, average monthly pollution and nitrogen oxides – 1,3–2,6 at maximum 8.1. Dominated permissible limits and the content of hydrogen chloride in the air – 1,3–3,5 MACs. In some months of sulfur dioxide pollution was 1.25 and carbon monoxide 3.6 MAC. That is, for some indicators (containing oxides of sulfur and nitrogen, for example), the situation improved. Features of the location of industrial facilities and urban infrastructure and topography (downtown lowest for the account of the floodplain and terraces of the Southern Bug, whereas relative altitude watersheds in the northern reaches 82 m) and climate (prevailing north-west transferring air masses) contribute to greater air pollution is on the right bank Southern Bug. Thus, the ecological situation in the city of Khmelnytsky characterized by a set of specific problems that need to be addressed by streamlining environmental management, improve environmental education and public responsibility.

National project “Clean City”. Khmelnytsky entered the top ten regional centers of Ukraine, which implemented a national project “Clean City”. This pilot project provides a new, not yet existing in Ukraine with the recycling industry. In the cities participating in the project will be built recycling plant with a deep level of processing – more than 50 %. While in Ukraine, there is no such plant, and the level of processing does not exceed 5 %.

Preliminary feasibility studies of the national project “Clean City” in Kyiv, Vinnytsia, Dnipropetrovsk, Kirovohrad, Poltava, Sumy, Ternopil, Kharkiv, Khmelnytsky, Chernivtsi indicative of technical and economic indicators approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 8, 2012 p. № 695-p. The project in question aims to establish in Ukraine field of waste management. Its task is to build 10 new modern facilities for solid waste and implement innovative technologies for waste management.

The objectives pursued by the project include: comprehensive solution to the problem of environmental pollution and waste reduction in CO₂ emissions; reducing the volume of household waste disposed in landfills and landfills without prior processing; increase in the proportion of secondary resources are selected from MSW (municipal solid waste) for reuse in production; increasing the depth of processing of solid waste by 50 %; use of sorted waste with a calorific value as an alternative fuel. Only in 2010, Ukraine was formed 54 billion cubic meters of waste. Annual growth of volume of solid waste is 8 %. The share of secondary raw materials in the waste is 40–50 %, it is growing, and raw materials more expensive. As part of waste paper modern Ukrainian cities is 20 % food waste – 25 % glass – 12 % metal – 10 % plastic – 5 %, textiles – 4 %, wood – 3 %, leather, rubber – 3 %, other – 18 %. Today, 95 % of the waste stored without processing, but soon, tentatively in 2018, it will be illegal. Ukraine has virtually no garbage processing in urgent need of 100 waste processing plant and sorting lines 200–250. Lack of processing industry necessitated the implementation of pilot projects on waste processing plants. The mechanism involves the investment of building public-private partnerships and private investment. For construction payback is up to 10 years and the period of implementation of 2 years. Funding ranges from 30 to 60 million euro. o date, the project is at the stage of completion of the feasibility study. A source of return of investment resources is a separate rate for the processing, sale of secondary raw materials; sale of processed products (alternative fuel RDF), production and sale of electricity on the “green” and heat.

As of today, the project developers prepared a feasibility study for the project, developed the “Concept of solid waste in Khmelnytsky”, which outlines specific ways in the near future. In addition, a detailed morphological study, during which the city was dismantled 150 containers of waste are placed at different consumer groups, and 40 tons of waste at the city landfill disguised. Based on a detailed analysis of the data and selected appropriate technology that can be used to implement the project in our city. The technological part of the project completed by German and Poland experts, who have experience in how the project can be implemented.

The project envisages that in Khmelnytsky be built modern complex waste processing capacity of 100 thousand tons of recycling per year. Almost process occur as follows. Waste will be delivered to the garbage collecting complex, which will be selected partly organic secondary resources: waste paper, plastics, PET bottle, glass, ferrous and non-ferrous metals, whose fate is in our city, is about 15 %. However, a significant portion of contaminated textiles, paper, wood, etc. can be used for processing into alternative fuel. This will be used about 25 % of the waste generated within our city. Besides organic fraction (food waste, etc.) will be directed to a special shop for biogas production, which can be used for heat and electricity for both for its own use, and partly to market sources.

Local projects for Khmelnytsky. Since August 2012 in Khmelnytsky Region Company “BUD SI SISTEM” engaged in the export of pesticides from the territory of Ukraine abroad, began work on the collection, removal into barrels for disposal of unusable pesticides. Events held in the framework of the State program of treatment of hazardous (toxic) substances. Total available for utilization in the region unsuitable and prohibited the use of chemical plant protection allocated about 8 million UAH from the state budget and 2.742 million UAH from the regional budget’s. In the pace and timing make their adjustments are not always favorable weather conditions and the state of local roads, but despite the objective difficulties of planning and held deliberately. So with the start of the work has already been prepared for export (packed in Euro packaging that complies with the European requirements of environmental safety), about 250 tons of unusable and banned substances in the territory of Kamenetz-Podolsk, Chemerovets'ky, Derazhniansky, Belogorsky, Teofipolsky, Volochynsky, Polonsky and Slavuta regions.



Fig. 3. Electro boiler – design of Khmelnytsky National University

Area residents can win at relatively low electricity tariffs – on average 24–36 kopecks per kilowatt / hour for the urban population. These are general prices for everyone. If the consumer establishes a special counter and move to dual-zone fare calculation picture change. During the day will have to pay 43.8 kopecks, at night – 8.5 kopecks per kilowatt/hour. In addition, according to Energy, raised electric, mostly consumer's use at night, when the temperature decreases. Setting and battery electric boiler heat as water containers, water can be heated to 80 degrees of Celsius.

In Khmelnytsky National University developed electro boiler capacity of 5 kilowatts, which can heat the 60 “square” apartments. Incidentally, the unit is fully competitive and not inferior to the Russian counterpart. Khmelnytsky analogy is just one candy bar, and the “filling” consisting of parts Khmelnytsky manufacturers. Currently, university researchers complete the design and development of 18 35-kilowatt electric boilers for industrial and hope that his invention would have practical application (Fig.3)

Conclusions. A new level of management of hazardous waste, even on the scale of a particular region of Ukraine can be achieved with the following fundamental principles of management:

- a system of management of hazardous wastes and their treatment are an integral part of the overall system of environmental governance at all hierarchical levels of government;
- resource and environmental policy are balanced at the macro and micro levels of management in industry;
- business and environmental management agencies focused on mutual trust, responsibility and partnership, voluntary and flexible improving the environmental performance of enterprises;
- hazardous waste, the processes of their formation and the treatment they are considered at the level of facilities and economic activities of society;
- unclaimed and representing hazardous waste disposed of by means of closed-cycle processing (on specialized technological complexes) within a single system of organizational-economic regulation and infrastructure;
- resource and environmental indicators relating to hazardous waste, are an integral part of the environmental audit and considered in conjunction with the general complex of legal and organizational issues in this area and are included in the financial and economic analysis and evaluation of the company. Implementation of the proposed description of the methodological principles of hazardous waste management should ensure the formation and development of the system as a whole, including the modernization of the legal, financial, economic, administrative, infrastructure, research, human resources and education, awareness-raising and social events.

References

- 1 Environment Khmelnytsky 2000 – Khmelnytsky, 2001. – 78 s.
2. Report on environmental Khmelnytsky region in 1996. – Khmelnytsky, 1997. – 18 s.
3. Zhigalin A. D. Man-made physical fields and their role in changing the geological environment of cities / A. D. Zhigalin // Hydrogeological and geotechnical conditions of the cities. Methods of study and predict changes. – M. : Science, 1989. – S. 32–37.
4. The natural environment of the region in 1997 // Podolski missing. – 1998.

Надіслана/Written: 3.06.2014 p.
Надійшла/Received: 8.06.2014 p.

Підп. до друку 19.08.2014. Ум. друк. арк. – 27,77. Обл.-вид. арк. – 27,11
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією
Наклад 100, зам. № 165/14

Тиражування здійснено з оригінал-макета
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (03822) 72-83-63
Свідоцтво про внесення в Державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.