

Науковий журнал

3.2010

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2010

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2010, № 3, Т. 1 (151)

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

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

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

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

Відповідальні за випуск к. е. н. Тюріна Н. М., Косіюк О. М.

Технічний редактор Чопенко О. В.
Редактор-коректор Яремчук В. С.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 9 від 28.04.2010**

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

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

© Хмельницький національний університет, 2010
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2010

ЗМІСТ

Ю. М. БІБЕН СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ХОЛОДНИЙ РОЗРАХУНОК ЧИ ТВОРЧИСТЬ?	7
В. Д. БІГДАШ НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ	9
І. Л. БОДНАРЮК ЕКОНОМІЧНО ОБҐРУНТОВАНЕ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	13
Т. Ю. БОРТНЮК ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РЕГІОНУ	17
Н. Ю. БУГА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	19
С. А. БУРИЙ СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ.....	23
Н. В. ГАВРИЛЕНКО ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОГО ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНІВ	26
О. І. ГАПОНЮК РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ	29
Т. В. ГОРДИЕНКО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ.....	33
О. І. ГОРОХІВСЬКИЙ ВПЛИВ ОБМІННОГО КУРСУ ВАЛЮТ НА ЕКСПОРТ ДЕРЕВИННОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	36
К. Б. ГРАНЬКО СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА	39
Д. О. ГУДАНІЧ ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ.....	43
Н. В. ДАНИК ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ	46
К. С. ДУМАНСЬКА, Ю. О. ГЕРНЕГО ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	48
В. М. ЖУКОВСЬКА ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ В СТРАТЕГІЇ КАДРОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	51
Є. В. ЗАРІЧАНСЬКА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО ПОВОДЖЕННЯ З ПРОМИСЛОВИМИ ВІДХОДАМИ.....	56
І. Д. ЗАРУЦЬКИЙ ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ АГАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ ВАРТІСНООРІЄНТОВАНИХ ПАРАМЕТРІВ	59
Н. В. ЗАЧОСОВА ПЕРСПЕКТИВА ВИКОРИСТАННЯ КОМПАНІЯМИ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	64

Г. І. КАПНОС ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	68
Г. М. КВІТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	73
М. В. КІЗЛО ГРАНИЧНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ПРИНЦИП КОНТРОЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	76
Г. В. КЛИМИК, С. М. ПРИЛІПКО, В. Г. УМАНСЬКА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВИМ РОЗВИТКОМ ЧЕРКАЩИНИ В КОНТЕКСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	81
Т. Л. КОВАЛЕНКО ПАРАМЕТРИЧНА ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗВ'ЯЗКУ	84
А. В. КОВАЛЕВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДИВЕРСИКАЦИИ	88
Н. О. КОЗИЦЬКА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	90
А. В. КОРНИЛЮК БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	94
І. М. КРАВЕЦЬ, В. Л. ФОМІН ЯКІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ДП “Подільський експертно-технічний центр”)	98
Н. О. КУРЯТНИК, П. В. БРІНЬ УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	101
Л. О. КУСТРИЧ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ	103
Д. Л. ЛИПСКАЯ, В. В. КРАСНОВА ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РОСТ ЦЕН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	106
Л. С. ЛІСОВСЬКА, А. В. ДУБОДСЛОВА ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
И. Г. ЛУКАШЕВИЧ СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	111
В. В. МАКЕДОН, Д. В. КОПТИЛИЙ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	115
К. А. МАЛИШЕНКО, О. С. БОНДАРЕНКО ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	119
Д. С. МАЦЕХА, С. А. БУРИЙ ОБМЕЖЕНА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	122
Р. Т. МАЦЬКІВ ІДЕНТИФІКАЦІЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КЕРІВНИЦТВА СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ ТРАНСРЕГІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ОРГАНАМИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИХ ГРОМАД.....	124

Г. І. МАЧУЛА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В АСПЕКТІ ГІДНОЇ ПРАЦІ	127
Н. В. МЕЛЬНИЧУК ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	129
Н. Б. МІГАЙ РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ	133
Х. С. МІТЮШКІНА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН-ІМПОРТЕРІВ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ	136
М. О. ОГАНІСЯН ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ	140
М. Д. ПЕЦКОВИЧ СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	143
И. М. ПИСАРЕВСКИЙ, И. Л. ПОЛЧАНИНОВА ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ГОРОДА	147
С. Н. ПИСАРЮК УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА	150
С. А. ПОБІГУН ОБґРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	153
Н. Н. ПОЛЯКОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО КЛАСТЕРА У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ	157
Ю. М. ПОПОВА, А. О. КАБЦАН ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ	160
Ю. М. ПОПОВА, А. С. МУРАВЬОВА, О. В. ЯРМОЛА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ОСНОВІ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ	162
О. А. ПОХИЛЬЧЕНКО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БІЗНЕСУ – КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І РЕГІОНУ	164
Н. М. ПРОСКУРІНА, В. П. КОВАЛЕНКО АНАЛІЗ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЯКІСТЬ ПОСЛУГ	170
М. М. РАДЄВА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КОРПОРАЦІЇ	173
Т. Г. РЗАЄВА, І. В. СТАСЮК ЗАРУБІЖНІ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	177
Г. І. РЗАЄВ МЕТОДИКА АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	181
О. Є. РОССІХІНА АНАЛІЗ ВИМОГ ДО БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ОБґРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ	184

К. В. САВЧЕНКО, О. В. ГНАТЕНКО ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	187
Л. С. СЕЛІВЕРСТОВА ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	189
Г. І. СЕМЕНОВА, А. В. СЕРІКОВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТАХ.....	193
А. В. СЕМЕНЬКОВА ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	196
Н. В. СЕРАФІМ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКУВАННЯ РИЗИКІВ НЕЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	198
Т. О. СКРИПКО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ	203
Н. А. СЛОБОДЯНЮК НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПРІДПРИЯТТЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ	205
К. О. СОКОЛОВА УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	208
Л. В. СОРОКІНА, Н. В. ЗАРУБЄЄВА ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	211
О. В. СЯСЬКА ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ В КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	215
Л. Н. ТАРАНЮК, П. В. ГРИЦЕНКО ЗАРУБЕЖНИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	219
І. В. ФІЩУК ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ІНТЕЛЕКТ” ЯК ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	223
И. Н. ФОМИНА СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН	227
О. Ю. ЧИГРИН, Т. В. ПІМОНЕНКО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ.....	230
А. А. ШВИНДИНА УПРАВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ – ОСНОВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ.....	234
Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНОЮ ОРІЄНТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	238
В. О. ШПАНДАРУК ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРЕВЕНТИВНИХ ЗАХОДІВ	241
Н. Є. ЮРИК РОЗРОБКА ЄДИНИХ МЕТОДИЧНИХ І ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	245

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ХОЛОДНИЙ РОЗРАХУНОК ЧИ ТВОРЧІСТЬ?

За нових умов сфера творчої діяльності активно визначає соціально-економічний прогрес, а творчість виступає однією з основних передумов ефективного менеджменту. У статті розглядаються сутність та основні складові творчого підходу до управлінської діяльності, розкриваються соціально-психологічні особливості творчого менеджменту. Пропонується цілісна, ієрархічна модель творчого управління, структурними рівнями якої є творчі принципи, моделі, стилі, функції та методи.

Creativity actively penetrates into the sphere of management and makes it urgent to comprehensively analyze the problem of using the organization creative potential. The article deals with the nature and key elements of creative management activity. Also specific features of creative management are revealed. The holistic, hierarchical model of creative management, structural levels of which are creative principles, models, styles, functions and methods is proposed.

Ключові слова: творчий підхід, менеджмент, творчі принципи та моделі, прийняття рішень, мотивація творчості, творчі методи.

Постановка проблеми. Глобальність, стрімкість та динамізм всіх соціально-економічних процесів, неочікуваність та непередбаченість змін призводять до того, що організації не встигають вчасно змінювати та трансформувати свої структури, стають не здатними адаптуватися до нових зовнішніх та внутрішніх умов. У зв'язку із цим, перед сучасною психологічною наукою постає завдання розробки нової парадигми та моделі управління, нових ефективних стилів та методів, які б могли забезпечувати конкурентноздатність, виживання та розвиток організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні багато дослідників в галузі менеджменту, таких як В.І. Кноррінг, Г.Г. Лігінчук, І.П. Чердніченко, Н.В. Тельних, прямо пов'язують управлінську діяльність із мистецтвом, з вищим рівнем майстерності й творчого прояву людини, що реалізуються за допомогою таких узагальнених механізмів творчості як інтуїція, уява і фантазія [3–5]. У роботах Г.І. Ванюріхіна, К. Кірсанова, Н.П. Петрової та Г.В. Кізевица розкриваються специфіка, зміст та характерні особливості творчого, креативного та евристичного менеджменту, досліджуються основні функції творчого управління та методи активізації творчої активності управлінців [6–9]. Але не дивлячись на те, що у сучасній вітчизняній, а особливо у зарубіжній науковій і науково-популярній літературі, існує великий обсяг матеріалу, який присвячений окремим аспектам, факторам та умовам творчої активності в сфері управління та бізнесу, в основному, ці праці роблять важливий, але фрагментарний внесок в загальну картину багаторівневої творчої активності у сфері управління. Тому сьогодні постає нагальна проблема інтеграції і синтезу знань, які відображають творчу управлінську практику, та створення окремої, самостійної дисципліни – креативний менеджмент.

Цілі статті. Метою даної статті є розкриття творчого характеру менеджменту, що ґрунтується на ціннісно-смысловій детермінації поведінки особистості. А також пошук інтегруючої моделі творчого управління, створення багаторівневої матриці, яка б узагальнювала існуючі знання з проблемами творчого управління та організації творчої активності.

Основний матеріал. Менеджмент як галузь людської діяльності виник і розвивається у зв'язку з необхідністю з'ясувати, чому одні організації досягають успіху, а інші занепадають, розоряються. Поняття організації нерозривно пов'язане з менеджментом. У відомій книзі американських науковців "Основи менеджменту" дається таке його визначення: "Менеджмент – це вміння досягти поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. Менеджмент – функція, вид діяльності в самих різноманітних організаціях". Коли говорять про менеджмент, майже завжди мають на увазі існування "менеджера" – професійного управляючого, який усвідомлює, що він – представник особливої професії, а не просто інженер або економіст, котрий займається управлінням. Як правило, менеджер має спеціальну підготовку. Менеджери – це прошарок професійних управляючих, головним завданням яких є координація й організація діяльності колективів на основі врахування об'єктивних законів і закономірностей, тобто управління на науковій основі. Але у зв'язку з розвитком суспільства та НТП управлінцю не вистачає лише наукової основи для виконання своїх обов'язків, тому сучасний менеджер виступає в системі суспільного виробництва як управляючий, дипломат, лідер, вихователь, новатор і творець. За умов зростаючої конкуренції, революційні зміни технологій змушують компанії розробляти нетрадиційні підходи до вирішення традиційних завдань, шукати принципово нові вирішення таких проблем, як скорочення обсягу рутинної праці через делегування частини управлінської праці комп'ютерам, машинам і автоматам. Відповідно, вивільняється час, який персонал, зокрема управлінський, може витратити на творчу діяльність. Для фахівців усе більшою цінністю стає не тільки, і навіть не стільки,

рівень оплати праці, скільки можливості творчої самореалізації, свобода творчості. Творче мислення стає невід'ємною передумовою стратегічного менеджменту, оскільки розробка місії організації і її стратегії – це процес творчості, навіть мистецтва. Інноваційний менеджмент також потребує креативних рішень, творчих ініціатив керівників і виконавців. Відтак, з урахуванням високого ступеня ризику, навіть непередбачуваності, притаманних креативним рішенням, актуалізується проблема поєднання мистецтва і наукового підходу в менеджменті [1].

Творчий підхід до управління спрямований на формування нових ідей, які вдосконалюють й роблять максимально ефективними управлінські процеси; на прийняття оптимальних управлінських рішень в ситуаціях невизначеності; на продуктивне розв'язання управлінських проблем, а також на попередження та конструктивне вирішення конфліктів. Творчий підхід пронизує та інтегрує всі види управлінської активності і включає в себе, в якості невід'ємних компонентів, наступні підходи:

1. Системний підхід, який полягає у врахуванні в управлінській діяльності впливу і взаємодії всієї сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також у розумінні об'єктів та процесів як складних, багатокомпонентних систем.

2. Ситуаційний підхід, який спрямований на узгодження конкретних прийомів і методів управління з реальними специфічними ситуаціями, з метою досягнення цілей організації найбільш ефективними шляхами.

3. Інноваційний підхід, який розглядає управління як процес створення, освоєння та використання інновацій, як послідовне перетворення ідей і знань в управлінські технології, методи і прийоми [10].

4. Знаннево-інформаційний підхід, який спрямований на відтворення ключових областей компетентності, що становлять систему знань, навичок і технологій, на створення нових знань всередині організації та забезпечення доступу до цінних знань, які перебувають за її межами, а також на використання наявних знань при прийнятті рішень і на втілення цих знань в нових процесах, продуктах, послугах та технологіях [11].

У сучасній науковій літературі, присвяченій проблемі творчого управління, широко вживаються поняття творчого, креативного та евристичного менеджменту. Ці поняття не можуть використовуватись як синоніми, тому доцільно розвести ці терміни та розкрити зміст кожного з них. Евристичний менеджмент спрямований на активізацію шляхів і методів створення нових ідей і знань, інноваційний – на розробку на цій основі нових продуктів і їхнє впровадження, креативний охоплює всі рівні й етапи управління, створюючи для них організаційний базис і реалізуючи людські ресурси.

Можливо припустити, що у зв'язку з тим, що творчість є наскрізним, фундаментальним видом активності, то саме творчий менеджмент є інтегративною, цілісною динамічною структурою, яка включає креативний, евристичний та інноваційний види управління як структурні компоненти.

Цілісна модель творчого менеджменту може будуватися на основі багаторівневої матриці, що включає в себе в якості ієрархічних рівнів творчі, якісно своєрідні принципи, моделі, стилі, функції й методи управління.

Принципи креативного менеджменту являють собою керівні правила, що регламентують реальну управлінську діяльність і формують вимоги до нових творчих моделей, стилів, функцій та методів творчого управління. Серед найбільш загальних основоположних правил творчого управління можна виділити:

1. Дотримання балансу між централізацією й децентралізацією, відкритістю й закритістю, автономністю та інтегрованістю, гнучкістю та наполегливістю.

2. Цілісність, комплексність і системність всіх видів активності.

3. Гнучкість, ситуаційність, орієнтація на середовище.

4. Орієнтація на зміни, зростання і вдосконалення.

5. Орієнтація на пошук і використання всіх можливостей.

модель творчого управління являє собою інтеграцію трьох відомих моделей – адміністративної, соціально-психологічної та корпоративної. При цьому ефективність функціонування цієї моделі ґрунтується на гнучкій реалізації кожної з них залежно від поєднання внутрішніх та зовнішніх середовищних факторів.

Функції творчого менеджменту являють собою традиційні види діяльності, необхідні для здійснення управління, але вже наповнені творчим змістом і вищою якісною визначеністю.

Творче планування, як перша функція управління, ґрунтується на творчому баченні, стратегічному аналізі та прогнозуванні розвитку як самої організації, так і всіх її над і підструктур. Процес творчої організації характеризується тим, що при розподілі завдань між підрозділами або працівниками, вивчаються унікальні творчі можливості кожного із працівників, а також створюються оптимальні умови реалізації цих можливостей, у тому числі й за допомогою вмілого делегування й наділення повноваженнями й ресурсами. Таке важливе завдання функції організації – встановлення та підтримка взаємодії між підрозділами – ґрунтується на інтенсифікації спілкування та творчого діалогу між співробітниками, на створенні умов активізації формальних і неформальних комунікацій. У той же час створюються нові, гнучкі організаційні горизонтально-вертикальні структури, активно впроваджуються системи реінженірингу та проектного менеджменту.

Функція творчої мотивації характеризується введенням нових, нетрадиційних і системних способів спонукання співробітників не просто до інтенсивної, але і до продуктивної творчої праці. При цьому, в системі мотиваційних впливів зростає частка нематеріальних, гуманістично-екзистенціальних, соціокультурних та моральних мотиваторів.

Творчий контроль розуміється як пошук ключових критеріїв оцінювання якості й ефективності діяльності, адекватне відображення існуючої ситуації та реалізація системи впливів, спрямованих на поліп-

шення ситуації, підвищення ефективності й продуктивності діяльності, зростання майстерності й компетентності співробітників.

Координація, розуміється як забезпечення пропорційного й безперервного функціонування всієї системи управління шляхом підтримання балансу та взаємоузгодження між різними функціями управління, а також встановлення поточних оптимальних зв'язків між окремими виконавцями. Важливою наскрізною функцією творчого управління є прийняття управлінських рішень, яка, з однієї сторони, розглядається як основний вид активності менеджера, а з іншої – як вибір оптимальної альтернативи, як творчий акт, спрямований на розв'язання проблемної ситуації. При цьому, низка дослідників вважає, що мистецтво управління складається зі здатності керівника приймати нетривіальні рішення в умовах дефіциту інформації та часу, а також знаходити найкращі рішення в умовах недостатньої стабільності, невизначеності складності і непередбачуваності зовнішнього середовища [12, 13].

Висновок. Таким чином, розвиток будь-якої організації, а через неї і суспільства в цілому безпосередньо пов'язаний з розвитком свідомості і здібностей окремої людини, з формуванням її світогляду. Свідомо спрямувати даний процес через систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення інноваційних процесів є головним завданням сучасного менеджменту. Творче управління та креативний менеджмент являють собою найбільш ефективний спосіб функціонування організації у складних сучасних умовах, що забезпечує їм унікальну конкурентну перевагу та сприяє виживанню та розвитку. Чисельні та фрагментарні знання, що відображають сучасний стан проблеми творчого управління, можуть бути інтегровані та представлені у вигляді цілісної, багаторівневої матриці, яка включає в себе в якості своїх ієрархічних рівнів якісно своєрідні творчі принципи, моделі, стилі, функції та методи управління.

Література

1. Мескон М. Основи менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вільямс, 2006. – 672 с.
2. Андрюхіна Л.М. Гуманитарная эпистемология креативного менеджмента и креативного образования [Електронний ресурс] / Л.М. Андрюхіна // Матер. інтернет-конф. «Гуманитарная методология в контексте модернизации российского образования» 15.09.2004–15.01.2005.
3. Кноринг В.И. Теория, практика и искусство управления / В.И. Кноринг. – М.: НОРМА, 2001. – 528 с.
4. Лигинчук Г.Г. Основы менеджмента / Г.Г. Лигинчук. – М.: Моск. ин-т экономики, менеджмента и права, 2009 // www.e-college.ru/xbooks/xbook032/book/index/index.html
5. Чередниченко И.П. Психология управления / И.П. Чередниченко, Н.В. Тельных. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 608 с.
6. Ванюрихин Г.И. Творчество в менеджменте // Вестник Международного университета. – М., 2000. – Вып. 3. – (Сер. “Менеджмент”).
7. Кирсанов К. Креативный и эвристический менеджмент // <http://creativeconomy.ru/library/prd316.php>
8. Петрова Н.П. Творческие решения в бизнесе / Н.П. Петрова. – Минск: Речь, 2004. – 336 с.
9. Кизевич Г.В. Принципы выживания или Теория творчества на каждый день / Г.В. Кизевич. – М.: Вильямс, 2004. – 400 с.
10. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.
11. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
12. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішення / Д. Дерлоу. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
13. Ленгдон К. Принятие решений / К. Ленгдон. – Минск: ЭКСМО, 2007. – 192 с.

УДК 368.021

В. Д. БІГДАШ

Інститут міжнародної економіки і інформаційних технологій МАУП

НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ

Проаналізовано сутність управління страховим бізнесом, визначено місце в ньому управління ризиками та антикризовому управлінню, окреслено основні напрямки запровадження його механізмів в діяльність страхових компаній України.

The essence of the insurance business, the place it risk management and crisis management, the main directions of its implementation mechanisms in the activities of insurance companies in Ukraine.

Ключові слова: страховий ринок, страхові компанії, управління ризиками, антикризове управління.

Вступ. Розвиток страхового ринку в Україні в 2000–2008 рр. характеризувався зростанням його основних показників – стійко зростали доходи страхових компаній, їх капітал, формувалися нові підходи до управління діяльністю на фазі росту ринку. В третьому кварталі 2008 р. кризові явища в вітчизняній економіці негативно вплинули на страховий ринок. Кінець 2008 року та 2009 рік характеризується значним спадом страхової діяльності. Згідно даних Держфінпослуг [1] динаміка показників страхової діяльності 2009 р. у порівнянні з 2008 р. засвідчила наступні тенденції: 1) на 14,9 % зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 20,8 %; 2) на 4,4 % зменшились валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат – на 6,2 %; 3) на 2 % знизилися обсяги вихідного перестраховування, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшились на 3 %, а на зовнішньому зросли на 6,4 %; 4) на 7 % зменшився обсяг страхових резервів; 5) на 0,1 % зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 0,9 %. Таким чином, негативний вплив відбувається в першу чергу по напрямку втрати доходів. Це проявляється по зменшенню кількості клієнтів та обсягу операцій по їх обслуговуванню (втрата доходів від страхової діяльності), неможливість ефективно використати фінансових посередників та ринок розміщення фінансових засобів (втрата інвестиційного доходу), неможливість оцінити зміни економіко-політичного зовнішнього середовища (втрата стабільності процесу прогнозування бізнесу). Вказані чинники зумовили скорочення страхового бізнесу, а у ряді випадків – до призупинення діяльності та банкрутства страховиків. Відповідно, дослідження механізмів кризових явищ на страховому ринку є актуальним як в науковому так і практичному аспектах.

Проблеми управління страховою діяльністю досліджує ряд закордонних фахівців (Архипов О.П., Балабанов І.Т., Бланд Д., Єфімов С.Л., Зубець О.М., Ніколаєнко М.П., Шанте Д.) та вітчизняних вчених та практиків страхування (Базилевич В.Д., Внукова Н.М., Гаманкова О.О., Залетов О.М., Мних М.В., Осадець С.С., Охріменко О.О., Філонюк О.Ф., Фурман В.М., Шумелда Я.П.). В роботах вказаних авторів, на наш погляд, не найшли широкого розкриття питання антикризового менеджменту в діяльності страхових компаній.

Мета дослідження – проаналізувати сутність управління страховим бізнесом, визначити місце в ньому антикризовому управлінню та окреслити основні напрямки запровадження його механізмів в діяльність страхових компаній.

Результати дослідження. Згідно з О. Архиповим страховий бізнес хоча і має головною ціллю одержання прибутку, але існують певні обмеження [2, с. 114]. Досягнути прибутковості в загальному вигляді можливо за допомогою системного управління бізнес-процесами при регулюванні як технічних і технологічних параметрів (зокрема, види і ціна страхових послуг, способи залучення страхувальників, андеррайтерська та тарифна політика), фінансових параметрів (інвестиційні інструменти, бюджетування), так і через відбір персоналу. При цьому доцільно виділити часткові та загальні критерії. До часткового критерію ефективності управління страховою діяльністю доцільно віднести фінансовий результат при умові утримання нормативних вимог фінансової стійкості (внесені обмеження).

В якості загальних критеріїв пропонується використати показник капіталізації (наприклад, ринкову вартість страхової компанії) – з боку власника, а також загальний рівень забезпечення страховим захистом – з боку суспільства.

Автор загалом підтримує погляди російського дослідника О. Архипова. Зокрема, автором досліджувалася можливість забезпечення оптимального рівня ефективності управління при зміні обсягу продажів страхових продуктів [3]. В цьому випадку критерій оптимізації пропонувалося здійснювати шляхом знаходженням оптимальної кількості продажів (укладених договорів страхування) при заданих межах прибутку та перевищенні фактичного запасу платоспроможності над нормативним, що гарантує відповідний рівень фінансової стійкості (на рівні вимог, визначених Законом України “Про страхування”).

Щодо загального критерію оцінки діяльності страховика суспільством, то не виникає заперечень в його необхідності. Можливо тільки передбачити значний період і активну роль страховиків в процесі формування позитивного іміджу на позитивній практиці якісного обслуговування клієнтів. Досвід зарубіжного менеджменту вказує на це як на обов’язковий атрибут успішного функціонування сучасних компаній. Суспільство повинно відчувати значимість діяльності страхових компаній не тільки через рекламні оголошення, а через практику одержання грошової компенсації чи необхідних послуг.

Загальний критерій на базі показника капіталізації потребує суттєвого доопрацювання. Звичайно, стратегічною метою власника компанії є одержання максимально вигідного результату, що безпечно можливо досягти шляхом продажу бізнесу по найвищій ціні. Але ринкова ціна завжди формується зі значним ризиком прогнозу розвитку окремого галузевого ринку, національної економіки в цілому та ряду інших суттєвих чинників, зокрема факторами глобалізації економіки. Відповідно, запропонований параметр оцінки капіталізації за рахунок ринкової вартості страхової компанії не є простим у використанні. Зокрема для оцінки пропонувався як найбільш оптимальний метод дисконтування майбутніх доходів, що використовує прогноз зростання прибутку на базі статистики попередніх періодів. В умовах сучасної глобальної фінансової кризи, з неможливістю оцінити ефективність напрямків розвитку економік та часу їх відновлення, можливість використання таких прогнозів є достатнього складним. Таким чином, запропонований параметр оцінки капіталізації за рахунок ринкової вартості страхової компанії повинен враховувати ще ряд додаткових та суттєвих і надійних фінансових інструментів.

Розглянемо більш детально заходи по управлінню ризиками страхової діяльності, оскільки кризовий стан економіки та і страхової компанії спричиняється неадекватним врахування ризиків та їх управління.

Необхідність дослідження кризового менеджменту (антикризового управління) в страховій діяльності викликана наявністю серйозних проблем в діяльності сучасних компаній, а в ряді випадків – знаходженням страховиків безперечно в кризовому стані [4]. За даними Держфінпослуг в Україні на сьогодні під спеціальним наглядом знаходиться від 30 до 40 компаній, а в одній з них введено тимчасову адміністрацію. В багатьох компаніях відбувається прихований процес кризового стану – не виконуються в строки зобов'язання по виплатах, відбувається хаотичне скорочення витрат, зокрема шляхом звільнення персоналу тощо.

Кризове управління страховика можна розглядати в широкому та вузькому значенні. Як на різних стадіях життєвого циклу страхової компанії існують різні цільові орієнтації, так і можливе використання різних заходів та методів управління.

Завдання кризового менеджменту в широкому розумінні може трактуватися як виявлення та попередження ризиків в діяльності страхової компанії на всіх стадіях існування з метою недопущення зародження та розвитку кризових ситуацій, а також їх поглиблення. Виходячи з цього, загальна стратегія управління страховою компанією повинна також бути антикризовою.

З іншого боку, страховий кризовий менеджмент у вузькому розумінні – це комплексна програма заходів, що забезпечує зниження наслідків дії ризиків при найгіршому економічному стані. Відповідно, кризовий менеджмент та ризик-менеджмент є взаємодоповнюючі категорії.

Ризик-менеджмент як постійна підсистема управління діяльністю страховика використовує комплекс різних методів управління як ризиками діяльності страхової компанії (ідентифікація, оцінка, управлінський вплив), так і ризиками клієнтів (андерайтинг, перестраховування, ліквідаційне обслуговування страхових випадків тощо). В широкому розумінні антикризового управління, ризик-менеджмент є його невід'ємною частиною. В вузькому розумінні кризового менеджменту, він є складовою системи ризик-менеджменту.

При цьому виділяють забезпечувальну та функціональну складові системи управління ризиками. Забезпечувальна складова включає підсистеми організаційного, методологічного, нормативного та правового забезпечення. Функціональна складова об'єднує функції управління кризовими ситуаціями через механізм економічних та організаційних методів, що здійснюють діагностику фінансового стану, контролю та своєчасного попередження можливих кризових ситуацій, фінансового оздоровлення та виходу зі стану неплатоспроможності.

Виділяють три основні заходи по управлінню ризиками: ідентифікація (виявлення) ризиків, оцінка ризиків та здійснення заходів впливу на ризикові обставини (кризові явища) [5; 6].

Ідентифікація кризових явищ передбачає моніторинг суттєвих чинників, що формують середовище функціонування компанії. До зовнішніх та внутрішніх факторів кризи, як правило відносять наступні:

1) загальноекономічні, політичні та природно-техногенні фактори – падіння об'ємів ВВП, інфляція, збільшення обсягів грошової маси в обігу, зниження реальних доходів населення, погіршення стану державного боргу, зростання безробіття, дефіцит платіжного балансу, невиконання державою своїх зобов'язань, нестійка політична ситуація, зміна законодавства, нестабільна виконавча влада, зміна динаміки та основних показників стихійних явищ, зростання кількості та зміна видів техногенних аварій, зокрема транспортних подій тощо;

2) ринкові фактори – неефективне управління поведінкою страхової компанії на ринку, нестабільність ринку перестраховування, невизначеність та велика амплітуда коливань рівня страхових платежів, неочікувані коливання кривої дохідності, зростання та високий рівень процентних ставок у фінансових посередників, нестабільність фондового ринку, посилення монополізму на ринку, нестабільність та кризи на фінансових ринках стратегічних партнерів страховика, падіння основних індексів та світових фінансових ринках, відсутність системи обмежень обсягу та нестабільність валютного ринку;

3) виробничі фактори – неефективне управління технологією надання страхових послуг, відсутність системи оцінки персоналу, неправильна цінова та маркетингова політика, неконкурентна позиція страховика у сфері страхових продуктів, низький рівень розвитку технологій, невідповідність організаційної структури поставленим цілям, її інертність, невідповідність рівня кваліфікації персоналу (у тому числі й керівництва), звільнення ключових працівників, розповсюдження конфіденційної інформації про діяльність страховика та його клієнтів, порушення нормативних актів або договірних зобов'язань, що призвели до штрафних санкцій, високий операційний ризик, погіршення іміджу, втрата довіри клієнтів;

4) фінансові фактори – негативна рентабельність капіталу та активів, збиткова діяльність, негативний результат формування та розміщення страхових резервів, погана структура страхового портфеля (частка збиткових видів страхування зростає), висока частка дебіторської заборгованості, недостатність капіталу (зокрема, у зв'язку з наявністю збиткового фінансового результату), зростання неліквідних активів, перевищення нормативного запасу платоспроможності понад фактичний, зростання рівня ризику по окремим видам страхування, особливо за транспортним страхуванням, високий рівень ризику втрати під час розміщення коштів страхових резервів та інвестиційних операцій на фондовому ринку, в банківських установах.

Доцільно виділити декілька видів криз по впливу на розвиток компанії: стратегічна криза (загроза потенціалу розвитку); криза результатів (загроза фінансовим результатам діяльності, втрата коштів, дефіцит балансу); криза платоспроможності (небезпека втрати платоспроможності внаслідок перевищення нормативного показника платоспроможності (пасивів – зобов'язань по договорам) понад фактичного запасу (нетто-активів)).

При класифікації криз по ступені їх ідентифікації(діагностиці) доцільно виділити потенційну кризу (наявність можливості кризи, але відсутність її достовірних симптомів); приховану кризу (присутня прихована кризою або кризові явища, вплив яких не можна визначити наявним доступним інструментарієм); наявна криза (безпосереднє одержання негативного впливу); гостра криза (процеси кризи з великою інтенсивністю направлені на компанію і для подолання вимагають заходів, що значно перевищують наявний потенціал компанії).

Основними завданнями діагностики кризових ситуацій і стану банкрутства є аналіз фінансового стану страховика та його прогноз на наступний період, своєчасне виявлення причин та основних факторів, що сприяють розвитку кризових ситуацій, моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища страховика та прогноз його розвитку.

Оцінка ризиків (кризових явищ) включає якісні та кількісні методи. Головна задача якісної оцінки полягає у визначенні чинників ризику та обставин, що призводять до ризикових ситуацій. Кількісна оцінка дозволяє обчислити розміри окремих ризиків і ризику страхового портфеля в цілому.

Серед засобів управління ризиками виділяють організаційно-технічні (диверсифікація, поділ та об'єднання ризиків, навчання персоналу, застосування технічних засобів) та фінансово-договірні (самострахування, взаємне страхування, кептивний страховик, застереження в договорах, страхування) [5].

Серед організаційних заходів в умовах кризи необхідно перевизначити повноваження суб'єктів управління та їх відповідальність. На період дії кризи необхідно здійснювати чіткий контроль за виконанням усіх вказівок антикризового комітету, управління ризик-менеджменту та інших визначених органів, а також за дотриманням усіх встановлених внутрішніх положень діяльності. Крім цього, доцільно здійснити наступні антикризові заходи по трьом напрямам "клієнти-інвестиції-компанія":

- прискіплива робота з поточними страхувальниками;
- розробка покращених умов страхування для потенційних страхувальників;
- створення нових страхових продуктів, привабливих в умовах кризи;
- роз'яснювальна робота щодо введення розстрочки на страхові виплати;
- обмеження або введення мораторію на інвестиційні вкладення власних коштів та прискіпливе розміщення коштів страхових резервів, особливо по напрямках підвищеного ризику, зокрема в сегментах банківського сектору України, що викликано глобальною фінансовою кризою;

- створення антикризового комітету компанії (дирекція, керівники підрозділів), вибір стратегії, тактики антикризового управління та формування конкретних заходів з нейтралізації кризи, постійний моніторинг ефективності прийнятої стратегії, тактики та відповідних заходів ;

- внутрішньофірмові заходи: корекція стратегії компанії та формування скорочення бюджетних витрат, введення мораторію на незахищені статті, перегляд мотивації, скорочення штату працівників, фіксація усних домовленостей в документальній формі, введення мораторію на викуп акцій компанії.

Серед заходів в умовах потенціальної та прихованої кризи можливе використання ідеології зарубіжного банківського менеджменту «план безперервної діяльності» (англійська абревіатура BCP – Business Continuity Planning). Великі закордонні банки здійснюють таку діяльність наступним чином:

- аналізують банк з точки зору схильності до ризиків;
- розробляють нормативно-методологічну базу ризик-менеджменту;
- формують BCP відповідно до банківських підрозділів, продуктів та особливостей банку в цілому.

Аналогічну ідеологію доцільно запровадити і для страховиків. Аналіз страховика буде включати класифікацію та опис бізнес-процесів страховика, опис ключових функцій, профілю ризиків страховика загалом та в розрізі окремих підрозділів, оцінку можливості настання ризикових подій (загроза значного зниження платоспроможності, припинення діяльності, зниження ефективності, втрата ділової репутації, претензії третіх осіб тощо), у тому числі й кількісну оцінку втрат.

Нормативно-методологічна база ризик-менеджменту страховика повинна складатися з методик оцінки вартості активів страховика, методик формування страхових резервів та їх розміщення, загроз та слабких місць, втрат у випадку кризи, опису можливих сценаріїв розвитку кризи, регламенту розробки, затвердження та впровадження планів безперервності діяльності; регламенту підтримки планів безперервності.

BSP регламентує дії банку у випадку реалізації ризиків, направляючи його зусилля на мінімізацію негативних наслідків, прискорення відновлення ліквідності та фінансової стійкості. Фактично, процес розробки такого плану складає собою підготовку до можливої кризи.

Формування BSP відповідно до підрозділів, продуктів та страхової компанії в цілому залежить від величини та спектру напрямлень діяльності страховика. Доцільно використовувати BSP для координація одночасних дій як всередині страхової компанії, так і у взаємодії із зовнішніми партнерами. Зокрема, рекомендується залучати для цього інші фірми, які вирішують складні кризові ситуації, наприклад, залучаються агентства зі зв'язків з громадськістю для контрзаходів проти негативної публічної інформації.

Для покращення сучасної та формування інтегральної системи управління ризиками та кризовими явищами в діяльності страхової компанії доцільно здійснити наступні заходи:

- 1) доопрацювання та розроблення нових методів адекватної ідентифікації та оцінки ризиків;
- 2) удосконалення організаційно-функціональної моделі ризик-менеджменту та організаційної структури страхової компанії;

- 3) створення груп ризик-менеджерів, які несуть найбільшу відповідальність за управління ризиками;
- 4) збалансування інформаційних потоків та комунікацій, підвищення інформативності внутрішньої та зовнішньої звітності за ризиками та ознаками кризових явищ;
- 5) удосконалення процесів та інформаційних технологій управління ризиками.

Для формування кризового менеджменту в страхових компаніях першочерговими завданнями є аналіз поточного стану компанії, побудова ефективної системи управління ризиками страхової діяльності та розробка поетапних планів діяльності в сучасних умовах.

Висновки. Проведене дослідження показало наявність різнобічних засобів управління ризиками та кризовими явищами. В умовах стрімкої зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ страховим компаніям необхідна розробка нових підходів в методах управління ризиками та кризами, які забезпечували швидкий ефект при різких змінах умов діяльності.

Першочерговим завданням в сучасних умовах є побудова інтегрованої системи управління ризиками та кризовими явищами (антикризовий менеджмент), яка дозволяла б здійснити відповідну ідентифікацію та оцінювання ризикових обставин, приймати оптимальні управлінські рішення по досягненню певного рівня прибутку з забезпеченням фінансової стійкості страховика в умовах допустимого рівня прояву ризиків. Напрямами розвитку дослідження є його використання у заходах антикризового менеджменту в конкретних видах діяльності страхової компанії.

Література

1. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. – [цит. 2010, 12 квіт.]. – Доступно з <<http://dfp.gov.ua>>
2. Архипов А.П. Управление страховым бизнесом: учеб. пособие / А.П. Архипов. – М.: Магистр, 2009. – 317 с.
3. Бігдаш В.Д. Методичні аспекти фінансового бізнес-планування діяльності вітчизняної страхової компанії // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 2 (129). – С. 67–73.
4. Харламов П. Хронология отзыва лицензий и исключения страховых компаний Украины из госреестра с начала 2009 года // Деньги. – [цит. 3.11.2009]. – Доступно з <forINSURER.com>
5. Бігдаш В.Д. Страхування: навч. посібник. – 2-ге вид. – К.: МАУП, 2007. – 448 с.
6. Банківські ризики: теорія і практика управління: монографія /Л.О. Примостка та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.

УДК 336.62:338

І. Л. БОДНАРЮК

ПВНЗ “Європейський університет”, м. Рівне

ЕКОНОМІЧНО ОБҐРУНТОВАНЕ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено планування операційних витрат із застосуванням дослідно-статистичного методу та методу техніко-економічних розрахунків. Складено проект плану операційних витрат для досліджуваних споживчих товариств на 2010 р. за статтями в розрізі груп операційних витрат.

In the article the planning of operating costs with the use of experimental method and statistical method feasibility calculations. The complete draft plan for operating costs of consumer surveyed in 2010 for articles in terms of groups operating expenses.

Ключові слова: планування витрат, метод техніко-економічних розрахунків, дослідно-статистичний метод, статті операційних витрат, торговельне підприємство, споживча кооперація.

Вступ. В умовах ринку жорстка конкуренція між торговельними підприємствами різних форм власності призводить до зниження частки товарообороту споживчої кооперації в загальному роздрібному товарообороті. Причинами цього є висока конкурентоспроможність приватних універсальних магазинів, розташованих в обласних і районних центрах, які все більше поглинають ринок, що призводить до зменшення кількості торговельних підприємств споживчої кооперації. Крім того, з покращенням транспортної інфраструктури населення, яке проживає в сільській місцевості, має можливість закуповувати товари в універсальних магазинах районних і обласних центрів, що також не сприяє збереженню та розвитку мережі кооперативних підприємств. Відносно низькі темпи росту роздрібного товарообороту підприємств споживчої кооперації зумовлені ще й тим, що вони зайняті здебільшого продажем витратомістких товарів першої необхідності та повсякденного вжитку, на які торговельна надбавка переважно є низькою.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий вклад у вивчення питань планування та оптимізації витрат торговельних підприємств внесено відомими економістами, науковцями та практиками – О.Г. Білою [1, 3], Ю.Х. Драганом [3], В.С. Марциним [2] та ін.

Постановка завдання. З огляду на зазначені тенденції розвитку роздрібної торгівлі та враховуючи важливу соціально-економічну роль споживчої кооперації можна зазначити, що оптимізація витрат та зниження їх рівня буде сприяти підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування кооперативної торгівлі і дасть можливість: надалі вдосконалювати структуру мережі торговельних підприємств і впроваджувати якісно нові системи обслуговування ринкового типу. Розширювати мережу коопмаркетів із широким асортиментом товарів і максимальними зручностями для покупців. Розвинути широку систему бонусів від виробників і постачальників, надавати маркетингові послуги, рекламу, аукціони; удосконалити матеріально-технічну базу та підвищити роль кооперативної оптової ланки, забезпечити її інтеграцію з роздрібною мережею у формуванні товарних ресурсів і централізованого постачання, що знизить витратомісткість обороту та прискорить оборотність товарів.

Результати досліджень. Планування операційних витрат за основними статтями необхідно проводити методом техніко-економічних розрахунків, а за статтями, по яких неможливо визначити величину витрат методом конкретного підрахунку, дослідно-статистичним методом [3, с. 5]. Нами складено проект плану операційних витрат для досліджуваних споживчих товариств на 2010 р. за статтями в розрізі груп операційних витрат. План адміністративних витрат подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Проект плану адміністративних витрат Гільчанського і Шпанівського СТ на 2010 р.

Стаття адміністративних витрат	Гільчанське СТ				Шпанівське СТ			
	Фактично за 2009 р.		План на 2010 р.		Фактично за 2009 р.		План на 2010 р.	
	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту
1. Витрати на оплату праці адміністративного персоналу	125	1,75	116,1	1,26	167	3,01	150,8	2,01
2. Відрахування на соціальні заходи	48	0,67	47	0,51	70	1,26	62	0,83
3. Амортизація основних засобів адміністративного призначення	47	0,66	38	0,41	53	0,96	47	0,63
4. Розрахунково-касове обслуговування банком	4	0,06	4	0,04	5	0,09	5	0,07
5. Витрати на утримання основних засобів адміністративного призначення	10	0,14	10	0,11	20	0,36	20	0,27
6. Витрати на зв'язок	7	0,10	7	0,08	11	0,20	11	0,15
7. Податки та інші обов'язкові платежі	31	0,43	31	0,34	43	0,78	43	0,57
8. Інші адміністративні витрати	7	0,10	6	0,06	14	0,25	12	0,16
Разом	279	3,90	259	2,80	383	6,91	369	4,94
Товарооборот	7154	100	9250	100	5545	100	7486	100

З даних таблиці видно, що витрати на оплату праці адміністративного персоналу у споживчих товариствах знизяться у зв'язку з підвищенням продуктивності праці і зменшенням чисельності працівників. Витрати на оплату праці адміністративного персоналу займають основну частку в адміністративних витратах. У попередньому періоді ці витрати становили для Гільчанського та Шпанівського споживчих товариств відповідно 1,75 % 3,01 % (до товарообороту), а в плановому періоді відповідно 1,26 % та 2,01 %.

Відрахування на соціальні заходи плануються за встановленими чинним законодавством нормами відрахувань у відсотках до фонду оплати праці. Відрахування на соціальні заходи Гільчанського СТ на 2010 р. становитимуть 47 тис. грн, що на 1 тис. грн менше, ніж у попередньому році. На зменшення величини відрахувань вплине зменшення величини фонду оплати праці на 8,88 тис. грн, за рахунок скорочення працівників, що виконують адміністративні функції.

Рівень відрахувань на соціальні заходи також знизиться в порівнянні з 2009 р. та становитиме 0,5 %. Планова величина відрахувань на соціальні заходи Шпанівського споживчого товариства становитиме 62 тис. грн, що на 1 тис. грн менше величини витрат минулого року. Рівень відрахувань на соціальні заходи також знизиться у 2010 р. та становитиме на 0,31 відсоткових пункти менше попереднього року, тобто 0,83 %.

Амортизація основних засобів адміністративного призначення визначається із облікової вартості основних засобів на початок планового періоду, планового введення в дію та планового вибуття основних засобів.

При плануванні застосовано податковий метод нарахування амортизації основних засобів адміністративного призначення. Загальна сума нарахованої амортизації основних засобів адміністративного призначення Гільчанського СТ у плановому періоді дорівнюватиме 39 тис. грн, а Шпанівського споживчого товариства – 47 тис. грн.

Витрати на розрахунково-касове обслуговування банком залишились на рівні попереднього року, адже філія АБ “Укоопспілка”, що обслуговує споживчі товариства не підвищуватиме тарифів. Витрати на розрахунково-касове обслуговування банком на 2010 р. для Гільчанського та Шпанівського споживчих товариств складуть 4 тис. грн та 5 тис. грн відповідно. У плановому році загальна потреба в готівці для Гільчанського СТ складе 250 тис. грн, а отже, витрати на касове обслуговування – 2,5 тис. грн. Прогнозований дебетовий оборот банку становить 1500 тис. грн., а величина витрат на розрахункове обслуговування – 1,5 тис. грн.

Витрати на утримання основних засобів адміністративного призначення та витрати на зв'язок плануємо на рівні минулого року, адже тарифи на їх оплату не змінились.

Інші адміністративні витрати знизяться в обох споживчих товариствах. У зв'язку з придбанням комп'ютерної техніки, значно знизяться витрати на придбання канцелярських товарів, що вплине на зниження інших адміністративних витрат.

В цілому, величина адміністративних витрат в обох споживчих товариствах в 2010 р. зменшиться відповідно на 20 тис. грн та 14 тис. грн, а їх рівень знизиться в Гільчанському СТ з 3,9 % до 2,8 %, у Шпанівському СТ – з 6,9 % до 4,9 % до товарообороту.

Наступною складовою операційних витрат є витрати на збут. Проект плану витрат на збут відображено в таблиці 2, бачимо, що витрати на оплату праці працівників, зайнятих збутом, в споживчих товариствах у відсотках до товарообороту у 2009 р. становлять 6,33 % та 6,60 % відповідно.

Таблиця 2

Проект плану витрат на збут Гільчанського і Шпанівського СТ на 2010 р.

Стаття витрат на збут	Гільчанське СТ				Шпанівське СТ			
	Фактично за 2009 р.		План на 2010 р.		Фактично за 2009 р.		План на 2010 р.	
	сума тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума тис. грн	рівень, % до товарообороту
1. Витрати на оплату праці працівників, зайнятих збутом	453	6,33	527	5,70	366	6,60	505	6,75
2. Відрахування на соціальні заходи	171	2,39	216	2,34	138	2,49	207	2,77
3. Амортизація основних засобів	74	1,03	72	0,78	69	1,24	74	0,99
4. Витрати на транспортування	95	1,33	99	1,07	47	0,85	49	0,65
5. Витрати на оренду основних засобів	21	0,29	21	0,23	16	0,29	16	0,21
6. Витрати на утримання основних засобів	66	0,92	66	0,71	89	1,61	89	1,19
7. Витрати на пакування товарів	8	0,11	10	0,11	9	0,16	12	0,16
8. Витрати на рекламу	2	0,03	2,7	0,03	1	0,02	1,4	0,02
9. Інші витрати	10	0,14	15	0,16	8	0,14	11	0,15
Разом	939	13,13	1028	11,1	742	13,4	964	12,9
Товарооборот	7154	100	9250	100	5545	100	7486	100

У плановому періоді рівень витрат на оплату праці працівників, зайнятих збутом, Гільчанського СТ зменшиться на 0,63 % до товарообороту за рахунок росту продуктивності праці, а Шпанівського споживчого товариства збільшиться на 0,1 % за рахунок збільшення торговельної мережі та числа працівників торгівлі. Розширення торговельної мережі стане можливим через закінчення строку оренди торговельних приміщень та відновлення господарської діяльності в них. У зв'язку з цим необхідно прийняти на роботу додатково 7 продавців для забезпечення належного обслуговування.

Відрахування на соціальні заходи Гільчанського споживчого товариства становитимуть 216 тис. грн, Шпанівського СТ – 206 тис. грн, що становить 2,3 % та 2,7 % до товарообороту.

Загальна сума нарахованої амортизації основних засобів Гільчанського СТ у плановому періоді дорівнюватиме 72 тис. грн. Загальна сума нарахованої амортизації основних засобів Шпанівського споживчого товариства у плановому періоді дорівнюватиме 74 тис. грн.

Витрати на транспортування споживчих товарів зростають в порівнянні з 2009 р., в зв'язку із збільшенням обсягу перевезень та росту ціни на паливе. Гільчанське споживче товариство використовує власний та найманий транспорт. У 2010 р. витрати на транспортування становитимуть 99 тис. грн, тобто 1,07 % до товарообороту. Рівень витрат знизиться за рахунок зменшення пробігу автомобілів. Витрати на транспортування за рахунок власного транспорту становитимуть 79 тис. грн. Оптимізації витрат сприятиме встановлення газових установок на транспортні засоби, які використовують бензин. Зокрема, прогнозовано для Шпанівського СТ встановити газову установку на автомобіль Газ 3307. Витрати на транспортування Шпанівського СТ у 2010 р. становитимуть 49 тис. грн, тобто 0,65 % до товарообороту. У 2009 р. автомобіль Газ 3307 використовував бензин А-80, ціна на який становить 4,9 грн/л. Пропановий газ коштує 2,8 грн/м³, розхід палива в межах міста – 30 м³ на 100 км, за межами міста – 27 м³. Вартість встановлення газової установки – 6570 грн. Тобто, якщо не встановлювати газової установки, витрати на паливе для автомобіля Газ 3307 становитимуть 42802,97 грн, при її встановленні витрати на паливе становитимуть 21156,2 грн, відтак вартість встановлення газової установки окупиться, а економія на пальному складатиме 15077 грн.

Витрати на оренду плануємо на рівні попереднього року, оскільки величина орендної плати залишилась незмінною. Витрати на оренду основних засобів Гільчанського та Шпанівського СТ становлять відповідно 21 тис. грн та 16 тис. грн. Рівень витрат на оренду основних засобів знизився у зв'язку з ростом товарообороту та незмінною величиною орендної плати та становитиме у 2010 р. 0,22 % та 0,21 % до товарообороту відповідно.

Витрати на пакування товарів заплановано дослідно-статистичним методом. Для Гільчанського СТ вони становитимуть 10 тис. грн ($9250 \cdot 0,11/100$), для Шпанівського СТ – 12 тис. грн ($7486 \cdot 0,16/100$).

Витрати на рекламу плануємо на основі рівня витрат на рекламу у 2009 р. та планового обсягу товарообороту. Витрати на рекламу Гільчанського СТ становитимуть 2,7 тис. грн ($9250 \cdot 0,03/100$). Витрати на рекламу Шпанівського СТ – 1,4 тис. грн ($7486 \cdot 0,02/100$). Рівень витрат залишиться незмінним, тобто 0,03 % та 0,02 % відповідно.

Інші витрати прогноуються в сумі 15 тис. грн для Гільчанського споживчого товариства, що на 5 тис. грн більше попереднього року. Збільшення цих витрат зумовлене в основному плановим ремонтом основних засобів, що забезпечують збут товарів. Для Шпанівського споживчого товариства інші витрати становитимуть 11 тис. грн, що на 3 тис. грн більше, ніж у 2009 р., що зумовлене необхідністю модернізації інтер'єру та екстер'єру торговельних закладів.

З даних таблиці 2 видно, що в Гільчанському споживчому товаристві витрати на збут збільшаться на 89 тис. грн, а рівень витрат знизиться на 2,03 % до товарообороту. Такі зміни будуть зумовлені збільшенням обсягу товарообороту на 30 % та прогнозованими плановими ремонтами основних засобів. В Шпанівському споживчому товаристві витрати на збут збільшаться на 222 тис. грн, за рахунок планових ремонтів основних засобів, модернізацією інтер'єру та екстер'єру, проте їх рівень знизиться на 0,5 % до товарообороту, внаслідок збільшення обсягу товарообороту на 35 %.

План інших операційних витрат споживчих товариств поданий у таблиці 3. На 2010 р. прогноуються фінансово-господарська діяльність споживчих товариств без сплати штрафів і неустойок. З цієї метою матеріальні заохочення працівників Гільчанського СТ збільшаться на 3,4 тис. грн, для мотивації росту продуктивності та якості праці.

Таблиця 3

План інших операційних витрат Гільчанського та Шпанівського СТ на 2010 р.

Елементи інших операційних витрат	Фактично за 2009 р.		План на 2010 р.	
	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту	сума, тис. грн	рівень, % до товарообороту
Гільчанське СТ				
1. Штрафи, пені, неустойки сплачені	7,9	0,11	–	–
2. Матеріальні заохочення працівників	27,1	0,38	30,5	0,33
3. Списання безнадійної дебіторської заборгованості	1	0,01	–	–
4. Резерв на сплату штрафів	–	–	3,5	0,04
Разом	36	0,50	34	0,37
Товарооборот	7154	100	9250	100
Шпанівське СТ				
5. Штрафи, пені, неустойки сплачені	79,3	1,43	–	–
6. Матеріальні заохочення працівників	102,3	1,84	140,2	1,87
7. Списання безнадійної дебіторської заборгованості	8,4	0,15	–	–
8. Резерв на сплату штрафів	–	–	24,8	0,33
Разом	190	3,43	165	2,20
Товарооборот	5545	100	7486	100

Висновки. Таким чином, рівень операційних витрат в Гільчанському споживчому товаристві у 2010 р. знизиться на 3,31 % до товарообороту і становитиме 14,22 %. Операційні витрати Шпанівського СТ збільшаться на 181 тис. грн та становитимуть 1496 тис. грн. Рівень операційних витрат знизиться на 3,73 % до товарообороту і становитиме 19,98 %. Зниження рівня відбудеться за рахунок зниження адміністративних витрат на 1,98 % до товарообороту та інших операційних витрат на 1,22 % до товарообороту. Витрати на збут зростуть на 220 тис. грн, а їх рівень знизиться на 0,53 % та становитиме 12,85 % до товарообороту. Рівень операційних витрат Гільчанського СТ нижчий за рівень операційних витрат Шпанівського споживчого товариства, проте у обох споживчих товариствах рівень операційних витрат має тенденцію до зниження за рахунок підвищення продуктивності праці, зменшення кількості працівників адміністративного персоналу, економії на паливі та ін.

Література

1. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посібник. – Л.: Компакт-ЛВ, 2005. – 312 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі: підручник. – К.: Знання, 2006. – 402 с.
3. Методичні рекомендації зі складання фінансового плану торговельного підприємства: затв. постановою правління Укоопспілки від 26.12.01, № 320. – К., 2001. – 49 с.

УДК [338.45:621.311.1]:338.2

Т. Ю. БОРТНЮК

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РЕГІОНУ

Розглянуті програмно-цільовий підхід в управлінні енергозабезпеченням Волинської області, існуючі програми енергозабезпечення у регіоні, що спрямовані на вирішення основних питань, пов'язаних з організацією структури управління регіональним енергозабезпеченням, концентрації зусиль і коштів державного та регіональних бюджетів на вирішенні актуальних питань розвитку енергетики регіону в контексті його сталого розвитку.

We consider software-based approach in managing energy supply Volyn region, existing energy programs in the region, aimed at addressing key issues associated with the management structure of regional energy supply, the concentration of efforts and the central and regional budgets for addressing topical issues of energy in the region context of its sustainable development.

Ключові слова: паливно-енергетичні ресурси, стале енергозабезпечення, регіон, програмно-цільове управління.

Вступ. Забезпечення економіки та соціальної сфери країни паливом, електричною та тепловою енергією є справою державної ваги, адже показники соціально-економічного розвитку у значній мірі залежать від стабільного та ефективного функціонування паливно-енергетичного комплексу України. Підвищеної актуальності проблема забезпечення паливно-енергетичними ресурсами набула в сучасних умовах прояву економічної кризи, високих цін на імпортовані енергоресурси, і особливо на природний газ, зростання заборгованості за спожиті енергоресурси як в промисловості, так і в житлово-комунальній сфері. За таких умов стало неминучим оновлення стратегічних принципів розвитку держави та її регіонів. Одним із таких підходів у регіональному управлінні та здійсненні регіональної політики покликаний курс до забезпечення сталого розвитку, метою якого є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціально-економічного і екологічного розвитку.

У сфері сучасних наукових досліджень проведено значну роботу щодо вирішення низки проблем сталого енергозабезпечення та регіонального розвитку, чому присвячено праці таких науковців, як А. Борисенко, Н. Борисов, В. Вербинський, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, С. Кудря, А. Шидловський, А. Щокін та ін. У роботах цих науковців представлено напрями структурної перебудови та технологічного переозброєння в паливно-енергетичному комплексі, переходу енергетики України на шлях сталого розвитку. На нашу думку, в основі цих перетворень має бути покладено програмно-цільовий підхід.

Основний розділ. Державне управління як складна система цілеспрямованого впливу держави на суспільне виробництво являє собою, з одного боку, об'єктивно існуючий комплекс процесів та їхніх зв'язків, а з іншого, – це інструмент, спосіб розгляду цих процесів та зв'язків, що складається із взаємозалежних і взаємодіючих частин – підсистем [5, 164]. Енергетична підсистема серед забезпечувальних підсистем виробництва (такі як організаційна, правова, технічна, економіко-математична, кадрова) на сучасному етапі розвитку економіки є найважливішою основою сучасного господарства, що створює умови для сталого функціонування держави та її регіонів. Тому вдосконалення методології формування й управління енергоресурсами з урахуванням особливостей становлення економіки України є першорядним завданням сучасного періоду.

У сучасних умовах управління розвитком паливно-енергетичного комплексу носить комплексний характер, якому властиві як поєднання державного регулювання і ринкових механізмів саморегуляції системи, так і взаємоузгодження управлінських зусиль і практичних сфер інтересів державного (національного) та регіонального (місцевого) рівнів [1, 67]. Усе частіше у світовій і вітчизняній практиці при пошуку шляхів подальшого сталого розвитку регіону наголошується на необхідності активізації регіонального фактора державотворення. З позицій необхідності забезпечення сталого функціонування енергетики на регіональному рівні, першочергового врахування можливостей та інтересів регіонів щодо енергозабезпечення й поступового перенесення акцентів у системі планування і управління ним на регіональний рівень необхідне формування і реалізація дієвої регіональної енергетичної політики, заснованої на застосуванні форм і методів програмно-цільового управління.

Так, на виконання окремих завдань указу Президента України від 27.12.05, № 1863/2005 “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року “Про стан енергетичної безпеки України та основні засади державної політики у сфері її забезпечення” головним управлінням промисловості та розвитку інфраструктури Волинської облдержадміністрації була розроблена Комплексна програма енергозбереження Волинської області на 2007–2010 рр. Рішенням обласної ради від 6 березня 2007 року № 9/4 затверджено Комплексну програму з енергозбереження Волинської області на 2007–2010 роки. Програмою окреслені основні шляхи зниження енергоємності виробництва, більш широкого використання місцевих видів палива, застосування нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії [2]. Адже регіон має власні енергетичні ресурси: природний газ (Локачинський район), електроенергія, кам’яне вугілля (м. Нововолинськ), торф (Маневицький район – зосереджена п’ята частина усіх запасів торфу України), крім того, наявні значні запаси відходів деревообробки.

У структурі паливно-енергетичного балансу Волинської області (дані фактичного споживання за 2007 р.) 40,8 % становить природний газ, 28,7 – електроенергія, 2,7 – вугілля, 3,3 – торф паливний, 2,3 – дрова паливні, 1,2 – відходи деревини, 0,5 – скраплений газ. У регіоні видобувається, виробляється та генерується паливно-енергетичних ресурсів 29,6 % загальнообласного споживання. Враховуючи те, що паливно-енергетичний комплекс області на 70 % залежить від зовнішніх поставок основних видів енергоносіїв – природного газу та електроенергії, впровадження енергозберігаючих заходів і проектів використання альтернативних видів палива є пріоритетними в області [2].

Саме тому у 2009 р. розроблено зміни до вищезазначеної програми, що спрямовані на заміщення природного газу місцевими видами палива (вугілля, торф, дрова, відходи деревини) та використання електроенергії.

Протягом 2009 року у регіоні на виконання завдань Комплексної програми енергозбереження Волинської області впроваджено 1157 заходів, на реалізацію яких використано 108,3 млн грн. Економія паливно-енергетичних ресурсів від впроваджених заходів становила 39 тис. т.у.п., вартість яких 47,2 млн грн (зазначаємо, що Волинь щороку споживає енергоресурсів в обсязі 1,8 млн т.у.п.). У 2009 році в області здійснюється робота з переведення котельні на місцеві види палива, насамперед, на деревну біомасу. Всього на 18 котельнях суб’єктів господарювання та бюджетної сфери здійснено заміну газоспоживаючого котельного обладнання та встановлено 24 твердопаливні котли. За рахунок цього заміщено використання 1,1 млн. м³ природного газу.

Як уже зазначалося, в регіоні зосереджена п’ята частина усіх запасів торфу України. На території Волинської області розміщені два торфобрикетні заводи (“Сойнеторф” та Маневицький торфобрикетний завод) із сумарною потужністю 120 тис. т торфобрикету на рік. Залишок експлуатаційних запасів торфосировини на 1.01.2007 становив майже 6 млн т, його вистачить на 45 років роботи існуючих торфобрикетних заводів. У 2006 р. вироблено 102,7 тис. т торфобрикетів, у 2007 році – 79,1 тис. т (причини зниження виробітку – теплі кліматичні умови, попит). Тому з метою зміцнення енергетичної безпеки регіону, стабілізації видобутку торфу і виробництва торфопродукції в регіоні діє Регіональна програма розвитку торф’яної промисловості області на період до 2010 року “Торф Волині”. В результаті виконання заходів, передбачених програмою, станом на 2009 рік торфобрикетними заводами ДП “Волиньторф” завершено будівництво двох сировинних баз по видобутку фрезерного торфу, зокрема другої черги сировинної бази “Вутишно” Маневицького торфозаводу та другої черги сировинної бази “Засвіття-Ситнелюк” торфозаводу Сойне.

У регіоні діє державна програма “Українське вугілля”. Реалізація цієї програми дасть змогу знизити залежність вугільних підприємств від бюджетного фінансування. Головним її пріоритетом є підвищення обсягів та ефективності використання власного вугілля як умови забезпечення енергетичної безпеки України, зниження затрат суспільства на своє енергетичне забезпечення, вдосконалення виробничих сил держави для підвищення їхніх економічної ефективності та конкурентоспроможності [6]. Так, у Волинській області програмою передбачене введення в експлуатацію шахти № 10 “Нововолинськ”. Станом на 1 січня 2010 року будівельна готовність шахти становить майже 82 %.

Регіональна програма перспективного розвитку вугільної промисловості області до 2010 року передбачала на 2009 рік загальну потребу вугільних підприємств в бюджетних коштах в розмірі 380 млн грн. З держбюджету на потреби діючих волинських шахт у 2009 році надійшло лише 112,3 млн грн. Як бачимо, неналежне фінансування вугільних підприємств не дає змоги паливно-енергетичному комплексу виконати основні завдання, затверджені програмою (одне з основних – введення в дію шахти № 10 “Нововолинська” передбачалося ще у 2007 р).

Висновки. Розглядаючи існуючі програми енергозабезпечення у Волинській області, слід зазначити, що програмно-цільове управління передбачає вирішення основних питань, пов'язаних з організацією структури управління регіональним енергозабезпеченням, концентрації зусиль і коштів державного та регіональних бюджетів на вирішенні актуальних питань розвитку енергетики регіону в контексті його сталого розвитку, узгодженим регулюванням ринків енергетичних ресурсів центральними і регіональними регулюючими органами.

Вдосконалення та розвиток систем енергозабезпечення регіонів країни має здійснюватися поетапно, на підставі комплексного впровадження адміністративних, законодавчо-правових, інституційних, економічних, інших механізмів державного управління. Адже пріоритетним напрямком сталого енергозабезпечення регіону є проведення глибоких, науково обґрунтованих, якісних перетворень саме у сфері енергозабезпечення. Замість завдань енергозабезпечення кількісного розвитку, яким економіка України слідувала впродовж десятиріч, енергетика повинна перейти на енергозабезпечення сталого розвитку економіки, на що орієнтовані сьогодні розвинуті країни світу. Альтернативи цьому шляху немає. Пріоритетним напрямом енергозабезпечення має бути дієва політика енергозбереження та формування енергоефективної національної економіки як на регіональному рівні, так і загальнодержавному.

Література

1. Галиновский Е. Потребление энергетических ресурсов в регионах и эффективность их использования / Е. Галиновский, Б. Пириашвили, И. Плюта // Энергетическая политика Украины. – 2006. – № 34. – С. 66–72.
2. Комплексна програма енергозбереження Волинської області на 2007–2010 роки (Рішення обласної ради від 6 березня 2007 року, № 9/4).
3. Регіональна програма перспективного розвитку вугільної промисловості області до 2010 року (Розпорядження облдержадміністрації від 31.12.1999 р., № 827).
4. Регіональна програма розвитку торф'яної промисловості області на період до 2010 року “Торф Волині”. (Розпорядження голови ОДА від 19.03.97 р., № 157).
5. Турченко Д.К. Перспективи управління ресурсним забезпеченням енергетичної безпеки України / Д.К. Турченко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 164–167.
6. Астров-Шумілов Г. Останній шанс незалежності. Енергетичної [Електронний ресурс] / Г. Астров-Шумілов. Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article.jsessionid=95EC0E023D5F98679BE306A03F4402BE?art_id=93809&cat_id=35082.

УДК 332.1:339.137

Н. Ю. БУГА

Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розглянуті питання підвищення конкурентоспроможності регіонів України, проведений аналіз рівня конкурентоспроможності та визначені державні та регіональні пріоритети на основі інноваційної складової.

Considered questions of increase of competitiveness of regions of Ukraine, conducted analysis of level of competitiveness and certain state and regional priorities on the basis of innovative constituent.

Ключові слова: конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності, інноваційна діяльність.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності регіонів обумовлена тим, що конкурентоспроможність національної економіки значною мірою визначається конкурентоспроможністю регіональних економік та їх взаємодією. Як відомо, в умовах ринкових відносин критерієм стійкості і виживання об'єкта в ринковому середовищі є його конкурентоспроможність, аналіз, оцінка і прогнозування якої стає об'єктивною необхідністю, оскільки в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі та гостроті виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. У ринковій економіці зможуть функціонувати тільки ті, хто гнучко маневрують і використовують нові механізми в управлінні. Тому найважливішими завданнями досліджуваного процесу є не лише кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності регіону, а й розробка заходів, які дозволять ефективно управляти нею, і, як наслідок, підвищити стійкість, гнучкість регіону як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Теоретичним і практичним питанням підвищення конкурентоспроможності об'єктів управління присвячені дослідження зарубіжних і вітчизняних учених: М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, І. Ансоффа, Р. Саймона, О. Віханського, Р.А. Фатхутдінова. Окремі питання управління конкурентоспроможністю розглядаються в працях з регіонального розвитку, зокрема, в працях Л. Абалкіна, З. Глазьева. Ними зроблений значний внесок в розробку основоположних проблем підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів, національної

економіки. Разом з тим, виникає необхідність в розробці механізму підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів, особливо в умовах фінансово-економічної кризи.

Метою дослідження є визначення теоретико-методологічних засад конкурентоспроможності регіонів, здійснення аналізу конкурентних переваг регіонів і розробка пропозицій щодо підвищення їх конкурентоспроможності в кризових умовах.

Взагалі конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [1].

Враховуючи визначення категорії “конкурентоспроможності країни” в праці [2], конкурентоспроможність регіону – це його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя населення регіону і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі. У практичному плані конкурентоспроможність регіону можна розглядати як його здатність виявляти, створювати і використовувати конкурентні переваги для утримання або поліпшення своєї позиції на ринках товарів серед конкуруючих регіонів. Конкурентні переваги регіону – це його переваги в трудових, матеріальних чинниках, компетенціях (інформація, знання, інновації, підприємницькі здібності), а також чинниках, що забезпечують ефективність економіки регіонального бізнесу.

При дослідженні конкурентоспроможності регіонів використовують два основні підходи [3]. Перший підхід полягає у тому, що конкурентоспроможність регіонів розглядають як надання регіонами різних умов для розміщення на своїй території господарюючих суб'єктів (таку конкурентоспроможність регіонів можна визначити як “боротьбу за виробника”). Орієнтуючись на дані умови, які носять об'єктивний (природні ресурси) або суб'єктивний (інституційні чинники) характер, суб'єкти господарської діяльності за інших рівних умов вибирають регіон з найсприятливішим їх поєднанням. Природні ресурси самі по собі не є чинником конкурентоспроможності економіки регіонів. Можливості і економічна ефективність їх розробки визначаються існуючими на конкретний момент часу технологічними можливостями, кон'юнктурою світового і вітчизняного ринків і т.п.

Другий підхід до визначення конкурентоспроможності економіки регіонів полягає у тому, що регіони надають різні умови для проживання та соціально-економічної діяльності на їх території населенню (умовно цей вид конкурентоспроможності можна визначити як “боротьбу за жителя”). Очевидно, що за інших рівних умов, вибираючи регіон свого мешкання, населення оцінюватиме таке поєднання кліматичних, економічних (трудова діяльність) і соціальних показників, які роблять їх перебування на місці постійного проживання найкомфортнішим.

Ці підходи зумовлюють можливість визначення абсолютної та відносної конкурентоспроможності регіону. Абсолютна конкурентоспроможність регіону це сукупність фізико-географічних і соціально-економічних його характеристик, які створюють умови для формування на його території економічних структур і структур розселення. Відносна конкурентоспроможність регіону визначається в ранжованому ряду всіх регіонів того ж рівня адміністративно-територіальної ієрархії країни.

Як вже зазначалось, на конкурентоспроможність регіону впливають внутрішні, зовнішні і інституційні чинники. До внутрішніх чинників відносять: природні ресурси і географічне розташування регіону; фізичний, людський капітал; накопичений інноваційний потенціал. Зовнішні по відношенню до регіону чинники включають: інтеграцію регіону в глобальний економічний простір; політику влади відносно регіонів; наявність і функціонування підприємств регіону, інтегрованих в бізнес-групи для активації продажів і інноваційної діяльності. Інституційні чинники – це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми, а саме: стабільність появи і зміни правил; стабільність регіональних формальних інститутів; захищеність прав власності; якість судової системи; прогрес в створенні інституційної інфраструктури; неформальні норми у відношенні до податків, хабарів, корупційних способів вирішення адміністративних проблем.

Процес аналізу конкурентоспроможності регіону починається з визначення сукупності показників, що характеризують найважливіші соціально-економічні процеси. За допомогою експертного методу автором визначено групи показників, які показані в таблиці 1.

Таблиця 1

Ранжування груп показників (індикаторів) конкурентоспроможності регіону

Група показників
1. Загальний рівень розвитку регіону: валова додана вартість (ВДВ), млн грн; ВДВ на одну особу, грн; частка регіону у ВДВ України, %; ВДВ в промисловості, тис. грн; частка регіону за ВДВ в промисловості, %; ВДВ за галузями, що надають послуги, тис. грн; частка регіону за ВДВ за галузями, що надають послуги, %; структура випуску продукції в промисловості, %; виробництво промислової продукції на душу населення, грн
2. Фінансовий стан регіону: обсяг дебіторської заборгованості, %; обсяг кредиторської заборгованості, %; частка збиткових підприємств, %; частка підприємств, які одержали чистий прибуток, %

Група показників
3. Ділова активність підприємництва: кількість малих підприємств; кількість малих підприємств на 10 тис. населення; середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах; середньорічна кількість найманих працівників на одне підприємство; частка продукції малих підприємств у загальних обсягах продукції (робіт, послуг), %; частка рівня ВВП, %; кількість малих промислових підприємств, %
4. Інвестиційна активність: інвестиції в основний капітал, млн грн; інвестиції в основний капітал на одну особу, грн; інвестиції у житлове будівництво, млн грн
5. Стан важливих галузей виробництва: обсяг продукції промисловості, млн грн; оптовий товарообіг, млн грн; роздрібний товарообіг підприємств, млн грн; роздрібний товарообіг на одну особу, грн; обсяг виробничих послуг, млн грн; обсяг реалізованих послуг, млн грн
6. Доходи населення: доходи населення, млн грн; доходи в розрахунку на одну особу, грн; середньомісячна номінальна заробітна плата, грн
7. Зайнятість і ринок праці: економічна активність населення, % до населення у віці 15–70 років; кількість зайнятого населення, %; безробіття населення за методологією МОН, у % до економічно активного населення; рівень зареєстрованого безробіття, %
8. Стан соціальної сфери: забезпеченість населення основними домашніми телефонними апаратами (на 100 сімей); частка послуг, реалізованих населенню у загальному обсязі реалізованих послуг, %; природний приріст населення на 1000 наявного населення, %
9. Екологічний стан: споживання свіжої води, млн м ³ ; обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води, млн м ³ ; викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, тис. т; викиди шкідливих речовин стаціонарними джерелами забруднення в атмосферне повітря, тис. т
10. Інноваційна активність: кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; фінансування інноваційної діяльності, тис. грн; кількість освоєних нових видів продукції, од.; впровадження прогресивних технологій, од.; чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, чол.
11. Міжнародна економічна активність: обсяг експорту, в % до загального обсягу; обсяг імпорту, в % до загального обсягу; прямі інвестиції в регіон, млн дол. США; обсяг іноземних інвестицій на душу населення, дол. США

Наступні етапи включають розрахунок одиничних, інтегральних показників конкурентоспроможності для кожного регіону, а також визначення конкурентних переваг для регіонів. Результати розрахунків свідчать, що протягом 2008 року найкращу позицію має місто Київ (8,32), (табл. 2), що і не дивно, враховуючи його потужну промислову базу. Абсолютна перевага, наприклад, для Миколаївського регіону має від'ємне значення (-5,8), тобто вказує на низький рівень конкурентоспроможності за усіма позиціями соціально-економічного розвитку регіону.

Таблиця 2

Розподіл регіонів за рівнем конкурентних переваг

Регіон-лідер	Значення інтегрального показника конкурентних переваг	Регіон-аутсайдер	Значення інтегрального показника конкурентних переваг
1. м. Київ	8,32	1. Миколаївський	3,20
2. Донецький	4,76	2. Львівський	3,20
3. Дніпропетровський	4,66	3. Севастополь	2,92
4. Харківський	3,74	4. Черкаський	2,84
5. Запорізький	3,68	5. Івано-Франківський	2,80
6. Київський	3,67	6. Сумський	2,74
7. Полтавський	3,55	7. Вінницький	2,66
8. Одеський	3,50	8. Волинський	2,66
9. Луганський	3,42	9. Закарпатський	2,64
10. Автономна Республіка Крим	3,28	10. Кіровоградський	2,63
		11. Хмельницький	2,63
		12. Рівненський	2,62
		13. Чернігівський	2,61
		14. Житомирський	2,53
		15. Херсонський	2,38
		16. Чернівецький	2,33
		17. Тернопільський	2,26

Джерело: розраховано автором.

Дані таблиці 2 показують, що майже всі регіони характеризуються значним відставанням від м. Києва. Їх можна розподілити на регіони-лідери (інтегральне значення показників більше за середнє – 3,27), регіони-аутсайдери – (інтегральне значення показників менше, ніж середнє).

Крім визначення рівня конкурентоспроможності регіону, важливим етапом є виявлення конкурентних переваг, і найскладнішим моментом являється її утримання. На думку М. Портера, чинниками утримання конкурентних переваг можуть бути: власне джерело переваги (наприклад, дешева робоча сила, сировина, або інвестиційна привабливість), кількість наявних джерел конкурентної переваги перед конкурентами, а також постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності [3].

Оскільки основною метою розвитку регіону є постійне підвищення добробуту населення, досягнення якого забезпечується за рахунок стійкого соціально-економічного регіонального розвитку в число пріоритетів розвитку слід виділити: підвищення рівня конкурентоспроможності галузей регіональної економіки на основі технологічного переозброєння виробництв, упровадження наукоємних і ресурсозберігаючих технологій; стимулювання розвитку експортних та імпортозаміщуючих виробництв; активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності за рахунок упровадження ефективних механізмів інвестування в галузі економіки. Реалізація цих пріоритетів розвитку регіонів має бути відображена в регіональній промисловій політиці, яка припускає вдосконалення галузевої структури промислового комплексу на основі: здійснення проектів наукоємної, високотехнологічної спрямованості в регіонах з високим науково-технічним потенціалом; пріоритетного розвитку галузей і виробництв, що працюють на місцевій сировині; прискорення темпів модернізації. Підвищення конкурентоспроможності регіонів вимагає проведення системної, цілеспрямованої роботи органів державного управління, суб'єктів господарювання всіх форм власності за наступними основними напрямками: підвищення якості продукції, що випускається, забезпечення її відповідності міжнародним стандартам; зниження витрат виробництва, забезпечення енерго- і ресурсозберігання; технічне переозброєння і модернізація виробництв, упровадження нових і високих технологій; підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств, стимулювання виробництва нової високотехнологічної продукції; створення умов для експорту шляхом розвитку експортно-орієнтованих виробництв на основі упровадження наукоємних технологій, збільшення в структурі експорту питомої ваги високотехнологічних товарів і послуг, забезпечення їх відповідності вимогам міжнародних стандартів і запитам споживачів, зниження витрат на виробництво експортної продукції.

Світовий досвід показує, що в розвинених країнах держава може брати участь в створенні сприятливого інноваційного клімату, стимулюванні малих інноваційних підприємств, упровадженні технологій у виробництво і т.п. По-перше, це пряма фінансова участь держави у вигляді фінансування певних проектів (наприклад, участь у венчурному фінансуванні) або організацій (наприклад, малих інноваційних фірм). По-друге, це фінансування елементів інфраструктури (технопарків, інкубаторів, офісів по просуванню технологій, і т.п.). По-третє, це непряме регулювання бізнесу переважно через податкові механізми. Оскільки в більшості регіонів України майже відсутні спеціальні програми підтримки інноваційного бізнесу, а діючі програми, як правило, не включають комплексу заходів, направлених на формування і розвиток інноваційного бізнесу, доцільно переглянути діючі механізми витрачання засобів. Мають бути розроблені механізми виділення коштів, які сприяли б встановленню зв'язків між підприємствами і формуванню ефективно діючих інноваційних структур. Для прикладних досліджень доцільно розробити спеціальні програми, в яких НДІ і навчальні заклади одержували б державну допомогу на здійснення наукових проектів тільки в тому випадку, якщо вони змогли привернути додаткове фінансування з сторони приватних підприємств. Такий порядок не тільки сприяв би зростанню взаємодії між наукою та виробництвом, але також стимулював витрати приватного сектора на НДДКР.

При формуванні механізмів стимулювання інноваційної діяльності в регіонах необхідно забезпечити безперервність фінансування бізнес-проектів, що проходять через всі стадії інноваційного циклу. У регіонах з традиційно сильно розвиненим науково-технічним сектором і високим дослідницьким потенціалом доцільно сформувавши комплексний організаційно-фінансовий механізм забезпечення безперервності інноваційного циклу “наука–виробництво”, що включає три основні напрями: “пілотного” фінансування; пайове фінансування; венчурне фінансування. Механізми “пілотного” фінансування повинні передбачати виділення бюджетних коштів на безповоротній основі на вивчення і обґрунтування комерційної перспективи інноваційного продукту, формування відповідного бізнес-плану, виробництво дослідного зразка продукції, макету виробничої лінії і т.п., а також реалізацію заходів, направлених на оформлення і охорону прав на створені об'єкти інтелектуальної власності. Механізми пайового фінансування повинні передбачати участь регіону у фінансуванні комерційного упровадження перспективних інноваційних продуктів на поворотній платній основі (у формі бюджетного кредиту). Механізми венчурного фінансування повинні передбачати участь регіону в створенні малих інноваційних фірм (венчурів), орієнтованих на комерціалізацію принципово нових і найприбутковіших інноваційних продуктів, на основі оплати їх статутних капіталів бюджетними коштами або іншим майном міста (об'єктами нерухомості тощо).

Отже, створення державними і місцевими органами виконавчої влади такого комплексу умов, виявлення і посилення існуючих і формування нових конкурентних переваг – одна з основних задач стратегії розвитку регіонів країни. В сучасній економічній ситуації конкурентна боротьба все більше зміщується у бік освоєння знань, інновацій, що багато в чому визначає зростання ролі державних і місцевих органів управління. Вони мають виступати в ролі каталізатора нового, мотивувати і навіть підштовхувати підприємства до під-

вищення своїх прагнень і руху до вищих рівнів конкуренції. Політика цих органів управління – створення умов і середовища, в якій підприємства можуть досягати конкурентних переваг. Сприяючи випереджаючому розвитку науково-технологічної сфери реального сектора економіки країни та її регіонів передбачена політика орієнтації на тісну інтеграцію виробництва, науки та освіти, реалізація якої неможлива без створення відповідних інноваційних комплексів та систем, спроможних генерувати високі ідеї, здійснювати фундаментальні дослідження та на їх основі створювати, розробляти конкурентоспроможні зразки нової техніки і технологій, здійснювати підготовку кадрів, що відповідають вимогам сьогодення, які б визначали розвиток вітчизняних виробництв і регіону в цілому.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
2. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір // Міжнародна економічна політика. – № 4. – 2006. – С. 29–53.
3. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.

УДК 378.14

С. А. БУРИЙ

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Розглянута проблематика розвитку освітнього менеджменту в Україні. Запропоновані певні напрями підвищення його ефективності.

The problem of educational management in Ukraine is eliminated in this article. Certain dissections of efficiency increase are suggested.

Ключові слова: менеджмент, освіта, знання, Болонський процес.

В основі розвитку сучасного суспільства визначальну роль відіграє ефективність управління різними напрямками його життєдіяльності. Цю проблему вивчає з точки зору досягнення певних цілей система менеджменту, яка є теорією і практикою управління комерційною діяльністю та іншими сферами діяльності людей (освіта, культура, медицина, спорт тощо). Це обумовлено тим, що загальні закони, принципи, функції, методи менеджменту впливають, в цілому, на всі суспільні об'єднання однаково. Але сила їх впливу, напрями досягнення цілей, технологія їх реалізації мають бути конкретизовані для кожної сфери діяльності людей.

Освіта є досить специфічною категорією, бо вона закладає основу майбутнього розвитку суспільства через практичну реалізацію знань, які отримали його члени.

В той же час освіту можна охарактеризувати як досить консервовану галузь, яка досить важко піддається змінам в силу психологічних властивостей людей, в яких закладений підсвідомий опір нововведенням, прагненням стабільності. Але в сучасному світі, який характеризується динамічністю, рухливістю, освіта не повинна залишатись статичною. Цю проблему повинен вирішувати освітній менеджмент.

Проблемам становлення освітнього менеджменту, останнім часом, приділяється все більше уваги. Це відображається в працях вітчизняних та зарубіжних вчених: В.Г. Афанасьєва, В.П. Беха, Л.А. Богачека, М.В. Гринькова, В.В. Маслова, В.В. Шаркунова, О.Г. Штепи та інших. Але більшість наукових праць присвячено концепції освітнього менеджменту, теоретичного осмислення його специфіки. Як визначає Губа А.В. “Освітній менеджмент у вітчизняній системі освіти знаходиться тільки на початковій стадії своєї концептуалізації” [2].

Найбільш поширене визначення освітнього менеджменту можна узагальнити як “специфічний вид управлінської діяльності, що включає в себе комплекс принципів, методів, організаційних форм і технологічних прийомів управління освітніми системами різних типів і видів, спрямованих на становлення, ефективне функціонування і розвиток. Освітній менеджмент є складовою соціального менеджменту, а також наукового знання, поява якої зумовлена необхідністю ефективного управління освітніми організаціями” [3].

Але, безпосередньо менеджмент є прикладною наукою, яка визначає управління певним об'єктом для досягнення конкретної мети. Не може існувати освітній менеджмент окремо для школи, коледжу чи університету. Звичайно, специфіка отримання відповідних знань, залежно від рівня навчального закладу, повинна враховуватись, але в цілому управління освітнім процесом не буде суттєво відрізнятись. Ось тут потрібно зупинитись на досить спірній проблемі, пов'язаній з поняттями “знання” і “освіта”.

Ці два терміни повинні лежати в основі теоретико-методологічного визначення “освітній менеджмент”. На жаль, ці поняття дуже часто застосовують в одному і тому ж контексті, коли мова йде про освітній процес, хоча це далеко не так.

Ось декілька визначень. “Знання – це суб’єктивний образ, об’єктивна реальність, тобто адекватне віддзеркалення зовнішнього і внутрішнього світу в свідомості людини у формі уявлень, понять, думок, теорій.

Управління знаннями передбачає розуміння способів, яким знання використовується і розповсюджується в організаціях і розглядає знання як те, що співвідноситься з самим собою і можливе для повторного використання. Управління знаннями трактує знання як форму інформації, яка наповнена контекстом, заснованому на досвіді” [4]. Якщо відволіктися від цього дещо філософського визначення, то постає питання: “А яка кінцева мета отримання знань?”.

А ось поняття освіти. “Освіту можна розуміти як передачу накопичених суспільством знань молодому поколінню для розвитку в нього пізнавальних можливостей, а також набуття умінь і навичок для практичного застосування загальноосвітніх і професійних знань” [4].

Або “освіта – це процес перетворення набутих під час навчання знань, навичок та умінь у психічні властивості людини” [1]. При цьому, освіта має місце, коли знання стають переконаними, їх обсяг переходить в ерудицію, компетентність, а навички і вміння доводяться до рівня звичок, майстерності та професіоналізму.

Виходить так, що, коли людина вивчить енциклопедію, вона отримує знання, а не освіту. Або, коли студент “механічно” засвоїв підручник з менеджменту він не стане професійним керівником. Потрібно, щоб ці знання стали освітою, для чого і існують освітні заклади, де застосовуються певні технології. Таким чином, визначення освітнього менеджменту можна сформулювати так.

Освітній менеджмент – це система управління знаннями на основі сучасних технологій з метою досягти відповідного рівня освіти учасниками навчального процесу.

Під технологією, звичайно мається на увазі освітня технологія як система засобів, форм і способів організації освітньої взаємодії, що забезпечують ефективне управління і реалізацію навчального процесу а основі комплексу цілей і змісту освіти [4]. Технологічність навчального процесу полягає в тому, щоб зробити його повністю керованим. Тобто, освітній менеджмент повинен бути спрямований на отримання знань, управління навчальним процесом, побудові ефективного управління закладами освіти як із середини, так і відповідного рівня контролю зі сторони держави. Освітній менеджмент має давати поштовх до проведення реформ в освітній галузі, давати змогу об’єктивно аналізувати їх і вчасно вносити, за потребою певні корективи.

В зв’язку з цим, не можна не згадати Болонський процес, спрямований на створення спільної зони європейської освіти, до якого, в травні 2005 року, приєдналась і Україна. При цьому, основними напрямками реформування освіти мали стати наступні вимоги [5]:

1. Прийняти систему легкозрозумілих і порівняних ступенів.
2. Запровадити систему вищої освіти, яка ґрунтується на двох рівнях (бакалавр, магістр).
3. Запровадити систему кредитного трансферу.
4. Сприяти мобільності студентів, викладачів і науковців.
5. Сприяти європейській співпраці із забезпеченості якості освіти.
6. Сприяти європейському виміру у вищій освіті.

При цьому Болонський процес не передбачає створення повністю ідентичною систему освіти у різних країнах, він призначений лише для зміцнення взаємозв’язків і взаєморозуміння між різними освітніми системами. Ніхто не ставить під сумнів інтеграцію України в єдиний Європейський простір. Визнання європейськими країнами вітчизняних дипломатів вищих навчальних закладів нашої держави є не просто формальною процедурою, але й базою для економічного, політичного, демократичного розвитку України. Але на жаль, методи впровадження Болонського процесу в нашій системі освіти є суперечливими, неоднозначними, а часто і неефективними з точки зору якості освіти. Немає єдності поглядів на Болонський процес ні у наших педагогів, науковців і самих студентів.

Навіть заполітизований рівень освіти, який отримували майбутні фахівці в різних галузях, в бувшому Радянському Союзі, визнавався досить високим. В незалежній Україні ми позбавились комуністичної ідеології і не дивлячись від відставання процесу освіти від європейського в інноваційних, інформаційних, технологічних питаннях, інтелектуальний рівень наших студентів, викладачів, науковців ніде в світі не ставився під сумнів. Доказом цього є тотальна “утечка мозгов”, що ставить під загрозу вже національну безпеку нашої держави. Вирішення цієї проблеми лежить вже більше в економічній площині, ніж освітній.

Вихід з економічної кризи, увага держави до фінансових проблем освіти, а також і реалізація принципів Болонського процесу дають змогу зберігати і формувати інтелектуальний потенціал нашої країни. Виконання принципів, методів освітнього менеджменту повинно стати механізмом вирішення величезної кількості протиріч, проблем в процесі реформування освіти. Для прикладу, зупинимось тільки на деяких спірних питаннях, які лежать на поверхні і виникли при впровадженні Болонського процесу.

Загальний принцип менеджменту “визначення повноважень і їх делегування” передбачає чіткий розподіл управлінської праці, а простіше формування ефективної структури управління організацією, вимогою до якої має бути оптимальність і економічність. З однієї сторони впровадження кредитно-трансферної системи (ECTS) вимагає створення у вищих навчальних закладах додаткових ланок управління, відділів, посад, а з іншої це тягне за собою збільшення витрат на управління, що в кінцевому рахунку впливає на фінансовий стан ВНЗ. При цьому, спрацьовує принцип: “бюрократія має здатність розмножуватись в геометричній прогресії”.

Менеджмент в цьому випадку рекомендує зробити дуже прості розрахунки. Наприклад, для закладів освіти порахувати хоча б два показники: це питома вага управлінського персоналу (в тому числі допоміжного) в загальній кількості працівників ВНЗ і другий: це питома вага заробітної плати управлінців в загальних витратах по оплаті праці у ВНЗ. Порівняння цих показників в динаміці хоча б за останні три роки дасть досить об'єктивну картину ефективності управління в закладі освіти.

Ще один принцип менеджменту “справедливість” для закладів освіти повинен відноситись до об'єктивності оцінки знань студентів. Звичайно, жодна система оцінки знань, де присутня людина (викладач) ніколи не буде ідеально об'єктивною. Але, чи рейтингова система переведу вітчизняної (п'ятибальної) системи є більш об'єктивною? Це досить спірне питання. При рейтинговій системі, коли викладач оцінює знання студентів спочатку по п'ятибальній системі, а потім застосовує коефіцієнт вагомості для кожного виду проміжного контролю (усне опитування, реферат, контрольна робота, домашнє завдання, екзамен, тощо) накладається ще й суб'єктивність визначення коефіцієнту вагомості.

І ось тут виникають зовсім непередбачувані ситуації. Наприклад, встановлення рівня коефіцієнту вагомості. Як визначити, що важливіше усна відповідь студента чи написання реферату і т.п. Крім того, дуже нагальна проблема неформальних відносин між студентами та викладачами. Коли вона виникала, в основному, при вітчизняній оцінці рівня знань тільки під час здачі заліку чи екзамену, то чи не поглиблюється вона при рейтинговій оцінці, де студенти “борються” за кожну соту бала по кожній формі контролю, бо ця сота може вплинути і на стипендію і в кінцевому рахунку, на “червоний диплом”. Ось думка студентів: “Сьогодні ми зіткнулися з тим, що кожен викладач має власну систему оцінювання, якої студенти ніяк не можуть збагнути. Для нас, що кредит, що модуль – все єдине, турбує те, що ми піклуємося не про здобуття знань, а про набір балів” [6]. А викладачів обурює те, що “вони із професорів перетворилися на бухгалтерів, щоб підраховувати бали, а не оцінювати реальне знання”.

І ось тут виникає ще одна проблема технології знань: це застосування тестів, які є підготовленим комплексом стандартизованих завдань, що дозволяє виявити в учасників тестування певний рівень знань, що піддається оцінюванню за заздалегідь встановленими критеріями.

На перший погляд широке застосування тестового контролю піднімає рівень об'єктивності оцінювання знань. Але знов-таки, чи не впадаємо ми ще в одну крайність. Дійсно, тестовий контроль дає можливість викладачеві за обмежений час перевірити якість знань у значної кількості студентів. Але тестами ніколи не оціниш і не навчиш студентів логічно мислити. Тести сприяють стандартизації мислення, не кажучи вже про те, що при тестуванні існує ймовірність випадкового вибору правильної відповіді, підготовка їх є дуже трудомісткою. Для “точних” дисциплін, де існують базові підручники формулювання тестів значно спрощується, а ось для комплексу “рухливих” дисциплін (економічного, юридичного, управлінського напрямів), де існує велика кількість підручників, навчальних посібників, автори яких часто трактують одні і ті самі поняття по-різному, залежно від розвитку науки, це складає досить серйозну проблему. Ще одна неоднозначна проблема, яку повинен вирішувати освітній менеджмент – це співвідношення самостійної роботи студентів і час безпосереднього спілкування з викладачами (лекції, практичні заняття, консультації тощо).

Самостійна робота студентів, звичайно, під контролем викладачів повинна мати і займати значне місце. Але, різке обмеження тих же лекційних занять, або підміна їх на електронні конспекти лекцій обмежує здатність студента логічно обробляти теоретичний матеріал, робити певні висновки.

Згідно нашого законодавства “лекція – основна форма проведення навчальних занять у ВНЗ, призначених для засвоєння теоретичного матеріалу” [1]. Лектор зобов'язаний дотримуватись навчальної програми щодо лекційних занять, але не обмежується в питаннях трактування матеріалу, формах і засобах доведення його до студентів. Лектор може вибирати лекції-бесіди, лекції-дискусії, проблемні лекції, лекції-консультації, але при цьому лекція повинна бути на сучасному рівні розвитку науки, викликати інтерес у студентів, бути доступною і зрозумілою, спрямовувати студентів на самостійну роботу.

На теперішній час є також спірними, з точки зору якості навчання, безсесійна форма навчання, застосування тестового контролю для заочної форми навчання та багато інших. Тому і потрібно чітко визначитись педагогам, науковцям з методологією, принципами, методами, технологією, застосування освітнього менеджменту в нашій країні.

Література

1. Закон України “Про вищу освіту” // Освіта, 20–27 лютого 2002 р.
2. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/
3. <http://www.ukrreferat.com/index.php>
4. <http://www.wikipedia.org>
5. <http://www.oswita.org.ua/bologna>
6. <http://www.oswita.org.ua/articles>

ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОГО ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНІВ

Проаналізовано вплив системи оподаткування на економіку малих підприємств з допомогою системи показників, які містять в собі показники абсолютної та відносної оцінки податкового впливу. Рекомендовано використовувати податкову складову коефіцієнта податкового тягара для податкового планування і оперативної діяльності податкових органів.

Influencing of the system of taxation on the economy of small enterprises is analysed with a help systems of indexes, which contain the indexes of absolute and relative estimation of the tax influencing. It is made to order to utilize the tax constituent of coefficient of tax load for the tax planning and operative activity of tax organs.

Ключові слова: податкове навантаження, малі підприємства, податковий тягар.

Розвиток малого та середнього приватного бізнесу – важливий фактор формування повноцінного ринкового середовища, реструктуризації і підвищення ефективності суспільного виробництва, поліпшення матеріального добробуту громадян, вирішення соціально-політичних проблем. Тому наріжним каменем даного етапу економічних реформ в Україні повинно стати перетворення малого бізнесу в потужний сегмент ринкової економіки, забезпечення форсованих темпів його розвитку шляхом всебічної державної підтримки.

Незначна роль малого бізнесу в народногосподарському комплексі України, формуванні державної казни свідчать про те, що стимулюючий і фіскальний потенціал оподаткування щодо вітчизняної малої економіки не використано належним чином. Це пояснюється недостатньою розробленістю теоретичних і нормативних положень та емпіричних досліджень щодо оподаткування сфери малого підприємництва, відсутністю цілісної науково обґрунтованої концепції податкової політики у цьому секторі економіки в умовах ринкової трансформації, автоматичне поширення податкових технологій на всі господарюючі суб'єкти та імплементація зарубіжного фіскального досвіду без врахування специфіки функціонування суб'єктів малого підприємництва і реалій вітчизняного господарювання. Таким чином, наукова задача створення раціонально-ефективної підсистеми оподаткування малого бізнесу набуває особливої значущості на сучасному етапі структурної перебудови економіки України.

Відаючи належне високому рівню наукових робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, хочемо зазначити, що в їх рамках дослідження теоретичних аспектів, світової (особливо позитивного досвіду постсоціалістичних країн) і вітчизняної прагматики оподаткування малого бізнесу здебільшого мають фрагментарний характер. Крім цього, на сьогодні практично відсутній комплексний аналіз фіскальної і стимулюючої ефективності загальноприйнятого порядку та альтернативних радикально спрощених схем оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні, на що, зокрема, вплинула обмеженість адекватних офіційних статистичних даних.

Об'єктивна необхідність творчого розвитку теорії взаємовідносин між фіском та малим підприємництвом, а також потреба в розробках прикладного характеру, спрямованих на модернізацію оподаткування сфери малого бізнесу з метою максимальної реалізації його фіскального і стимулюючого потенціалу, обумовлюють актуальність теми дослідження та доцільність її вибору.

Мета статті – визначення та оцінка податкового впливу на фінансовий стан малих і середніх підприємств Миколаївського та Одеського регіонів на основі даних фінансової звітності.

Сучасна підсистема оподаткування сфери малого бізнесу в Україні – це своєрідна суміш традиційного порядку взаємовідносин з бюджетом (комбінації багатьох податків і обов'язкових платежів) та кількох альтернативних спрощених податкових технологій (єдиного податку для фізичних і юридичних осіб, фіксованого податку і плати за патент).

Згадані фіскальні методика на сьогодні недостатньо гармонізовані та уніфіковані, що робить підсистему податків і зборів для малого підприємництва досить складною і запутаною та зумовлює серйозні проблеми при переході з однієї з них на іншу. У перші місяці проголошення незалежності України існував досить сприятливий фіскальний режим стосовно суб'єктів малого бізнесу зі статусом юридичної особи, який в основному був успадкований від колишнього СРСР. Саме широкий перелік спеціальних пільг із податку на прибуток (податкові канікули для пріоритетних напрямів діяльності, значне зниження ставок для всіх інших), відсутність високих універсальних акцизів (ставка податку з продажів – 5 %) і прийнятні розміри тарифів обов'язкових платежів, котрі відносяться на собівартість, на нашу думку, дозволили в 1992 р. за інерцією зберегти найвищі темпи приросту показників, що характеризують розвиток малих підприємств за 1991–2001 рр. За цей рік їх чисельність зросла на 43,7 %, що супроводжувалось збільшенням зайнятого персоналу майже на 5 %, а кількість у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення збільшилась приблизно в 1,5 рази. Але, вже починаючи з 1992 р., податкова система поступово почала втрачати свою ліберальність щодо малого бізнесу і підприємництва взагалі. Відбувається поетапне скорочення згаданих особливих податкових преференцій для фінансової підтримки малих фірм, аж до повної їх

відміни з 1 січня 1994 р. З метою забезпечення фінансування зростаючих витрат на реструктуризацію народного господарства і соціальні програми захисту населення, життєвий рівень якого в умовах глибокої економічної кризи катастрофічно знизився, держава різко посилила фінансовий тиск на всіх господарюючих суб'єктів [1].

З погляду економіки господарювання, податкові платежі є одним із видів витрат підприємницької діяльності. Будь-які з них підлягають зіставленню з результатами цієї діяльності щодо оцінки можливості подальшого її здійснення. Тільки на основі такого зіставлення можна дійти висновку про необтяжливість системи оподаткування, що не підриває зацікавленості в здійсненні підприємницької діяльності, або про те, що податковий тягар досягає деякої загрозової величини, визначеної критичної маси, після якої можливість подальшого легального підприємництва ставиться під сумнів.

У наукових джерелах зустрічаються різноманітні показники і судження, які іноді взагалі не враховують економічну природу механізму оподаткування. Кучерявенко Н.П. розглядає показник ефективності податкової ставки, який використовується в зарубіжних країнах для розрахунку податкового тягара [2]. Його визначають як частку податків у сумарному доході платника податків, що обкладається податком. На нашу думку такий підхід є правильним, оскільки він реально відображує економічну сутність податків. Однак цей метод можна застосовувати тільки для окремого податку, а для підприємства в цілому, що сплачує десятки податків, для кожного з яких встановлена своя база оподаткування, такий підхід є неприйнятний.

В інших джерелах податковий тягар оцінюють часткою сукупного доходу, що у вигляді податку вилучається в бюджет. Визначають цей показник як відношення всієї суми податків і обов'язкових платежів до обсягу реалізації продукції [3, 4]. На наш погляд цей показник можна використовувати, але не як глобальний, а як частковий.

Нормативним документом ДПАУ передбачено, що податкове навантаження по податку на прибуток визначають як частку від розподілу суми нарахованого податку на прибуток (р. 12 Декларації з податку на прибуток) на суму валового доходу (р. 3 Декларації) [3]. Особливість такого підходу полягає в тому, що його застосовують як інструмент проведення експрес-аналізу для виявлення фактів відхилення від оподаткування юридичних осіб. Згідно з цими Методичними рекомендаціями величина податкового навантаження 1% і менш є сигналом до того, щоб на підприємстві почати виїзну документальну перевірку.

Дедекаєва Н., Нестеренко Г. пропонують використовувати подібну методику для узагальненої оцінки ступеня податкового тягара. Так, для розрахунку сукупного податкового тягара в середньому на одне середньостатистичне підприємство вони пропонують використовувати "метод адекватної оцінки показників". Суть пропозицій авторів можна звести до того, що ступінь податкового тягара по кожному визначеному податку рекомендується розраховувати за формулою:

$$d_i = (b_i : D)S_i, \quad (1)$$

де b_i – частка бази оподаткування по певному i -му податку, розрахована щодо валового доходу підприємства, частки одиниці;

D – валовий дохід підприємства, грн;

S_i – ставка відповідного i -го податку, частки одиниці.

Сукупний наведений податковий тягар у цілому по підприємству:

$$P = \sum d_i. \quad (2)$$

Результати цього аналізу показали, що податковий тягар на одне середньостатистичне підприємство становив усього 0,294 [5]. Однак, якщо враховувати, що кількість доданої вартості, створеної на підприємстві, у кілька разів менша від валового доходу, то показник податкового тягара з урахуванням доданої вартості виявиться в кілька разів вищим, ніж 0,294. А це вже великі податкові навантаження.

Таким чином, завдання оцінки податкового впливу на підприємство зводиться до розробки відповідної науково обґрунтованої методики. Відомо, що джерелом сплати податків є знову створена вартість, тобто податки являють собою частку валового внутрішнього продукту. Тому для оцінки податкового тягара суму податків варто зіставляти з цією вартістю, тобто з витратами на оплату праці та вартістю додаткового продукту. Якщо ж зіставляти податки з виручкою від реалізації, то економічна сутність оподаткування виявиться перевернутою. При такому зіставленні можна лише визначити яка саме сума податків припадає на одну гривню проданої продукції.

Як критерій оцінки податкового тягара на мікрорівні потрібно прийняти частку суми податків, що сплачуються, яка припадає на загальну суму створеного підприємством ВВП. З огляду на те, що ВВП, створений державою в цілому, являє собою суму доданих вартостей, створених окремими платниками, то для окремого підприємства можна оперувати не ВВП, а сумою доданої вартості.

Для розрахунку доданої вартості, створеної на підприємстві, можна використовувати правила, встановлені виробничим методом, оскільки він ґрунтується на визначенні доданої вартості окремого підприємства, яку можна розрахувати за формулою:

$$ДВ_i = ВР - В_{мрп}, \quad (3)$$

де $ВР$ – виручка від реалізації (обсяг доходу підприємства).

$В_{мрп}$ – вартість товарів, робіт, послуг, повністю використаних у процесі виробництва.

До цього показника не включають витрати на придбання основних фондів, проте включають амортизаційні відрахування, тому коефіцієнт податкового тягара можна визначити за формулою:

$$K_{nm} = П : ДВ_i \quad (4)$$

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку коефіцієнта податкового тягара малих та середніх підприємств Миколаївського та Одеського регіонів (на прикладі операційної діяльності підприємств за 2008 р.), тис. грн

Назва підприємства, місце розташування, галузь діяльності	Дохід від реалізації, ряд. 010, ф. № 2	Інші операційні доходи, ряд. 060, ф. № 2	Вартість товарів, використаних у процесі виробництва, ряд.(230+260+270), ф. № 2	Нарахована заробітна плата, ряд. 240, ф. № 2	Додана вартість, ряд.(2+3-4), табл. 1	ПДВ ряд. 015, ф. № 2	Податок на прибуток ряд. 180, ф. № 2	Відрахування на соціальні заходи ряд. 250, ф. № 2	Податок з доходів фізосіб (розрахунково)	Разом податків (ряд.6+ряд.7+ряд.8+ряд.10), табл. 1	Коеф. податкового тягара (ряд.11/ряд.6), табл. 1
ПП "Апад" м. Первомайськ (харчова промисловість)	1021,0	-	65,4	12,2	955,6	170,2	7,9	4,5	1,83	1135,53	1,18
ТОВ "Діоніс" Кривоозерський р-н, Миколаївська обл., (с/г)	382,0	-	97,1	30,5	284,9	63,7	-	11,9	4,575	353,18	1,23
ПП "АКЗ". Вознесенський р-н. Миколаївська обл. (видобуток піску та щебню)	4901,9	0,1	3321,9	395,2	1580	817	-	148,9	59,28	2456,38	1,55
ТОВ "Рембудзв'язок", м. Котовськ, Одеська обл. (будівництво ліній зв'язку)	942,8	-	907,2	185,6	35,6	87,1	20,3	59,7	27,84	170,84	0,92
Агрофірма "Хлібна Нива" Балтський р-н, Одеської обл (с/г)	11710	271	9341	2464	2640	1952	-	430	369,6	4961,6	1,87
ДП ДГ "Зелені Кошари" Первомайський р-н, Миколаївська обл. (с/г)	9922	211	6449	1677	3684	1653	-	384	251,55	5588,55	1,5
ПСП ім. Т.Г. Шевченка, Первомайський р-н, с. Синюхин Брід (с/г)	4337,0	534,0	3237,0	643,0	1634	722,0	-	105,0	96,45	2452,45	1,50
ВАТ "Кам'яномостівське хлібоприймальне підприємство", Миколаївська обл. (с/г)	1229,1	-	960,0	505,6	269,1	204,9	5,9	188,1	75,84	555,74	2,06
ПП "Вега Плюс" м. Первомайськ, (кабельно-монтажні роботи)	36151	661	34392	17442	2420	129	605	1897	2616,3	57703	2,38
ТОВ "Савранський завод продтоварів" Одеська обл. (торгів.)	30661	8470	27160	3283	11971	5110	-	890	492,45	17573,5	1,46
ТОВ "Інтерагро", м. Ананіїв Одеськ. обл. (с/г)	389,7	73,9	24,2	15,0	439,4	64,9	5,3	5,5	2,2	77,9	0,18

Слід врахувати, що в суму $П$ включаються всі ті податки, які сплачуються за рахунок доданої вартості, створеної на підприємстві. Більш того, для повноти розрахунків, потрібно також врахувати ті податки, які

наймані працівники сплачують, придбаваючи для себе товари, роботи, послуги, оскільки працівники платять такі податки за рахунок доданої вартості, отриманої юридичною особою.

На підставі даних фінансової звітності можна зробити розрахунок ступеня податкового навантаження, який доцільно проводити поетапно. На першому етапі потрібно здійснити укрупнений розрахунок податкового тягара. Якщо розрахунки покажуть велике податкове навантаження, то варто провести уточнений розрахунок. У протилежному разі достатньо попереднього розрахунку. Для наближеного розрахунку (табл. 1) достатньо інформації, що наведена у формі № 2 (2-м) “Звіт про фінансові результати”.

Запропонована методика розрахунку коефіцієнта податкового тягара апробована на діючій фінансовій звітності малих та середніх підприємств Миколаївської і Одеської областей за 2006–2008 рр. При цьому було досліджено біля 60-ти підприємств, склад яких був підібраний так, щоб охопити різні галузі діяльності. Вивчення інформації засвідчило, що немає галузі, де податковий тягар у цілому більший (чи менший), ніж в інших галузях. Загальна тенденція така, що на деяких з підприємств у окремі галузі має місце більш високий податковий тягар, ніж на інших підприємствах цієї галузі. Аналіз показав, що коефіцієнт податкового навантаження протягом аналізованого періоду зростає із року в рік. За ступенем податкового навантаження усі підприємства можна об'єднати в кілька груп. Перша – підприємства з низьким рівнем податкового навантаження (коефіцієнт податкового тягара до 0,92). До них належать підприємства будівництва ліній зв'язку. Друга – підприємства із середнім податковим навантаженням (з податковим тягарем до 1,5). До цієї групи можна віднести більшість досліджених підприємств – харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. Третя група – це підприємства з податковим навантаженням від 1,5 і вище (більшість сільськогосподарських підприємств). У цих підприємств майже половина створеної доданої вартості перераховується у бюджет у вигляді податкових платежів. Потрібно нагадати, що існує ще один чинник податкового тягара – податки з фізичної особи, яка є найманим працівником та податки, які утримуються з неї при купівлі товарів, робіт і послуг. Заробітна плата – це елемент доданої вартості, створеної на підприємстві. Тому податки, утримувані з фізичної особи, є, по суті, податковим тягарем на підприємство.

Висновки. Дослідження впливу системи оподаткування на економіку малого підприємства показує, що для цілей податкового планування, підприємствам доцільно застосовувати коефіцієнт податкового тягара, який розраховується як відношення податків, що сплачуються, до валових доходів платника (тобто податкову складову цього коефіцієнта). Цей коефіцієнт є відносним показником для оцінки податкового впливу на фінансовий стан підприємства. Застосування даного показника дає змогу виявити ту межу надлишкового оподаткування, після якої в платника виникає прагнення застосувати тіньові механізми здійснення господарської діяльності.

Література

1. Шолудько Д., Попович В. Податкове навантаження та тінізація суспільно-економічних відносин: зв'язки, залежності, засоби протидії // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України: Зб. наук. пр. – К., 2002. – № 3 (17) // [http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/3\(17\)/Opodat/sholudko.php](http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/3(17)/Opodat/sholudko.php)
2. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: учебник. – Х., 2001. – С. 72–76.
3. Рекомендації ДПАУ № 441 – Методичні рекомендації щодо складання плану-графіку проведення документальних перевірок суб'єктів господарювання, затв. наказом ДПАУ від 11.10.2005 р., № 441.
4. Налоги и налоговое право: учебное пособие / Под ред. А.В. Брызгалова. – М., 1997. – С. 54–55.
5. Дедекаєва Н., Нестеренко Г. Податковий тиск: психологічна інтервенція в засоби масової інформації // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України: Зб. наук. пр. – К., 2003. – № 1 (19).
6. Палей С. Застосування фінансової і податкової звітності для оцінки податкового тягара // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С. 41–47.

УДК 336.761.(477)(045)

О. І. ГАПОНЮК

Маріупольський державний гуманітарний університет

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто особливості розвитку фондового ринку України в умовах посилення розвитку глобальної конкуренції та визначено напрямки формування його конкурентних переваг задля підвищення рівня конкурентоспроможності держави.

In the article the features of fund market of Ukraine development are considered in the conditions of strengthening of development of global competition and certainly directions of forming of him competitive edges for the sake of increase of level of competitiveness of the state.

Ключові слова: фондовий ринок, ринок акцій, ринок облігацій, конкурентоспроможність, конкурентоздатність, конкурентні переваги.

Вступ. Превалюючою тенденцією розвитку світових фондових ринків на сьогодні є посилення взаємозалежності національних ринків. Політика дерегулювання та лібералізації створила у свій час передумови для взаємодії та інтеграції національних фондових ринків, розширення масштабів операцій на них, переміщення приватних капіталів між країнами. Слід зазначити, що Україна прагне стати повноправним учасником цих процесів, а за умови її намірів інтегруватися до світової економічної спільноти, особливим постає питання її конкурентоспроможності за рахунок розвитку національного фондового ринку і розширення присутності вітчизняних суб'єктів господарювання на зарубіжних фондових ринках.

Особливості розвитку, функціонування фондового ринку та його вплив на розвиток економіки відображено у працях вітчизняних вчених О.М. Мозгового, З.О. Луцишин, В.І. Павлова, Я.Ю. Кравченко, М.І. Назарчука, Г.М. Терещенко та ін. Значний внесок у розв'язання проблем пов'язаних з оцінкою та управлінням конкурентоспроможністю країни, присвячені праці провідних вітчизняних учених, серед яких: С. Аптекара, О. Білоруса, Б. Губський, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, А. Філіпченко.

Проте, незважаючи на глибину вітчизняної наукової думки щодо умов функціонування фондового ринку та наслідків його функціонування на розвиток економіки держави в цілому, малодослідженими залишаються питання ролі фондового ринку у підвищенні рівня конкурентоспроможності держави, що обумовило актуальність теми дослідження.

У зв'язку з цим, **метою дослідження** є оцінка сучасного стану розвитку фондового ринку та визначення його ролі у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний фондовий ринок було створено за дуже короткий період часу, але його розвиток має декілька етапів. Так, упродовж 1995–1998 років ринок швидко нарощував обсяги. Цей етап характеризується значним кількісним і якісним зростанням фондового ринку України. Каталізатором цього процесу можна вважати такі фактори, як: прискорення темпів приватизації, зростання сектору державних цінних паперів з надзвичайно високою дохідністю, високі темпи інфляції та фіксований валютний курс, що стимулювало приплив грошей нерезидентів, схильних до ризику. У період фінансової кризи 1997–1998 років відбувся масовий вихід іноземного капіталу з фінансового ринку, і лише з 2000 року ринок знову почав нарощувати обсяги [10].

Розвиток ринку в 2000–2008 роках стимулювався, з одного боку, відносно стабільним розвитком економіки країни, зростанням обсягів ВВП, промислового виробництва, з другого – сприятливими зовнішніми факторами: зростанням попиту на світових ринках на продукцію основних українських експортерів, зростанням цін на продукцію металургії, а також усіх основних фондових індексів. Перераховані фактори в поєднанні з дешевою фінансових активів призвели до чергового припливу спекулятивних іноземних капіталів: за підсумками 2007 року індекс ПФТС зріс на 135,4 % – найвищий показник в Європі і другий у світі [11]. Відносно зниження активності на фондовому ринку України у 2008 році обумовлено розвитком фінансової кризи. Хоча Україна не є повномасштабно інтегрованою до світової фінансової системи, але вплив наслідків фінансової кризи виявився досить значним.

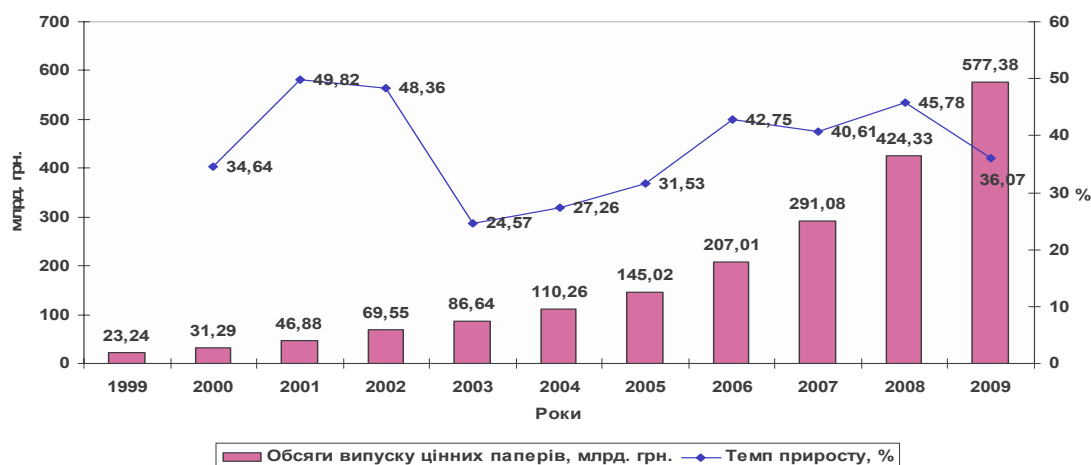


Рис. 1. Динаміка обсягу випуску цінних паперів в Україні (1999–2009 рр.), млрд грн (початок року)

В цілому на сучасному етапі функціонування фондового ринку України спостерігаються наступні тенденції. Так, станом на 1.01.2009 року загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), дорівнював 577,38 млрд грн, це майже в 1,4 рази більше, ніж у попередньому році. Аналізуючи динаміку обсягів випуску цінних паперів в Україні протягом 1998–2008 років, яку наведено на рис. 1, слід зазначити, що спостерігається загальна тенденція до зростання (за останні 11 років коефіцієнт зростання склав 24,8 рази) [11], але вона не має стабільного розвитку, що підтверджується досить хаотичними змінами у темпах приросту. Це обумовлено досить нестабільним економічним розвитком як України в цілому, так і фондового ринку зокрема.

Аналізуючи загальний обсяг випуску цінних паперів у 2008 році, що становив 153,05 млрд грн, то одним із найважливіших джерел залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів був випуск акцій – 46,14 млрд грн та облігацій підприємств – 31,35 млрд грн, частка яких в загальному обсязі емісії фінансових інструментів за 2008 рік склала майже 50,63 % (у попередньому році цей показник складав 71,2 %). Зауважимо, що станом на 1.01.09 року ДКЦПФР зареєстровано випусків акцій на суму 245,94 млрд грн, а облігацій – 92,95 млрд грн.

Продовження зростання випуску та обігу саме цих видів цінних паперів зумовлено об'єктивними потребами виробництва: вони слугують важливим інструментом централізації реальних капіталів. Водночас використання корпоративних цінних паперів сприяло залученню населення до ринкових відносин, поступовому формуванню зацікавленості у зростанні об'єктивності виробництва, культури економічного спілкування. Так, досвід розвинених країн свідчить, що найкращим інструментом інвестування є звичайні акції. Інвестиції в акції можуть бути способом, щоб «добре заробити», якщо курс випуску швидко підніметься, а також забезпечити певний рівень поточного доходу. Враховуючи масштаби фондового ринку розвинених країн, треба визнати: хоч би якою була мета інвестора, завжди знайдуться такі види звичайних акцій, які їй відповідатимуть [8].

У свою чергу, облігації підприємств є вагомим інструментом залучення інвестицій у виробництво, що дуже поширений на світових ринках цінних паперів. Тому відновлення використання облігацій підприємств стало однією з головних подій останніх років на фондовому ринку України.

Також слід наголосити, що найширше Україна представлена саме на міжнародному ринку облігацій. Міжнародний ринок облігацій становить інтерес для українських суб'єктів насамперед як потужне джерело залучення позичкового капіталу. Упродовж останніх років Україна продовжує активно працювати на міжнародному ринку облігацій. Так, за останні роки з метою покриття дефіциту бюджету вітчизняними емітентами було здійснено випуск та розміщення єврооблігацій на суму 1,115 млрд дол. США із середнім терміном 4,4 року та середньою відсотковою ставкою 8,17 % [2].

За визначенням спеціалістів до специфіки українського фінансового ринку також слід віднести недостатню ефективність діяльності інститутів спільного інвестування, хоча, аналізуючи тенденції розвитку зазначених інститутів, слід вказати на поступове зростання обсягів їх операцій. Так, станом на 1.01.2009 ДКЦПФР зареєстровано випусків інвестиційних сертифікатів (далі – ІС) пайовими інвестиційними фондами на суму 139,4 млрд грн. Порівнюючи обсяги випуску ІС за останні роки, зазначимо, що у 2008 році Комісією зареєстровано 350 випусків ІС на суму 65,37 млрд грн, а у 2007 р. цей показник складав 261 випуск ІС на суму 31,12 млрд грн, тобто коефіцієнт зростання дорівнює 1,34 та 2,1, відповідно. Зокрема за останні три роки темп зростання випуску інвестиційних сертифікатів пайовими інвестиційними фондами склав 394 рази.

Таким чином, зростання уваги до розвитку інститутів спільного інвестування обумовило зміни в розподілі випусків фінансових інструментів на фондовому ринку України, яку наведено на рис. 2.

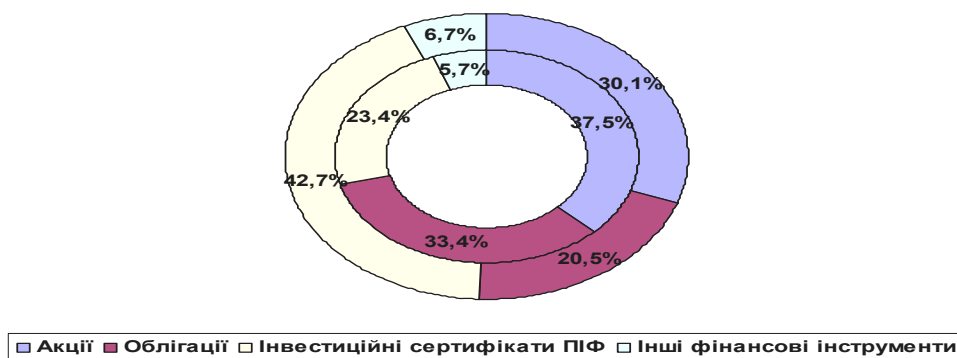


Рис. 2. Розподіл за видами цінних паперів емітованих в Україні (2007–2008 рр.), %

Слід зазначити, що створення ефективно діючого фінансового ринку неможливе без ринку похідних цінних паперів, який є динамічнішим сегментом світових фондових ринків. Але останнім часом багато відомих фінансистів, зокрема Дж. Сорос та У. Баффет, стверджують, що ринок похідних фінансових інструментів становить потенційну загрозу для фінансової системи США зокрема та світових фінансів взагалі, де обертається їх переважний обсяг, та світової економіки в цілому. Зважаючи на це, українським органам регулювання ринку цінних паперів слід ставитися до обігу похідних цінних паперів із особливою увагою, в умовах же фінансової кризи це є досить застережливим припущенням [2].

В Україні процес інтеграції національного ринку цінних паперів до світового фондового ринку є досить суперечливим: з одного боку це можливість приєднатися до світових фінансових потоків, з іншого – недосконалість формування, розвитку та регулювання національного фондового ринку може призвести до значної дестабілізації економіки. Попри це у 2008 році вперше за історію існування вітчизняного фондового ринку обсяг торгів на ринку цінних паперів досягнув рекордного значення 883,39 млрд грн і перевищив обсяги випуску промислової продукції на 104,26 млрд грн, динаміку обсягів торгів за 1997–2007 рр. наведено на рис. 3.



Рис. 3. Обсяг торгів на ринку цінних паперів України (1999–2009 рр.), млрд грн (початок року)

У свою чергу, досить нестабільною є ситуація щодо обсягу торгів на фондовому ринку, як і у випадку з емісією, що ще раз підтверджує побоювання щодо подальшого розвитку фондового ринку України. Підвищення уваги до розвитку національного фондового ринку обумовлене тим, що в Україні, як і в усьому світі, стан фондового ринку відображає стан розвитку економіки в цілому, і він характеризується несформованими традиціями і правилами роботи, як унаслідок чого з'явився ряд негативних тенденцій, що визначають розвиток фондового ринку країни.

Так, внаслідок припливу спекулятивних капіталів на фондовий ринок України значно зросли його ризики порівняно з іншими аналогічними ринками. Початок системної кризи, падіння попиту на продукцію металургійних підприємств спричинили масовий відплив спекулятивного капіталу, внаслідок чого індекс ПФТС за десять місяців 2008 року зменшився у 4,6 рази [6]. Іншим фактором, що негативно впливає на фондовий ринок, є неконтрольовані обсяги іноземного капіталу у вигляді портфельних інвестицій. Тому, неможливо визначити їх обсяг, що надійшов в Україну за останні роки.

Також до проблем функціонування фондового ринку України слід віднести дуже вузьке сегментування організованого ринку цінних паперів. Надзвичайно фрагментований весь організований ринок цінних паперів України має незначні тенденції до розвитку. Особливо несприятлива ситуація спостерігається на організованому ринку акцій, що повинен виконувати найважливіші функції у процесах інвестування й підвищення капіталізації компаній.

На сьогоднішній день розвиток фондового ринку України відбувається в умовах посилення процесів глобалізації, яка в свою чергу формує глобальне конкурентне середовище, як наслідок – кожна країна виробляє підходи, придатні для підвищення рівня своєї конкурентноздатності.

Глобальну конкуренцію можна визначити як відкриту складну систему одночасного сукупного впливу на ринкові суб'єкти раніше відокремлених чинників, гнучка адаптація до яких потребує адекватних механізмів, спрямованих на універсалізацію самої системи з урахуванням динамізму й суперечностей розвитку макроінтегрованого простору за умов зростання агресивності учасників системи. На сучасному етапі розвитку світової економіки однією з провідних тенденцій є формування гіперконкуренції, за якої швидкість змін у правилах гри є настільки високою, що встояти в конкурентній боротьбі, а тим більше очолити її, зможуть тільки найбільш адаптовані до таких змін суб'єкти. Задля цього необхідно розробити систему заходів, які будуть сприяти зміцненню внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку фондового ринку України і формувати його конкурентні переваги, тим самим забезпечуючи конкурентноздатність держави в цілому.

Висновки. Таким чином, становлення ефективного та дієвого фондового ринку є важливим етапом завершення трансформації вітчизняної економіки та підвищення рівня її конкурентноздатності. В Україні фондовий ринок формально існує вже понад 15 років з часу прийняття Закону України “Про цінні папери та фондову біржу”. Але процес інституційного становлення, набуття необхідних якісних параметрів ринку ще не завершений. Економісти та політики аналізують проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку, виявляють бар'єри, що перешкоджають цьому розвитку, шукають можливості, як переорієнтувати фондовий ринок на вирішення нових завдань у процесі економічного розвитку, розробляють заходи економічної політики, спрямовані на усунення перешкод, формування високоефективного фондового ринку.

Ліквідний та прозорий фондовий ринок має забезпечити реалізацію національних інтересів України, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки шляхом акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами; формування коректної ринкової вартості підприємств; створення інформаційних індикаторів для інвесторів, індикації загального стану економіки для всіх суб'єктів господарювання; залучення коштів для покриття дефіциту державного та місцевих бюджетів, фінансування державних та місцевих програм розвитку; створення ефективного системи захисту прав та інтересів інвесторів; сприяння розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення та інститутів спільного інвестування.

Література

1. Білорус О.Г. Глобальний конкурентний простір / О. Г. Білорус (кер. авт. кол., наук. ред.), Ю.М. Пахомов, І.Ю. Губенко, О.К. Скаленко, О.В. Гаврилук. – К.: КНЕУ, 2007 – 680 с.
2. Ватаманюк З.Г., Баула О.В. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 101–110.
3. Калач Г.М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 115–121.
4. Мозковий О.М. Фондовий ринок: навч. посібник / О.М. Мозковий. – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.
5. Назарчук М. Середньостроковий прогноз розвитку фондового ринку України / М. Назарчук // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 47–62.
6. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів України / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 97–104.
7. Уманців Ю.М. Економічна конкуренція в умовах фінансової глобалізації / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 95–106.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю у умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2 т. – Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
9. Федякина Л.Н. Международные финансы / Л.Н. Федякина. – СПб.: Питер, 2005. – 560 с.: ил. – (Сер. “Академия финансов”).
10. Чернишук В.Р., Данькевич А.П. Развитие рынка ценных бумаг: проблемы та перспективи / В.Р. Чернишук, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 96–103.
11. <http://www.ssmc.gov.ua> – Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Річний звіт за 2003–2008 рр.
12. <http://www.ukrse.kiev.ua> – Офіційний сайт Української фондової біржі. Річний звіт за 2003–2008 рр.

УДК 330.45

Т. В. ГОРДИЕНКО

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

Рассмотрены проблемы формирования положительного имиджа страны, выявлены возможности в использовании территориального брендинга для повышения конкурентоспособности страны, рассмотрена методика разработки брендов.

The problems of forming of positive image of country are considered in the article, possibilities are exposed in the use of territorial branding to increase of competitiveness of country, the method of development of brands is considered.

Ключевые слова: бренд, брендинг, территориальный брендинг, конкурентоспособность страны.

Традиционно конкурентоспособность страны определяется ее ресурсами, технико-экономическим уровнем производства, величиной издержек и качеством производимых товаров, развитостью инфраструктуры и т.д. В эпоху глобализации, стирающей национальные и культурные границы, потребность иметь свой собственный бренд, как собственного нематериального актива конкурентоспособности страны, в настоящее время актуальна. И для страны эта задача не менее важна, чем для любой компании. В конечном результате, государства тоже предлагают иностранным компаниям и иностранным гражданам некий продукт, а именно – себя в качестве центра туризма, подходящего места для ведения бизнеса или вложения инвестиций, поставщика качественных товаров и т.д.

Крупнейшие глобальные бренды обладающие значительным экономическим потенциалом и высокой рыночной стоимостью обеспечивают дополнительное конкурентное преимущество как компаниям, которым они принадлежат, так и создают положительный образ страны.

Целью статьи является рассмотрение развития брендинга, выявление проблем территориального брендинга Украины и методики территориального брендинга для повышения конкурентоспособности страны.

Для создания положительного имиджа страны и регионов с успехом может быть использован такой маркетинговый инструмент, как территориальный брендинг, который получил широкое распространение в последние 30 лет [3].

Вопросам территориального брендинга посвящены исследования большого числа зарубежных и отечественных ученых и практиков Кристер Асплунд (США), Саймон Анхольт (Великобритания), Тони Михан

(Великобританія), Томас Ахеліс (Германія), Е. Нескоромная (Росія), С. Переслегін (Росія), Мирослав Кошелюк (Росія), І. Важенина (Росія) і др.

Перше відоме людству використання бренду належить до часів Стародавнього Єгипту, коли ремісники ставили своє тавро на зроблені ними цеглинки, щоб визначити створителя кожного цеглинки. Якщо звернутися до словника, слово brand має значення “клеймо”, “відбитися в пам'яті”. Брендінг застосовувався і в Середні Века, коли цехові ремісники позначали свої товари особливим знаком. Однак справжнє розквіт ідеї брендінгу прийшло на кінець другої половини ХХ ст. Це було пов'язано з розвитком міжнародного розподілу праці, підвищенням відкритості економік країн світу і початком формування глобального світового ринку товарів і послуг. Концепція територіального брендінгу з'явилася одразу після бізнес-брендінгу. Уже в 1970-х гг. Джек Траут вказував на можливість і необхідність створення бренду не тільки товарів, послуг і корпорацій, але і країн.

Створення бренду країни – сильніший інструмент підвищення привабливості товарів країни-виробника, т.к. бренд несе високу прибуток і забезпечує довготривале розвиток. Один з основних ознак бренду – наявність стійкого існуючого великого числа лояльних споживачів. Країна, маючи бренд, не тільки привабує туристів, її національний бізнес і товари отримують сильну підтримку в конкурентній боротьбі.

Брендінг – процес створення бренду і управління ним. Він може включати проектування, посилення, репозиціонування, оновлення і зміну стадії розвитку бренду, його розширення і углублення.

Щоб привабувати гроші з-за кордону, країна повинна мати оригінальний, впізнаваний і, головне, позитивний образ – одним словом, всім тим, що входить в поняття бренду. Ряд країн і територій уже створили такі бренди і тепер по всіх правилах ведуть маркетингові кампанії по просуванню як серед своїх громадян, так і за кордоном.

Во всі часи будь-яке державство мало сформований бренд-імідж, навіть якщо цілеспрямовано над ним не працювало. В суспільстві і індивідуальному свідомості завжди існував набір стереотипів, характеризуючий то чи інше суспільство, то чи інший етнос. Сьогодні в інформаційно-комунікаційному просторі стереотипи формуються стихійно [2]. Один з найбільш відомих в Великобританії спеціалістів по територіальному брендінгу Саймон Енхольт стверджує, що імідж державств, існуючий в свідомості більшості громадян, зазвичай не більше ніж “віддалене ехо асоціацій”, сформованих за часів століть. В результаті такі бренд-іміджі дуже складно змінити. І основна задача ефективного брендінгу державства чи регіону – відображення істинної, повної, своєчасної картини реальності.

Цілісний бренд державства складається з множини складових компонентів: політичний чи суспільний діяч даного державства, окремі сфери діяльності державства – влада, економіка, армія, зовнішня і внутрішня політика і т.д. Це саме те, що визначає репутацію, яку отримує чи набуде державство в свідомості світової суспільності в результаті взаємодій цих чи інших її суб'єктів, взаємодіючих з рештою світу. Тому бренд країни є сукупним показником авторитету і успішності його дій на міжнародній арені, оцінкою думки зарубіжної суспільності про країну.

Суть бренду країни полягає в сукупності непреходячих цінностей, що відображають своєрідність, неповторимі оригінальні споживачі характеристики даної території і суспільства, широко відомі, отримавши суспільне визнання. Бренд формується на основі чітко вираженого позитивного іміджу країни, в основі якого лежать унікальні можливості задоволення цих чи інших потреб споживачів; бренд країни є вищим проявленням емоціональних споживачі переваг [4].

В результаті територіального брендінгу представляє собою комплекс можливостей і гарантій реалізації важливих інтересів членів різних груп цільової аудиторії, зацікавлених в найбільш ефективному використанні конкурентних переваг даної території для життя, бізнесу, капіталовкладень, відпочинку, навчання і т.д. При цьому імідж країни – це її конкурентна перевага. Брендінг країни – це стратегічний підхід до розвитку цієї переваги і бачення того, куди країна може рухатися. Без такого бачення країна не зможе конкурувати. При цьому проєцируваний на зовнішній світ бренд країни викликає ефект і на її населення.

На сьогоднішній день імідж України поки не викликає потрібного ефекту ні на значительний приток інвестицій і туристів, ні на підйом патріотических настроїв серед населення, ні на зміцнення авторитету країни на міжнародній арені.

Україна сприймається світовим суспільством як країна політичних скандалів, економічного кризи і екологічної загрози. В такій ситуації очевидна необхідність корекції іміджу країни в бік позитивності, т.е. брендінгу.

Формування територіального брендінгу України в очах зарубіжної суспільності пов'язано з визначеними складнощами.

Во-перше, на сьогоднішній день в країні ще не розроблена єдина програма ініціатив в сфері національного брендінгу. Окремі заходи, що проводяться часто в відірваності від реальності, не приносять бажаного ефекту. Всі дії по формуванню брендінгу зводяться лише до розрознаних і непослідовних заходів, про які представники ключових аудиторій або нічого не знають, або знають поверхнево.

Во-вторых, хотя и создано ряд госструктур, занимающиеся брендингом, отсутствует единый государственный орган, ответственный за формирование и продвижение странового брендинга в стране. В данных структурах, практически, нет специалистов по брендмейкинг. В-третьих, Украина пока еще не имеет в своем активе крупных коммерческих брендов, т.к. украинские компании пока еще не освоили потенциально перспективные ниши и не вышли на международный рынок товаров и услуг. Среди хорошо известных украинских брендов можно выделить всего несколько, например “Nemiroff”, “Roshen”. Другие некоммерческие бренды типа “Руслана”, “Шевченко”, “Кличко” создают общий положительный имидж, но не имеют прямого влияния на экономику страны.

В-четвертых, в Украине, несмотря на наличие большого числа туристических фирм, слабо развит сегмент международного туризма, т.е. страна слабо позиционирует себя на внешних туристических рынках в качестве привлекательного объекта мирового туризма. В-пятых, в нашей стране отсутствует общественный институт, занимающийся формированием бренда посредством публичной дипломатии, например, такой как Фонд им. Ф. Эберта, Британский совет и т.п.

Позиционировать регион, сделать его узнаваемым возможно лишь путем продвижения его локальных эксклюзивных особенностей и отличий, используя туристский потенциал регионов страны [1].

Важно понимать, что брендинг региона, страны, в отличие от брендинга товара/услуг не требует обязательной массивированной рекламной компании, а может проводиться с помощью тех же экономических, культурных, социальных мероприятий, что традиционно проводят администрации городов и регионов. Но эти мероприятия должны быть структурированы и реализованы так, чтобы усиливать бренд города или региона. Чрезвычайно важным в формировании бренда для страны является проведение чемпионата Европы по футболу в 2012 году, что может дать толчок развитию бренда Украины.

Бренд для территории, также как бренд в бизнесе – это инструмент получения выгод и развития долгосрочных отношений со значимыми целевыми аудиториями на основе эмоциональной привязанности и лояльности. Однако, нельзя абсолютизировать возможности бренда, он не может решить всех проблем региона. Поэтому при разработке бренда необходимо определить целевую аудиторию: жители своего региона, жители всей Украины или туристы из дальнего зарубежья, сфокусировать внимание на наиболее важной аудитории. Определить вопросы, каких выгод необходимо достичь за счет брендинга: прозвучать на всю страну; привлечь инвестиции; получить часть туристических потоков; выйти на новые рынки сбыта.

Единых правил для брендинга нет, но есть общие методики разработки брендов. Первый этап – определение цели, задач и общего подхода в реализации бренда. Второй этап – анализ потенциала территории для развития бренда. Третий этап – разработка идеологии бренда, т.е. создается собственный, характерный облик страны, подчеркиваются его уникальность и особая привлекательность регионов. Четвертый этап – создание национального логотипа, который мог бы широко использоваться на своей территории и за рубежом. В условиях подготовки к Евро-2012 проблема отсутствия логотипа Украины это уже следствие отсутствия работы над имиджевой стратегией страны и навыков в разработке таковой. Пятый этап – поиск уникальных инструментов продвижения бренда.

Но кто же должен заниматься созданием бренда Украины? Если брать за основу определение бренда страны Саймона Анхольта, то этим должны заниматься и бизнес структуры, и культурная элита, и население, и администрация. В большинстве исследований предлагается формирование имиджа регионов рассматривать на уровне региональных властей. Однако, сегодня благодаря Интернету, развитию социальных сетей бренд территории все больше строится непосредственно с помощью активных участников общественной жизни, заинтересованных в создании и развитии узнаваемой и интересной страны-бренда в новом формате, с развитием ее истории, культуры и национальных интересов. И концепция бренда, единая идея не обязательно должна исходить из кабинетов власти. Отметим, что для успешной реализации концепции бренда, например, в национальной программе “Бренд Украины” необходима поддержка госорганов и рекомендуется проводить с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Внедрение и поддержка бренда должна осуществляться как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В этом плане целесообразно на законодательном уровне предоставлять значительные льготы национальным туроператорам.

Выводы. Имидж и бренд региона должны быть признаны одним из его активов, в основе которого лежат эксклюзивные особенности территории, нуждающиеся в изучении, развитии и активном продвижении.

Сильные бренды обеспечивают значительное конкурентное преимущество, которое очень трудно скопировать конкурентам. Бренд является инструментом повышения стратегической конкурентоспособности объектов за счет максимального использования их конкурентных преимуществ и максимальной адаптации объекта к ожиданиям потребителей. Основной задачей территориального брендинга является формирование и дальнейшее развитие у потребителя положительных, позитивных ассоциаций, связанных с Украиной.

Продвижение бренда страны осуществляется по аналогии с товарными брендами. Ключевыми элементами его создания являются индивидуальность (те достопримечательности, которые отличают страну от других туристических центров), стереотипы (устоявшиеся аксиоматические представления о стране), эмоции (“душевный” образ страны), атрибутами бренда: общепринятые логотип (герб) и слоган (гимн) страны. На этих составляющих строится большинство маркетинговых стратегий различных государств.

Базовым при создании туристического имиджа Украины есть формирование понимания того, что Украина имеет свою историю, отличную от истории России. Факторами, привлекающими к Украине внимание,

являються самобытність українського народу (народні традиції, народні промисли), красива і різнообразна природа для відпочинку та активного туризму, збережені пам'ятники православної архітектури. Доповнювальним фактором може бути те, що тут жили і творили видатні представники різних європейських народів.

При формуванні бренду країни повинні враховуватися численні фактори: реальна ситуація; аудиторія або цільова група; існуючий образ і бажаний образ. Відповідно, процес проектування і підтримки образу носить інтегративний характер і вимагає системного підходу з урахуванням усіх необхідних елементів в їх взаємозв'язках.

Таким чином, просування національного бренду є дуже важливим для будь-якої держави. При цьому економічний ріст і динамічне розвиток відносин з іншими державами, воєнною, залежать від того, яким чином сформований і просувається на зовнішньому ринку бренд країни. В цьому сенсі закони конкуренції і маркетингового просування однаково і на рівні держави, і на рівні бізнесу.

Література

1. Важенина І. Імідж, бренд і репутація міста. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.advertology.ru/article47690.htm>
2. Карпенко Н. Ілюзії і реалії бренду "Україна". [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.prschool.kiev.ua/ru/158/lists/256>
3. Морган Н., Причард А. Реклама в туризмі та відпочинку: навчальний посібник / Пер. з англ. під ред. Б.Л. Ерєміна. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2004.
4. Домнин В.Н. Брендінг: нові технології в Росії. – СПб.: Пітер. – 2004. – 381 с. – (Сер.: "Маркетинг для професіоналів").

УДК 336.713:630*7

О. І. ГОРОХІВСЬКИЙ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ВПЛИВ ОБМІННОГО КУРСУ ВАЛЮТ НА ЕКСПОРТ ДЕРЕВИННОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто вплив обмінного курсу валют на експорт деревинної продукції в короткостроковому та довгостроковому періоді

It is considered the influence of currency exchange rate the export wood products in short and long run

Ключові слова: валюта, обмінний курс, експорт, деревинна продукція, еластичність.

Вступ. Торівля деревинною продукцією активно розвивається між країнами. Економічне зростання різних частин світу та політика країн щодо лібералізації зовнішньоекономічних відносин, фактори, що впливають на об'єм та вартість глобальної торівлі деревинними товарами. І очікується, що вона буде зростати швидше, ніж виробництво [1]. У цьому контексті кожна країна уважно слідкує за політикою, яка може вплинути на конкурентоспроможність і, таким чином, на її частку на світовому ринку. Обмінний курс, зокрема вартість національної валюти щодо валют країн торгових партнерів зазвичай розглядається як найбільш важлива макроекономічна змінна, що впливає на торговельні потоки деревинною продукцією. І справді, лісова промисловість розвинутих країн, які конкурують між собою на світових ринках товарів з деревини активно відстоює політику знецінення національної валюти щодо валют країн торгових партнерів, тому що очевидно таким чином поліпшується конкурентоспроможність. Так, зокрема, до 2001 р. представники лісової промисловості Сполучених Штатів відстоювали політику щодо знецінення долара США по відношенню до валют країн торгових партнерів [2].

Дослідження залежності між обмінним курсом та міжнародною торівлею деревинною продукцією проводились у минулому з отриманням різних результатів. Найперші економіметричні дослідження виявили, що еластичність імпорту щодо обмінних курсів дорівнювала відповідній еластичності імпортової ціни [3]. Використовуючи векторні авторегресійні моделі, Ж. Бонжорно [4] дійшов висновку, що зростання обмінних курсів має незначний вплив на імпорт пиломатеріалів Сполученими Штатами з Канади з 1974 по 1985 рр. Подібним методом оцінювання Уусівуорі та Бонжорно [5] знаходять неочевидне підтвердження короткострокових ефектів обмінних курсів на експорт шведських та фінських деревинних товарів у Сполучені Штати. Також вони показали, що вплив зникає з часом.

Інші дослідники сфокусували свою увагу винятково на канадському експорті в Сполучені Штати. Так, С. Дженінгс та інші [6] не знаходять сильного впливу обмінних курсів на експорт пиломатеріалів з Канади до США, тоді як Р. Саркер [7] не знайшовши короткострокового ефекту, показав значну рівноважну залежність між канадським експортом пиломатеріалів та обмінним курсом валют. У свою чергу Г. Увісдом та Ж. Гренског [8] показали, що обмінні курси валют були важливою детермінантою в експорті південної сосни з Канади до

Сполучених Штатів з 1980 по 2000 роки. Результати досліджень на основі панельних даних Т. Болкешо та Ж. Бонжорно [9] щодо експорту (імпорту) різних груп деревинних товарів по різних країнах показали, що в короткостроковому періоді експорт був дуже еластичним щодо обмінних курсів (-2,6), тоді як імпорт був помірно еластичний (1,2). У довгостроковому періоді еластичність по експорту та імпорту була меншою проте залишалася значною (0,5 як для експорту, так і для імпорту).

Мета дослідження цієї роботи полягала в тестуванні короткострокових та довгострокових ефектів обмінних курсів на експорт різних груп деревинної продукції з України.

Методика дослідження. Для дослідження впливу обмінного курсу валют на експорт деревинної продукції в короткостроковому та довгостроковому періоді була використана векторна авторегресійна модель (VAR), описана в роботі Т. Болкешо та Ж. Бонжорно [9]:

$$\Delta y_{it} = \theta_i + \sum_{k=1}^p \alpha_k \Delta y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^q \beta_k \Delta x_{i,t-k} + u_{it}, \quad (1)$$

де y_{it} – логарифм кількості експорту або імпорту Україною в або з i -ї країни в місяці t ;

x_{it} – логарифм вартості валюти країни i щодо української гривні;

$\Delta y_t = y_t - y_{t-1}$, $\Delta x_t = x_t - x_{t-1}$, де Δy_t , Δx_t – відносна місячна зміна експорту (імпорту) лісопродукції та обмінного курсу національної валюти відповідно.

θ_i – специфічний параметр країни, незмінний в часі;

u_{it} – помилка, яка випадково змінюється в часі.

Специфікація даної моделі посиляється на дослідження в якому система рівнянь експорту (імпорту), обмінного курсу та допоміжних змінних може бути зменшена до авторегресійної моделі експорту (імпорту) та обмінного курсу тобто тільки з цими двома змінними і помилкою.

Модель (1) є привабливою порівняно з великою структурною економетричною моделлю, тому що вона потребує набагато менше інформації, а результати ніяк не залежать від теорії та різного роду обмежень, які обираються для побудови великої структурної моделі. Вона дозволяє прогнозувати повний динамічний ефект обмінного курсу на експорт (імпорт), беручи до уваги коригування всіх інших змінних, що відносяться до моделі.

Оцінка моделі (1) проводилась звичайним методом найменших квадратів. Величина відставання була такою: $p = q = 6$ міс. для підрахування піврічної варіації торгівлі.

Тест на одиничний корінь. Коли часові ряди інтегровані, тобто мають одиничні корені, стандартні статистичні методи, зокрема метод найменших квадратів, може показувати взаємозв'язок між змінними, які насправді є незалежними. Щоб перевірити на одиничні квадратні корені для кожного часового ряду регресії був застосований тест Дікі-Фулера:

$$y_t - y_{t-1} = a + by_{t-1} + \sum_{r=1}^s c_r (y_{t-r} - y_{t-r-1}) + dt + \omega_t, \quad (2)$$

де ω_t – помилка, яка згідно з припущенням має властивість білого шуму.

Якщо $H_0: b = 0$, одиничний корінь не може бути відхилений, тому були взяті перші (прості) різниці і стаціонарність різниць часових рядів знову була перевірена.

Причинність за Гренжером. Кореляція необов'язково означає причинність у будь-якому значенні цього слова. Економетричне моделювання сповнене дивовижними зв'язками, які просто хибні або такі, що не мають сенсу. Цікаві приклади включають позитивну кореляцію між заробітною платнею вчителів і споживанням алкоголю та надзвичайно позитивну кореляцію між рівнем смертності у Великобританії та часткою шлюбів зареєстрованих в англійській церкві [10]. Підхід Гренжера [11] означає чи може додавання лагованої змінної у модель покращити її.

Короткострокові та довгострокові ефекти. Згідно з рівнянням (3) у короткостроковому періоді статичний ефект обмінного курсу на обсяг торгівлі становив:

$$\beta = \sum_{k=1}^q \beta_k, \quad (3)$$

де β – короткострокова еластичність експорту щодо обмінного курсу валют.

Довготерміновий динамічний ефект зміни обмінного курсу на експорт був виміряний за допомогою довгострокового коефіцієнта (мультиплікатора):

$$LRE_{X \rightarrow Y} = \beta^* = \frac{\beta}{1 - \sum_{k=1}^p \alpha_k}, \quad (4)$$

де β^* – довгострокова еластичність експорту щодо обмінного курсу.

Для моделей експорту деревинної продукції з України до Німеччини та Польщі були використані дані Держкомстату з січня 2003 року по серпень 2009 року, для моделей експорту деревинної продукції з України до Туреччини – дані Держкомстату з січня 2005 по серпень 2009 року.

Результати дослідження. Часові ряди обмінного курсу євро і турецької ліри щодо гривні є інтегрованими першого порядку $I(1)$, тоді як часові ряди експорту деревинних товарів інтегровані нульового $I(0)$ або першого $I(1)$ порядку. Перші різниці всіх часових рядів – стаціонарні (табл. 1).

Таблиця 1

Тест на одиничний корінь для часових рядів українського експорту деревинної продукції за основними країнами-імпортерами

Назва товару	Місце призначення	<i>t</i> -статистика тесту Дікі-Фулера	
		<i>у</i>	Δu
4407100000 пиломатеріали хвойні, м ³	Німеччина	-2,43	-8,66*
4407910000 пиломатеріали дубові, м ³		-6,24*	-
4412000000 фанера клеєна, м ³		0,40	-8,20*
4403200000 лісоматеріали хвойні, м ³	Польща	-2,23	-7,78*
4403203000 лісоматеріали із сосни звичайної, м ³	Туреччина	-3,57*	-
4403910000 лісоматеріали з дубу, м ³		-4,49*	-
4407100000 пиломатеріали хвойні, м ³		-3,91**	-

Примітка. Гіпотеза про те, що часовий ряд має одиничний корінь була відхилена при: *=1 %, **=5 %.

Тест причинності Гренжера показав, що експорт деревинної продукції може бути краще пояснений включенням змінної обмінного курсу валют (ніж без неї) у модель лише для двох товарних позицій (табл. 2).

Таблиця 2

Короткострокові та довгострокові ефекти зміни обмінного курсу валют на експорт деревинної продукції за основними країнами-імпортерами

Назва товару	Місце призначення	Еластичність		<i>F</i> -статистика причинності Гренжера
		короткострокова	довгострокова	
4407100000 пиломатеріали хвойні, м ³	Німеччина	-0,098	-0,071	0,42
4407910000 пиломатеріали дубові, м ³		-0,149	-0,054	1,26
4412000000 фанера клеєна, м ³		0,095	0,044	1,78
4403200000 лісоматеріали хвойні, м ³	Польща	-0,002	-0,002	2,56*
4403203000 лісоматеріали із сосни звичайної, м ³	Туреччина	-0,042	-0,027	1,14
4403910000 лісоматеріали з дубу, м ³		-0,096	-0,044	1,09
4407100000 пиломатеріали хвойні, м ³		-0,070	-0,031	2,79*

Примітка. Нульова гіпотеза була відхилена при *=5 %.

Як видно з таблиці 2 за всіма деревинними товарами крім фанери клеєної еластичність є від'ємною. Крім того по більшості груп товарів за абсолютною величиною з часом еластичність зменшується. В цілому потрібно відзначити, що експорт деревинних товарів з України до країни ЄС і Туреччини від зміни обмінного курсу валют є нееластичним.

Векторні авторегресійні моделі по всіх товарних групах експорту деревинної продукції з України в країни ЄС і Туреччину є стабільними, оскільки всі характеристичні корені оцінених моделей по модулю менші за одиницю, тобто лежать в середині одиничного круга [13].

Потрібно підкреслити, що на сучасному етапі розвитку світового господарства зміна обмінного курсу валют є важливим чинником посилення або послаблення конкурентних позицій країни на світових ринках. З листопаду 2008 року по грудень 2009 року українська гривня порівняно з євро і турецькою лірою обезцінилась приблизно на 60 %, що стало значним стимулом до експортної діяльності, водночас імпорт став менш вигідним. Як зазначає В. Стельмах [14]: “Ефективна реалізація валютної політики в умовах формування ринкової економіки сприятиме становленню конкурентоспроможних товаровиробників, сталому поліпшенню макроекономічних показників й економічному розвитку країни”.

Висновки. Експорт деревинної продукції з України в Німеччину, Польщу і Туреччину від зміни обмінного курсу валют є нееластичним. Проте даний макроекономічний інструмент можна використовувати у сукупності з іншими інструментами зовнішньоекономічної політики щодо посилення або послаблення конкурентних позицій національних виробників деревинної продукції на зовнішніх ринках.

Література

- Buongiorno J., Zhu S., Zhang D., Turner J., Tomberlin D. The global forest products model: Structure, estimation, and application. – Amsterdam: Academic Press, 2003. – 291 p.
- AF&PA News (undated) and forest industry leaders letter to the president, dated August 17, 2001. [Електронний ресурс] / Американська лісова та паперова асоціація. – Режим доступу: <<http://www.afandpa.org>>

3. Adams D.M., McCarl B.A., Homayounfarrok L. The role of exchange rates in Canadian–United States lumber trade / D.M. Adams, B.A. McCarl, L. Homayounfarrok // *Forest Science*. – 1986. – No 32. – P. 973–988.
4. Buongiorno J., Chavas J.-P., Uusivuori J. Exchange rates, Canadian lumber imports, and United States prices: a time-series analysis / J. Buongiorno, J.-P. Chavas, J. Uusivuori // *Canadian Journal of Forest Research*. – 1988. – No 18. – P. 1587–1594.
5. Uusivuori J., Buongiorno J. Short and long-run effects of changes in exchange rates on United States Import of paper from Finland and Sweden / J. Uusivuori, J. Buongiorno // *Scandinavian Journal of Forest Research*. – 1990. – No 5 – P. 285–296.
6. Jennings S., Adamowicz W., Constantino L. The Canadian lumber industry and the macroeconomy: a vector autoregression analysis / S. Jennings, W. Adamowicz, L. Constantino // *Canadian Journal of Forest Research*. – 1991. – No 21. – P. 288–299.
7. Sarker R. A maximum-likelihood cointegration analysis of Canadian lumber exports / R. Sarker // *Canadian Journal of Agricultural Economics*. – 1993. – No 41. – P. 97–110.
8. Wisdom H.W., Granskog J.E. The effect of exchange rates on southern pine export / H.W. Wisdom, J.E. Granskog // *Forest Products Journal*. – 2003. – No 53. – P. 19–23.
9. Bolkesjo T.F., Buongiorno J. Short and long-run exchange rate effects on forest product trade: Evidence from panel data / T.F. Bolkesjo, J. Buongiorno // *Journal of Forest Economics*. – 2006. – No 11. – P. 205–221.
10. EViews 6 User's Guide I. – Quantitative Micro Software, 2007. – P. 412–413.
11. Granger C. Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods / C. Granger // *Econometrica*. – 1969. – No 37. – P. 424–438.
12. Hamilton J.D. *Time Series Analysis*. – Princeton: Princeton University Press, 1994. – 799 p.
13. Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економетричні методи у фінансах: навч. посібник. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
14. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

УДК 658

К. Б. ГРАНЬКО

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано сутність і значення стратегічного управління на підприємстві. Розглянуто взаємодію ресурсів підприємства та досліджено ресурсний підхід до формування стратегії підприємства.

Essence and value of strategic management is analysed on an enterprise. Co-operation of resources of enterprise is considered and resource approach is investigational to forming of strategy of enterprise.

Ключові слова: стратегічне управління, ресурси підприємства.

Вступ. Перехід до ринкових відносин кардинально змінює погляди на стратегічне планування та якість формування стратегій підприємства, що створює умови для найкращого використання наявних ресурсів у процесі складання прогнозів діяльності та планів майбутнього розвитку. Крім того, наявність стратегічного плану завжди вважалась ознакою професійності роботи будь-якої організації, підкреслюючи фаховість та піднімаючи його імідж.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати сутність і значення стратегічного управління, розглянути значення ресурсного підходу до формування стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Кількість літератури, присвяченої розробці поняття стратегії, значна і невпинно зростає. Аналіз наукової літератури показав, що в сьогоденні відсутній єдиний термінологічний підхід до визначення сутності стратегічного управління. Визначення цього поняття, знайдені в літературних джерелах, представлені в таблиці 1.

Більшість авторів представляє поняття стратегічного управління як процес (Д. Шендел, К. Хаттер, Дж. Хіггінс, Дж. Пірс, Р. Робісон, В. Ляско, О. Кібанов). Найбільш вдалими є визначення, запропоновані І. Ансоффом та А. Люкшиновим, стратегічного управління як діяльності. У Великій Радянській енциклопедії під діяльністю розуміють “форму відношення до оточуючого світу, що полягає у його доцільній зміні і перетворенні на користь людей” [10]. Вона включає мету, засоби, результат і сам процес. Таким чином, поняття “діяльність” ширше, ніж “процес”.

Мета стратегічного управління – це побудова такої динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів (як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів), удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для підвищення його конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі.

“Стратегічне управління”

Визначення поняття	Автор
1. Це “процес визначення та встановлення зв’язків організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей, спробі досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням за рахунок такого розподілення ресурсів, які дозволять ефективно та результативно діяти організації та її підрозділам” [1]	Д. Шендел, К. Хаттер
2. Це “набір рішень та дій з формулювання і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти мети організації” [2]	Дж. Пірс, Р. Робінсон
3. Це “процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням” [3]	Дж. Хіггінс
4. Це діяльність, пов’язана “з постановкою цілей і завдань організації і з підтримкою ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй домагатися своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог” [4]	І. Ансофф
5. Це “діяльність по забезпеченню реалізації цілей організації в умовах динамічного, мінливого і невизначеного середовища, що дозволяє оптимально використовувати існуючий потенціал і залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог” [5].	А. Люкшинов
6. Це “таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації що відповідають виклику з боку оточення і що дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей” [6]	О. Віханський
7. Це “раціональне прийняття рішень, в результаті яких ресурси компанії протиставляються можливостям, запропонованим умовами конкуренції” [7]	Р. Фюрер, К. Чахарбаджи
8. Це “набір дій та рішень, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для досягнення цілей підприємства” [8]	В. Ляско
9. Це “процес, що охоплює дії керівників організації по розробці, реалізації та коригуванню стратегії” [9]	О. Кібанов

Стратегічне управління дозволяє направити ресурси компанії на виконання діяльності, необхідної для щорічної реалізації ділових планів, результати яких можуть виявитись в підвищенні задоволеності споживача, скороченні не пов’язаних з діяльністю компанії витрат, підвищенні цінності компанії для інвесторів, викреслити можливість появи потенційно суперечливих планів фінансів, маркетингу, технології та виробництва, направляти ресурси на досягнення фінансових планів [11].

Ресурси і можливості можна черпати з різних сфер діяльності організації, і задача розробників стратегії полягає в тому щоб визначити, які з них доцільно застосувати для того, щоб вирізнитись з-поміж конкурентів. Ресурси можуть бути такими, що підвищують конкурентоспроможність компанії шляхом зменшення затрат (наприклад виробнича потужність, виробничий процес, доступ до сировини тощо); можуть бути використані для диференціації діяльності (досвід роботи на ринку, канали розподілу, торгіві марки тощо); мають вплив на ринкову владу (розміри фірми, фінансові можливості тощо); ускладнюють іншим вихід на ринок (патенти, доля ринку тощо).

На рис. 1 представлено схему ресурсного підходу до формування стратегії.

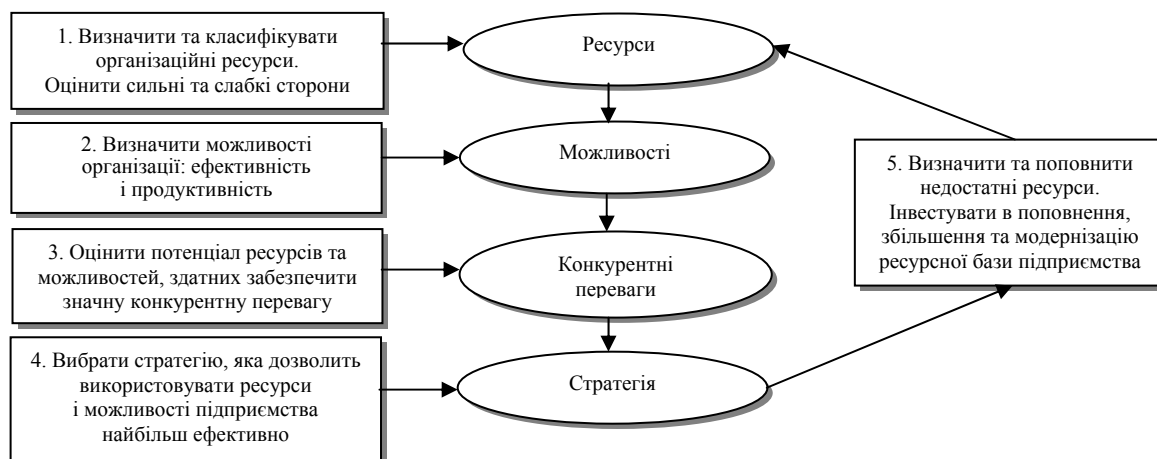


Рис. 1. Схема ресурсного підходу до формування стратегії підприємства [7]

Підприємство може досягти загальних цілей за умови збалансованості стратегій, обґрунтованості взаємодії окремих її видів, що буде сприяти їхньому взаємопідсиленню, тобто досягненню ефекту синергії. Узгодження пристосування їх одна до одної та до стратегій вищого рівня, ефективно реалізує окремі напрямки діяльності, а координація між окремими видами стратегій поєднує ці види діяльності – як виробничі, так і управлінські.

Головною ціллю стратегічного управління на підприємстві є забезпечення раціонального розподілу ресурсів між напрямками діяльності та ефективне їх використання для досягнення поставлених стратегічних цілей. Досягнення цих цілей насамперед залежить витрат ресурсів. Невизначеність майбутніх подій, а тому і витрати ресурсів будуть супроводжуватись тим чи іншим рівнем ризику. Зведення ризику до мінімуму потребує додаткових витрат, тому при розробці ресурсних стратегій необхідно обґрунтувати можливий рівень ризику, який бере на себе керівництво при використанні ресурсів з максимальною віддачею.

В умовах ринкової економіки процес ресурсного забезпечення діяльності підприємства має форму закупівлі, тобто керівники підприємства визначають кількість, якість, ціну, терміни поставки та постачальників окремих видів ресурсів, спираючись на попит та можливості ринку, потреб виробничих процесів для виготовлення необхідної продукції.

Ресурсне забезпечення стратегій підприємства суттєво залежить від ситуації на ринках, що їх постають. Обмеженість природно-сировинних ресурсів та їх щорічне зменшення призводить до стрімкого зростання цін на ресурси. Розвиток ресурсозберігаючих технологій, використання штучних матеріалів та різного роду замінників – це ті шляхи, за допомогою яких підприємства намагаються подолати дефіцит окремих ресурсів. До того ж постачання деяких ресурсів залежить від політичних обмежень стосовно різних країн.

І. Ансофф пропонує ресурсні потреби підприємства визначати через “зони стратегічних ресурсів”, які характеризують ситуацію із забезпеченням окремими видами ресурсів потреб підприємства. Зона стратегічних ресурсів – це сегмент ринку, де діє певна сукупність підприємств-постачальників, що можуть забезпечити виведення на ринок товарного асортименту підприємства й сприяти функціонуванню його виробничо-управлінської системи [4].

Підприємства працюють з різними зонами стратегічних ресурсів в залежності від виробничих потреб та обраної стратегії, перелік яких зумовлюється особливостями внутрішнього та зовнішнього середовища. До основних груп стратегічних ресурсів відносяться ресурси: матеріально-сировинні; технічні; технологічні; трудові; енергетичні; інформаційні та фінансові. Ресурсний підхід до планування діяльності підприємства було розглянуто А. Градовим [12].

Взаємодія ресурсів підприємства показана на рис. 2.

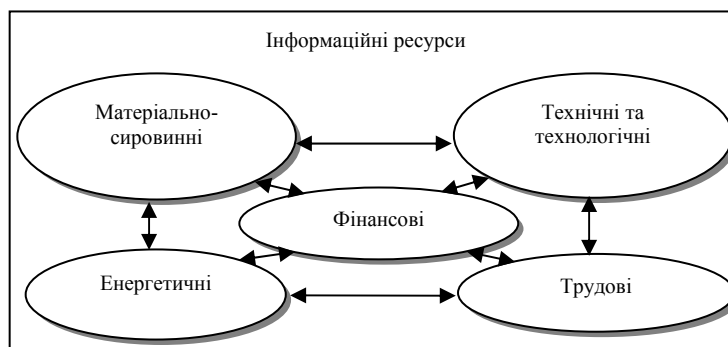


Рис. 2. Схема взаємодії ресурсів підприємства [13]

Основна мета стратегічного планування ресурсної бази полягає в забезпеченні підприємства сировиною, матеріалами, паливом, запчастинами, обладнанням, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами.

Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначаються роллю, яку відіграє той чи інший ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу цін окремих ресурсів на показники ефективності роботи підприємства. Доступність ресурсів може бути охарактеризована через їхню унікальність, а також через складність постачання.

Процес забезпечення матеріально-сировинними ресурсами можна спростити за допомогою системи організаційних, економічних і технічних заходів, через які відбувається взаємозв'язок ресурсних стратегій між собою, а також з такими функціональними стратегіями: маркетинговою стратегією – через пошук і розвиток зон стратегічних ресурсів, стратегією наукових досліджень та розробок – через розробку відповідних методів взаємозаміни ресурсів тощо.

З метою безперервного забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, паливом та іншими матеріально-сировинними ресурсами планується певний обсяг оборотних коштів, які складаються із засобів, вкладених у фонди обігу (товарні запаси, грошові ресурси, необхідні для забезпечення безперервного обігу товарів, грошей у розрахунках з постачальниками), та грошей, вкладених в обігові кошти (тара, матеріали для господарських потреб, малоцінні та швидкозношувані предмети, паливо, витрати майбутніх періодів). Правильна організація обігу оборотних коштів можлива за умови врахування зв'язків стратегій матеріальних і фінансових ресурсів.

Забезпеченість підприємства технічними та технологічними ресурсами дозволить підприємству вчасно виробляти обсяги запланованих робіт, створювати або реконструювати виробництво, розширювати діючі потужності, своєчасно замінювати обладнання у відповідності до нової технології на основі наукових досліджень і розробок збільшувати темпи розвитку виробництва, тим самим підвищуючи конкурентоздатність підприємства. Та виводячи його на лідируючі позиції на ринку.

Безумовним фактором забезпечення функціонування будь-якого підприємства є залучення персоналу з певними кількісними, структурними та якісними характеристиками. У виробничому потенціалі трудові ресурси – найбільш активний фактор, який дає змогу потенціалу адаптуватися до змін і розвиватися. Будь-які зміни на підприємстві зумовлюють зміни вимог до персоналу, тому в залежності від обраної стратегії, потреби підприємства у трудових ресурсах змінюються. Стратегії відносно трудових ресурсів передбачають добір, заміщення, навчання, перекваліфікацію, закріплення, звільнення кадрів тощо. З іншого боку, стратегії відносно трудових ресурсів розраховані на відповідні заохочення персоналу для забезпечення ефективності функціонування підприємства: заробітну плату, соціальне страхування, пенсійне забезпечення, витрати на створення робочих місць з певними умовами праці, обладнанням, що відповідає розвитку науково-технічного прогресу та міжнародної конкуренції.

Стратегії енергопостачання пронизують всю виробничу діяльність не тільки окремих підприємств, а й держави в цілому, тому відіграють значущу роль у розвитку економіки України. Властивості енергії як ресурсу полягають в тому, що енергія легко трансформується з одного виду в інший. Це дає змогу пристосувати її до всіх особливостей виробництва всередині підприємства. Достатній обсяг енергії може замінити живу працю машиною. Споживання енергії в матеріальному виробництві обернено пропорційне витратам робочої сили. Проте дефіцит енергії та борги за її постачання змушують підприємства ретельно досліджувати енергомісткість власного виробництва, щоб скласти свій оптимальний енергетичний бюджет у межах існуючих обмежень.

Інформація як ресурс має найбільшу цінність, є невід'ємною складовою виробничого потенціалу підприємства, існує та впроваджується у виробництво у вигляді знань, навичок та досвіду персоналу підприємства, збирає дані про ринки збуту та різного роду маркетингову інформацію та ін. Інформаційні ресурси відіграють найважливішу роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, бо регулюють споживання ресурсів, заміну одних іншими, їх економію, тому що містять передовий досвід функціонування процвітаючих підприємств.

Фінансові ресурси, їх обсяги та джерела формування є фундаментом стратегічного ресурсозабезпечення підприємства. Закупівля ресурсів інших типів залежить від наявності певних обсягів грошових ресурсів та можливостей їх використання. Загалом розробка та здійснення фінансових стратегій – це розподіл наявних фінансів між стратегіями, що утворюють прибутки, та тими стратегіями, які потребують інвестування. Тому всі стратегії підприємства носять фінансово-економічний характер – очікувані результати та витрати, дисконтовані з урахуванням змін у зовнішньому середовищі. Розвиток виробництва та підвищення його ефективності є основою для збільшення обсягу фінансових ресурсів, що інвестуються у сферу виробництва.

Процес функціонування будь-якого підприємства носить циклічний характер: залучаються необхідні фінансові ресурси, поєднуються з виробничим процесом, реалізується вироблена продукція та отримуються фінансові результати. Тобто фінансові ресурси перебувають у постійній динаміці, переходячи з однієї фази виробничо-господарської діяльності в іншу. Наявність фінансових ресурсів у необхідних розмірах та ефективно їх використання є основою підвищення конкурентоспроможності підприємства та його існування в довгостроковій перспективі.

Результати дослідження. Підсумовуючи, слід зауважити, що для забезпечення фінансової стабільності підприємств у довгостроковій перспективі необхідно більше уваги приділяти стратегічному плануванню ресурсної бази підприємств. Дістало подальшого розвитку уявлення та визначення категорії “стратегічне управління”, розглянуто взаємодію ресурсів та ресурсний підхід до формування стратегії підприємства. Вперше визначено циклічний взаємозв'язок та надзвичайну позицію ресурсів у стратегічному плануванні на підприємстві, на основі аналізу визначень стратегічного управління. Незвичайна позиція ресурсу полягає в тому, що він одночасно є необхідною та доцільною умовою для розробки стратегії підприємства у довгостроковій перспективі: тільки на базі наявних ресурсів будується стратегія підприємства. З іншого боку, у процесі розвитку та поглибленні впровадження обраної стратегії, при змінах внутрішнього та особливо зовнішнього середовища, необхідне постійне оновлення та залучення додаткових ресурсів. Тому розвиток підприємства згідно стратегічного плану припускає такий взаємозв'язок: “ресурси–стратегічний план–ресурси”.

Література

1. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceeding. August, 1972. – P. 56–57.
2. Pearce J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management, 2nd ed. Homewood, Ill: Richard D. Irvin, 1985. – P. 6.
3. Higgins J.M. Organizational Policy and strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1983. – P. 3.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – С. 239–296.
5. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – С. 7.

6. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999. – С.32.
7. Rainer Feurer, Kazem Chaharbaghi and John Wargin, “Developing creative teams for operational excellence”, International journal of operations and production management, 16(1), 1996. – P. 5–18.
8. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие / В.И. Ляско. – М.: Экзамен, 2005. – С. 14.
9. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 195.
10. Большой Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1987. – С. 382.
11. Juran J.M. Strategic Quality Management. – Juran's Quality Control Handbook, chapter 6. – McGra-Hill, Inc, 1992.
12. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под ред. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999. – С. 21.
13. Шершнева З.Е. Стратегическое управление: учебник. – К.: КНЭУ, 2004. – С. 318.

УДК 330.322.5:334.716

Д. О. ГУДАНІЧ

Первомайський політехнічний інститут

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

У статті представлено методіку, що дозволяє оцінити рівень інвестиційної привабливості регіонів, забезпечити умови для оптимального використання наявного інвестиційного потенціалу.

The article presents the technique which allows to estimate the level of investment appeal of regions, and to create the conditions for the optimal usage of the present investment potential.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційний ризик.*

З погляду процедури вибору інвестиційні рішення належать до найбільш складних рішень. Вони засновані на багатоваріантному, багатокритеріальному оцінюванні цілого ряду чинників і тенденцій, які мають різний характер. Оцінювання інвестиційної привабливості території є найважливішим аспектом прийняття будь-якого інвестиційного рішення. Чим складніше ситуація в регіоні, тим більшою мірою досвід та інтуїція інвестора повинні спиратися на результати оцінювання інвестиційного клімату.

Теоретико-методологічні питання оцінки інвестиційної привабливості регіонів, підприємств знайшли відображення в працях зарубіжних учених-економістів, зокрема Ю. Блеха, Е. Бріггема, У. Гетце, У. Шарпа [7] та ін. Питання, пов'язані з залученням інвестицій, та проблеми формування інвестиційно привабливого середовища були розглянуті в роботах таких вітчизняних вчених як І. Бланк [3], А. Пересада [4], Н. Чеботарьова, Н. Денисенко та багатьох інших. У роботах показано, що розвиток економіки кожної країни залежить від багатьох факторів, але визначаючим та ведучим фактором розвитку економіки в цілому в сучасних умовах є інвестиційна активність.

Більшість економістів однаково трактує зміст поняття інвестиційного клімату, але при конкретизації його структури, методик оцінювання думки учених істотно різняться.

Різні автори в літературі надають такі визначення інвестиційного клімату:

- це сукупність умов, що забезпечують ефективність та надійність повернення вкладених коштів;
- можна визначити як сукупність нормативно-правових, соціальних, економічних та екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу в економіці.
- це особлива підсистема в інституційній системі економіки, яка покликана створити передумови для якнайкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку науково-технологічного оновлення продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Масштаби території України визначають різку міжрегіональну економічну, соціальну і політичну різницю, і потенційний інвестор тільки за наявності достатньої інформації про інвестиційний клімат може вибрати регіон з якнайкращими умовами інвестування. Проте автоматичне перенесення відомих і апробованих у міжнародній практиці методичних підходів до оцінювання інвестиційного клімату України було б не зовсім правильним.

Як наслідок, останніми роками був виконаний ряд різних оцінювань інвестиційної привабливості регіонів України, причому не тільки вітчизняними, а й зарубіжними дослідниками, компаніями та агентствами. Інформація про інвестиційний клімат міститься в регіональних рейтингах інвестиційної привабливості (інвестиційний клімат).

У зв'язку з цим можна запропонувати фактори оцінювання інвестиційного клімату на промислових підприємствах, за допомогою яких можна буде більш точно та правильно здійснити інвестиційний аналіз привабливості об'єкта інвестування (табл. 1) [4]. Вивчення вітчизняного і зарубіжного досвіду оцінювання інвести-

ційного клімату показує, що часто не враховується ряд важливих методологічних положень, вироблених сучасною економічною наукою.

Таблиця 1

Фактори оцінювання інвестиційного клімату на промислових підприємствах

Комплексний фактор	Складові комплексного фактору
Характеристика економічного потенціалу	Забезпеченість регіону ресурсами, біокліматичний клімат, наявність вільних земель для виробничого інвестування, рівень забезпеченості енергетичними та трудовими ресурсами, розвинутість науково-технічного потенціалу й інфраструктури
Загальні умови господарювання	Екологічна безпека, розвиток галузей матеріального виробництва, обсяги незавершеного будівництва, рівень зношеності основних виробничих фондів, розвиток бази будівництва
Зрілість ринкового середовища в регіоні	Розвинутість ринкової інфраструктури, вплив приватизації на інвестиційну активність, інфляція та її вплив на інвестиційний процес, рівень заангажованості населення в інвестиційний процес, розвинутість конкурентного середовища підприємництва, місткість місцевого ринку збуту, інтенсивність міжгосподарських зв'язків, експортні можливості, присутність іноземного капіталу
Політичні чинники	Рівень довіри населення до регіональної влади, відносини між центром та регіональною владою. Рівень соціальної стабільності, стан національно-релігійних відносин
Соціальні та соціокультурні особливості	Рівень життя населення, житлово-комунальні умови, розвинутість медичного обслуговування, поширеність алкоголізму та наркоманії, рівень злочинності, величина реальної зарплати, вплив міграції на інвестиційний процес, ставлення населення до вітчизняних та зарубіжних підприємств, умови роботи для іноземних спеціалістів
Організаційно-правові аспекти	Ставлення влади до іноземних інвесторів, дотримання законодавства органами державної влади, рівень оперативності при прийнятті рішень та реєстрації підприємств, доступ до інформації, рівень професіоналізму місцевої адміністрації, ефективність діяльності правоохоронних органів, умови переміщення товарів, капіталу та робочої сили, ділові якості й етика місцевих підприємств
Фінансові чинники	Доходи місцевих бюджетів, доступ до фінансових ресурсів з державного та місцевого бюджетів, доступ до кредиту в іноземній валюті, рівень банківського відсотка, розвинутість банківської співпраці, питома вага довгострокових кредитів, сума вкладів на душу населення, частка збиткових підприємств

На підставі викладеного можна зробити такі припущення:

1. Інвестиційний клімат країни і регіонів у літературі розглядається, як правило, з позиції абстрактного стратегічного інвестора, який прагне до прискореного, максимального, безперешкодного отримання прибутку, але капітал буває різний (промисловий, торговий, позиковий, акціонерний), як і інвестиції, а інвестори мають різні цілі. Позиковий капітал, орієнтований на максимальний прибуток у короткостроковому періоді, діє через фінансові та портфельні інвестиції. Промисловий капітал разом з прибутком прагне до постійного впливу та контролю за діяльністю підприємства, корпорації, регіону, що зумовлює бажання інвестора встановити відносини в довгостроковому періоді, також брати участь у процесі прийняття рішень і в управлінні підприємством. Заради останньої мети інвестор готовий погодитися з певним зниженням прибутковості від інвестування капіталу в короткостроковій перспективі. Цей капітал діє через реальні, прямі, капіталоутворюючі інвестиції в людину. Для всіх різновидів інвестицій необхідний різний інвестиційний клімат.

2. Об'єкт інвестування (одержувач інвестицій) та інвестор мають, як правило, різні цілі: об'єкт інвестування прагне вирішити комплекс соціально-економічних завдань при мінімумі залучених в обіг коштів; інвестор – отримати максимум прибутку і закріпитися на ринках, в економічних системах на довгостроковий період. Отже, інвестиційний клімат повинен відповідати балансу інтересів.

3. Інвестиційний клімат має враховувати в розвитку відразу два напрями: з одного боку, повинен бути стабільним протягом тривалого часу, з іншого – достатньо гнучким.

4. Об'єктивна необхідність залучення в економіку інвестицій інноваційного характеру зумовлює особливі вимоги до інвестиційного клімату, його складових, механізму інвестування.

5. При формуванні інвестиційного клімату країни або її регіону необхідно враховувати особливий аспект соціальних завдань – розвиток людською капіталу.

6. Інвестиційний клімат не повинен порушувати комплексні властивості економічної стійкості та економічної безпеки економічних систем.

7. Створення інвестиційного клімату регіону повинне бути пов'язане з оцінкою ефективності інвестування в даний регіон, з урахуванням позитивності змін соціально-економічної системи в цілому.

Найбільш поширеним методом, що застосовується в оцінюванні інвестиційного клімату, є ранжування регіонів. У результаті цієї процедури складається рейтинг, тобто лінійний ряд об'єктів, у якому вони за послідовним вибором ознак перебувають на рівній відстані один від одного. Кожному з них присвоюють поряд-

ковий номер (ранг), що відповідає його місцю в загальному ряду. Найбільш привабливому, з погляду доцільності інвестування, об'єкту зазвичай присвоюють перший ранг. На основі як рейтингів, так і абсолютних значень показників здійснюється групування. У цьому випадку кожен регіон зараховують до певного класу (типу) об'єктів, виділеного експертами за поєднанням умов інвестування і рівнем переваги для інвестора.

Можна виділити три найбільш характерні підходи до оцінювання інвестиційного клімату [2].

Перший підхід є звуженим. Він базується на оцінюванні динаміки валового внутрішнього продукту, національного доходу й обсягів виробництва промислової продукції; динаміки розподілу національного доходу; пропорції заощадження та споживання; ходу приватизаційних процесів; стану законодавчого регулювання інвестиційної діяльності; розвитку окремих інвестиційних ринків, зокрема фондового і грошового.

Другий підхід – розширений, факторний. Він ґрунтується на оцінюванні набору факторів, що впливають на інвестиційний клімат. Серед них: характеристика економічного потенціалу; загальні умови господарювання; зрілість ринкового середовища в регіоні; політичні фактори; соціальні і соціокультурні; організаційно-правові; фінансові фактори.

Особливостями багатофакторного підходу до оцінювання інвестиційного клімату є: протилежність кате-горій інвестиційного клімату й інвестиційного ризику, розмежування понять інвестиційного та підприємницького клімату; зв'язок інвестиційного клімату з інвестиціями в реальний сектор економіки; наголос на об'єктивний характер інвестиційного клімату країни (регіону), його незалежність від волі окремих інвесторів, зв'язок інвестиційного клімату з інвестиціями в основний капітал, багаторівневий характер цього підходу, зв'язок інвестиційного клімату з інвестиційним потенціалом та умовами діяльності інвестора; пріоритет якісної оцінки факторів при класифікації регіонів.

При факторному підході до оцінювання інвестиційного клімату економічних систем різного рівня зведеним показником може виступати сума множини середньозважених оцінок за всіма факторами:

$$Q = \sum (X_j + P_j), \quad (1)$$

де Q – сумарна зважена оцінка інвестиційного клімату, регіону, галузі; X_j – середня бальна оцінка j -го фактора для регіону, галузі; P_j – вага j -го фактора.

Зведений показник оцінки інвестиційного клімату може слугувати певним критерієм привабливості тієї або іншої економічної системи для здійснення інвестицій. Також він може бути доповнений інформацією про розвиненість тих або інших факторів, що здійснюють безпосередній вплив на стан і динаміку інвестиційного клімату. І при прийнятті рішення про об'єкт вкладення коштів кожний інвестор має право орієнтуватися на свій набір факторів.

Третій підхід – ризиковий. Прихильники цього підходу як складові інвестиційного клімату розглядають два основні варіанти: інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики; інвестиційні ризики і соціально-економічний потенціал.

Інвестиційні ризики оцінюються з позиції вірогідності втрат інвестицій та доходу. Серед цих ризиків ураховуються: економічний, фінансовий, політичний, соціальний, екологічний, кримінальний і законодавчий. На основі великої групи показників оцінюється рейтинг кожного регіону в цілому, по кожному блоку інвестиційного потенціалу, і по кожному ризику.

На основі висловлених методологічних міркувань проаналізуємо переваги та недоліки методів оцінювання інвестиційного клімату.

Як основний показник оцінки інвестиційної привабливості економічної системи, в тому числі регіональної, прихильники звуженого підходу пропонують взяти рівень прибутковості використовуваних активів, що розраховується за двома варіантами відношення: прибутку від реалізації товарів і послуг до загальної суми використовуваних активів та балансового прибутку до загальної суми використовуваних активів.

Цей підхід привертає увагу відносно простотою аналізу і розрахунків. Він універсальний, і його можна використовувати для дослідження інвестиційного клімату в економічних системах різного рівня. У ньому врахована головна мета підприємницької діяльності будь-якого інвестора – отримання прибутку і повернення вкладених коштів через певний проміжок часу. Проте він не відповідає більшості методологічних підходів. У ньому не відображений баланс інтересів, а інвестиційний клімат не пов'язаний з інноваційним типом розвитку й економічною стійкістю. Цей метод взагалі ігнорує об'єктивні зв'язки фактора інвестицій з іншими ресурсними факторами розвитку економічних систем.

Найбільше відповідає більшості методологічних вимог факторний метод оцінювання інвестиційного клімату. До його переваг можна зарахувати: урахування взаємодії багатьох факторів-ресурсів, а також ієрархічності національної економічної системи; використання статистичних даних, що нівелюють суб'єктивізм експертних оцінок; диференційований підхід до різних рівнів економіки, регіонів при визначенні їх інвестиційної привабливості; прагнення забезпечити максимально ефективне використання всіх можливих джерел інвестицій.

Сформульовані вище додаткові методологічні вимоги до характеристики інвестиційного клімату дають змогу запропонувати ряд напрямів удосконалення факторного методу його оцінювання. Це поєднання інтересів інвесторів і соціально-орієнтованої економічної системи країни, регіону, що інвестується, а також урахування необхідності структурних перетворень і забезпечення економічної стійкості країни або регіону; на-

голос на оцінку стану, розвитку й ефективного використання науково-технологічного та інноваційного потенціалів; структуризація інвестиційного клімату регіонів по галузях і по районах регіону держави; відображення рівня розвитку міжрегіональної кооперації і міжрегіонального поділу праці.

Ризиковий метод аналізу й оцінювання інвестиційного клімату становить інтерес, перш за все, для стратегічного інвестора. Він дає йому змогу не тільки оцінити привабливість території для інвестування, а й зіставити рівень ризику, властивий новому об'єкту вкладення інвестицій, з тим, що існує у звичному для нього регіоні ведення бізнесу. Правда, необхідно мати на увазі, що при використанні ризикового методу так само, як при першому підході, переважає врахування інтересів інвестора, причому не тільки економічних, а й політичних [6].

Із зазначеного можна зробити декілька висновків:

1. Методологія і методики оцінювання інвестиційного клімату далекі від досконалості і потребують подальших уточнень.

2. Оцінкам категорії інвестиційного клімату властивий суб'єктивізм. Прикладом тому можуть слугувати результати порівняння оцінювань інвестиційної привабливості регіонів на основі різних методів.

3. Інвестиційний клімат є досить рухомою, різноплановою характеристикою умов інвестиційної діяльності, що включає, на наш погляд, декілька рівнів оцінювання, що пов'язано з потребою в конкретизації аналізу для окремих видів і джерел інвестицій та економічних систем, що інвестуються.

Пропозиції з поліпшення інвестиційного клімату на регіональному рівні багато в чому подібні з пропозиціями з поліпшення інвестиційного клімату на макрорівні. Як можливі напрями поліпшення інвестиційного клімату на рівні регіону можуть бути запропоновані такі: регіональне законодавство, всіляка підтримка і стимулювання інвестиційної діяльності регіональними органами управління, створення і вдосконалення регіональної інфраструктури, підтримка регіональних товаровиробників.

Література

1. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р., № 22 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 13. – С. 211.

2. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. – 2003. – № 6. – С. 48–52.

3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга-Н, 2002. – 448 с.

4. Пересада А.А. Инвестиционный процесс в Украине. – К.: Лібра, 1998. – 392 с.

5. Петкова Л.О. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – 271 с.

6. Пирог О.В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону: Автореф. дис... канд. екон. наук / Дніпропетровський нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2005. – 19 с.

7. Шарп У.Ф., Александер Г.ДЖ., Бэйли Дж.В. Инвестиции / пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1998. – 1028 с.

УДК 631.115.1(477.73)

Н. В. ДАНИК

Навчально-науковий інститут економіки та управління
Миколаївського державного аграрного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Висвітлено напрями інноваційної політики фермерських господарств в Україні відносно їх підтримки, спрямованої на розв'язання протиріч між умовами використання землі і вимогами ринку.

Deals with innovative policy directions of the farms in Ukraine regarding their support aimed at resolving the conflict between the terms of land use and market demands.

Ключові слова: фермерське господарство, інноваційна політика, сільськогосподарське виробництво.

У роботі визначено, що в ході становлення більшість фермерських господарств опинились перед значними труднощами: слабка орієнтація у вимогах ринкової економіки; недостатня матеріальна і технічна озброєність виробництва (без можливостей застосування передових технологій); неналагодженість економічних зв'язків з партнерами; психологічна і організаційна невідповідність працювати в умовах ринкових відносин.

Аналіз досліджень та публікацій. Основними цілями статті є вивчення проблеми економічного обґрунтування інновацій у сільському господарстві, яка є особливо актуальною для України. Прийняття нового Земельного кодексу України означає, що розвиток її сільського господарства невідворотно став на ринковий шлях. У зв'язку із цим ключового значення набуває відповідь на питання, в якому напрямку повинні здійснюватися в ньому інновації.

Окремі питання інноваційної політики, забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур аграрного сектора економіки, у т.ч. і фермерських господарств, знайшли відображення у працях В. Андрианова, В. Андрійчука, В. Амбросова, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, Ю. Наумова, М. Маліка, В. Зіновчука, Л. Мармуль, О. Єрмакова, І. Червена, М. Долинської, А. Кредисова, А. Бідика та ін. Проте означена проблема залишається недостатньо дослідженою. Подальшого наукового обґрунтування вимагають питання інноваційного розвитку фермерських господарств з урахуванням змін ринкового середовища.

Розвиток агропромислового комплексу в Україні в умовах глибокого реформування потребує наукового обґрунтування економічних відносин між суб'єктами підприємництва різних форм власності в умовах ринкової економіки. Теоретичне узагальнення шляхів реформування та подолання кризових явищ перехідного періоду і вибір правильних орієнтирів економічного розвитку агропромислового виробництва показує, що найоптимальнішим з можливих напрямів розвитку вітчизняного підприємництва в сільськогосподарській сфері є інноваційний.

На нашу думку лише такий шлях здатний швидко і ефективно трансформувати сільськогосподарське виробництво, яке Україна успадкувала від свого недалекого минулого, перейти на рейки багатокладного, стимулювати мале і середнє підприємництво, і, в той же час, забезпечити вихід на передові рубежі світового рівня, що надзвичайно важливо і актуально для нашої держави з її сучасним аграрним потенціалом.

Фермери продовж всієї своєї діяльності борються з труднощами, які викликані певною специфікою і особливостями сільського господарства (змінні кліматичні умови, нестабільність ринкових умов, потреба в великих інвестиціях, а також висока конкуренція). Посилюються ці труднощі через нинішню ситуацію в Україні: недостатня підтримка сільського господарства державою, монополізація великими господарствами таких сфер діяльності як переробка, реалізація, постачання та послуги. Внаслідок цього у фермерів виникає дуже багато проблем, пов'язаних з їх неспроможністю протистояти неможливості вести розширене виробництво.

Велика кількість землеробів і економістів України вказують на недосконалість сучасних методів ведення сільськогосподарського виробництва, приводять фактичне виснаження й збіднення ґрунтів, піднімають проблеми контролю з боку держави за раціональним використанням земельних ресурсів та державної підтримки аграрного виробництва, але, на жаль, ці дослідження не мають цілісного характеру [3, с. 31].

Надзвичайна актуальність земельного питання в сучасних умовах вимагає вивчення зарубіжного досвіду і обґрунтування ступеня державного втручання у формування земельних відносин в Україні з метою запобігання погіршення стану земельних ресурсів та зростанню ефективності аграрного виробництва.

Говорячи про сільське господарство США, у т.ч. й фермерські господарства, треба в першу чергу враховувати той факт, що воно функціонує на підприємницькій основі. Як стверджують американські економісти, багато особливостей фермерської політики держави своїми коріннями йдуть до великої депресії, коли була природною турбота про джерела фінансування і стан справ у цілому у фермерських господарствах. Саме тоді склалася практика втручання уряду у фермерські справи [2, с. 103]. Фермерам надавалася компенсація та видавалися пільгові кредити при скороченні посівних площ, використовувалися й інші види субсидій. Це мало два наслідки: по-перше, бюджет був переважаний платежами фермерам, а по-друге, в умовах ринкової економіки фактичні сільськогосподарські видатки набагато перевищували сільськогосподарський бюджет видатків.

Хоча відповідно до урядової програми повна собівартість співвідноситься з федерально-встановленою ціною й необхідністю підтримки доходу [1, с. 70], перевищення фактичних витрат над тими, що передбачалися означало різке зменшення чистого доходу фермерів. Це в кінцевому підсумку призвело до того, що зменшилися можливості нових вкладень і почало скорочуватися споживання.

У 1995 р. було прийнято новий фермерський білл (такі акти приймаються в США кожні п'ять років), але й у ньому зберігся принцип: по-перше, платити не просто за приналежність до фермерства; а по-друге, враховувати результати діяльності й стимулювати її високі економічні показники, насамперед, за рахунок фермерської ініціативи.

Незважаючи на політичні аспекти прийняття нових фермерських біллів, які мусуються навіть в економічній американській літературі [2, с. 45], значення їх полягає все-таки в тому, що вони відбили необхідність економічно стимулювати інновації, обумовлені новими вимогами до сільськогосподарського виробництва.

Стимулююче новаторство, з якого в кінцевому результаті завжди виходять інновації, неминує має в умовах ринку ресурсозберігаючий характер. Ідея стимулюючого новаторства базується на тому, що відносно висока ціна одного фактора виробництва є економічним стимулятором технологічного забезпечення, без утрат для ефективності виробництва, заміну цього фактора більше економічним.

Загальновизнано, що шляхи технологічних змін різноманітні. Проте вибір інновацій все-таки має свою об'єктивну основу. У сільському господарстві використання землі як специфічного фактора виробництва визначається біологічними можливостями технологій, проблеми ж ефективного використання праці вирішуються шляхом розвитку механічних засобів, що забезпечують ті або інші технологічні потреби.

Самостійне значення в сільському господарстві особливо з 50-х рр. ХХ ст. набули хімічні засоби виробництва: з одного боку, вони впливали на біологічну продуктивність землі, а з іншого – заміняли механічні засоби в багатьох технологічних операціях, особливо по захисту рослин. Отже, саме навколо всіх цих факторів виробництва та впливу на ефективність господарювання і повинна була обернутися проблема інновацій.

Технологічні зміни в ринкових умовах як передумова успішного господарювання стають за певних умов неминучі. Відбувається це за двох умов. По-перше, якщо від ринку виходять цінові сигнали, що відоб-

ражають зміни й у попиті, і в самому рівні цін. По-друге, коли в нових умовах особливостей ринку економічно небезпечними стають недоліки структури витрат як з кількісної, так і з якісної точки зору. Саме така ситуація почала складатися із середини 60-х і до середини 80-х рр. ХХ ст.

Практика інновацій у фермерських господарствах привела до того, що реалізовувалися обидва аспекти, оскільки в ринкових умовах необхідно враховувати як мікроекономічні, так і макроекономічні аспекти.

Провідною формою здійснення змушених інновацій стали альтернативні шляхи технологічного розвитку. Альтернативний підхід базується на тому, що технологічні зміни розглядаються ним як ендегенний фактор усього процесу розвитку, тобто фактор, дія якого обумовлюється внутрішніми властивостями й причинами. У просторі цих властивостей і здійснюється найкращий вибір, що називається альтернативою. На можливостях альтернативних підходів і базується механізм вибору необхідних інновацій [4, с. 22].

Вихідним моментом вибору альтернатив інноваційного економічного розвитку завжди є опора на такий фактор, стан якого інтегровано визначає весь виробничий процес. У сільському господарстві таким фактором виступає земля. І цілком закономірно, що фермери, змушені звернутися до інновацій, почали здійснювати їх стосовно, насамперед, до землі. Виразилося це в альтернативному підході до систем землеробства, оскільки саме через них проявляється дієвість інших факторів виробництва і здійснюється відтворення.

Ці системи вирішують двояке завдання: забезпечують зниження витрат і екологічну чистоту. І на сьогоднішній день культури цих сівозмін – кукурудза й соя – є провідними в продукції рослинництва. Соя, крім того, виявилася універсальним продуктом і набула широкої популярності. Проблема сівозмін, з погляду розвитку фермерських господарств, має фундаментальне значення. Це впливає з того, що всі засоби виробництва в землеробстві призначені для обслуговування землі й реалізують свою ефективність лише через неї, а по-друге, реальною формою існування землі є саме практично використовувані сівозміни. Всі інновації в сільському господарстві починаються з них і ними завершуються.

Доповнення до фермерських біллів, які приймалися після 1990 р., розраховані, насамперед, на економічне забезпечення використання саме цих сівозмін як основи процвітання фермерських господарств. Досить істотною розробкою альтернативних систем використання землі є те, що в США їхнім науковим обґрунтуванням займаються в штатах регіональні дослідницькі центри сільського господарства, а методично керує соціальною комісією при департаменті сільського господарства. Практики й економісти-вчені США вважають, що рішення на основі інновацій назрілих економічних проблем фермерів ефективніше, якщо в них беруть участь в якості суб'єктів, що співпрацюють, регіональні або федеральні дослідницькі центри, спецстанови при органах федеральної і місцевої адміністрації, союзи фермерів, які виявляють проблеми, що набули особливої актуальності, займаються мобілізацією коштів для інновацій, оскільки більшість із них поодиночки впровадити неможливо.

Висновки. Таким чином, найзагальніший теоретичний і практичний висновок із обґрунтування необхідності інновацій у господарсько-економічній діяльності фермерів є в тому, що ці інновації зароджуються, по-перше, з протиріччя між умовами використання землі і вимогами ринку до її продукту, а по-друге, із об'єктивної необхідності нового поєднання факторів аграрного виробництва на основі пріоритету ефективного використання землі.

Досвід економічного забезпечення інновацій у фермерських господарствах США може бути використаний в Україні в тому розумінні, що розвиток інновацій приватних (фермерських) господарств можна здійснювати лише на основі впровадження ефективних систем використання землі. І цим напрямком, насамперед, повинні розвиватися аграрні економічні відносини й здійснюватися фермерська політика держави.

Література

1. Бугуцький О.А. Землересурсний потенціал України / Бугуцький О.А., Бугуцький Ю.О. // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 4. – С. 67–71.
2. Конигин А.А. Фермерське господарство США / Конигин А.А. – М.: Агропромиздат, 2009. – 207 с.
3. Раташнюк Т.М. Основні напрямки збереження і підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь / Раташнюк Т.М. // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 31–33.
4. Шилепницький І.О. Необхідність посилення державного контролю за екологічнобезпечним використанням еродованих земель / Шилепницький І.О. // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 20–24.

УДК 51:338.43(477)

К. С. ДУМАНСЬКА, Ю. О. ГЕРНЕГО
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто основи управління процесом розрахунку сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробної промисловості. Охарактеризовано аспекти управління процесами ціноутворення сфері фор-

мування цін на сільськогосподарську продукцію, зокрема виділено базові фактори формування ціни та види цін на сільськогосподарську продукцію. Досліджено важливість системного управління процесом формування цін.

In the article are examined theoretical principles of realization of accounts between the agricultural enterprises and the enterprises of processing industry. The attention is paid to processes of price formation at this branch, separately are selected the main factors of price formation and the kinds of agricultural prices. From practical point of view are investigated the importance of systemic examination of processes of price formation and possibilities of improving the system of accounts between the agricultural enterprises and the enterprises of processing industry.

Ключові слова: управління процесом ціноутворення, сільськогосподарське підприємство, переробна промисловість, розрахунок, ціна, процес ціноутворення.

Вступ. У сучасних умовах розвитку суспільства особливого значення набувають питання пов'язані з функціонуванням сільськогосподарських підприємств. Зокрема, досить часто виникають проблеми щодо дослідження взаємодії підприємств даної сфери господарювання з іншими суб'єктами ринку серед яких особливу роль потрібно приділити підприємствам переробної промисловості, які забезпечують перетворення сільськогосподарської сировини на кінцевий продукт. Так, для того, щоб стабілізувати аграрну діяльність і нарощувати темпи її розвитку, об'єктивно необхідним є проведення аналізу можливої майбутньої прибутковості, що визначається на основі очікуваного попиту на продукцію. Управління процесом ціноутворення як надзвичайно важливий аспект у функціонуванні ринкового механізму забезпечує перерозподіл вартостей між учасниками товарообмінних процесів. Методологія і традиції функціонування ціни визначені історично у ракурсі розуміння природи й ознак ціни як одного з фундаментальних інститутів економічного процесу. Економіка вітчизняної аграрної сфери перебуває у останні докорінних структурних і інституціональних трансформацій періоду становлення ринку, що зумовлює необхідність формування економічного інтересу господарювання на землі. Вирішальним фактором стимулювання конкурентоспроможності аграрного бізнесу виступає ефективне управління цінами і ціновий механізм, що забезпечує державу необхідними важелями для управління процесом ціноутворення.

Проблема багатогранна та актуальна, а тому займає відповідне місце у вітчизняній науці. Питання взаємодії сільськогосподарських підприємств з іншими суб'єктами ринку вивчають такі вчені, як Горлатий В.К., Прокопа І.В., Саблук П.Т., Юрчишин В.В., Терещенко В.К., Шпичак О.М. та ін. Серед зарубіжних авторів, що займалися процесами формування ціни на сільськогосподарську продукцію можна назвати таких економістів, як Д. Леманн, Р. Вінер, Д. Аакер, Ф. Уебстер, Дж. Дейлі. Слід також зазначити, що проблеми розрахунків сільськогосподарських підприємств знайшли своє відображення в вітчизняній нормативно-правовій базі. Зокрема, подані відносини регулюються постановами Кабінету Міністрів України та наказами Мінагрополітики, що визначено специфікою галузі господарювання.

Постановка завдання. Дослідження особливостей управління процесами ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та розрахунків сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробної промисловості. Обґрунтування важливості системного управління процесом формування цін.

Результати дослідження. У теоретичному аспекті сільське господарство розуміють, як найважливішу сферу народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування, а також є важливою сировинною базою для переробної промисловості. В зв'язку з цим на практиці постійно необхідність ефективного управління процесом здійснення розрахункових операцій між підприємствами даних сфер господарювання, що пояснюється тісною взаємозалежністю між результатами їх діяльності та особливим статусом у суспільстві.

Слід зауважити, що управління процесом розрахунків тісно пов'язаний з управлінням процесом ціноутворення на сільськогосподарську сировину, тому для висвітлення даного питання потрібно визначити базові фактори, що впливають на формування цін на сільськогосподарську продукцію.

Зокрема, базою для розрахунку оптових цін на сільськогосподарську сировину, яка потім використовується на підприємствах переробної промисловості, є вартість цієї сировини в районі споживання. Оптово-посередницькі ціни на сільськогосподарську сировину визначаються виходячи з таких показників:

- витрат на придбання продуктів сільськогосподарського виробництва у виробників (фермерських господарств, приватних та індивідуальних виробників) за вільними цінами;
- витрат на транспортування продукції від господарств до складів заготівельних підприємств та організацій (елеваторів, морозильників) або до станції призначення в районі розташування споживача. До них належать також витрати, пов'язані зі зберіганням продукції, вантажні роботи, експедиційні витрати, тобто витрати заготівельних підприємств або служб постачання переробних підприємств;
- прибутку, що має забезпечити розширене відтворення та стимулювання виробників до збільшення обсягу випуску продукції та підвищення її якості [3, с. 65].

Цікавим є також проведення порівняльного аналізу думок відомих зарубіжних вчених на рахунок факторів, що впливають на формування розрахункової ціни між підприємствами сільського господарства та переробної промисловості.

Отже, Девід Аакер стверджує, за основу визначення ціни та ефективності діяльності підприємства необхідно брати структуру витрат підприємства на ринку з визначенням ключових факторів успіху. При чому, доцільно провести оцінку ступеня їх реального та можливого застосування. Джон Дейлі визначає фактор

управління процесом ціноутворення як основу конкурентної переваги підприємства, яка має ґрунтуватись на визначенні затрат підприємства, і пропагує метод обліку витрат за видами діяльності ABC. Цей метод представляє собою послідовний розподіл вартості використаних ресурсів на види діяльності, а витрати виду діяльності – на об'єкти затрат, такі як продукт, продуктова лінія, споживачі. Серед інших факторів впливу на процес ціноутворення сільськогосподарської продукції Дональд Леманн та Рассел Вінер особливо відзначають наявність невикористаних ресурсів на підприємстві. За їхньою теорією при наявності більшого ніж у конкурентів ресурсного потенціалу є можливість в процесі розрахунків з підприємствами переробної промисловості щоразу зменшувати ціни, використовуючи при цьому ефект масштабу [5, с. 22].

Ефективне управління процесом формування цін на сільськогосподарську сировину для підприємств переробної промисловості потребує їх класифікації за такими ознаками:

1. Вільні договірні ціни (здебільшого на плодоовочеву продукцію). За цими цінами продукція закуповується у сільськогосподарських виробників, а потім перероблюється на переробних підприємствах. При чому, під час встановлення таких цін найбільший вплив мають чинники: попит і пропозиція, наявність конкурентів чи монополія ринку, форс-мажорні випадки. Важливе значення для встановлення цих цін має місцезнаходження виробника сировини та підприємства-переробника, вартість транспортування, стан шляхів, розвиненість транспортної мережі тощо.

2. Диференційовані оптово-посередницькі ціни на сировину для підприємств, що класифікуються за групами переробних підприємств. При встановленні таких цін враховуються витрати на закупівлю, зберігання, транспортування та заготівлю сировини. Здебільшого така диференціація здійснюється за територіальною ознакою і стосується в основному підприємств цукрової, пивоварної промисловості, окремих підприємств легкої промисловості.

3. Розрахункові ціни, що встановлюються на такі види сировини, як борошно, окремі види круп, м'ясо, молоко та молочна продукція. Такі ціни встановлюються здебільшого на види сировини, які після переробки реалізуються за регульованими цінами. Переважно це сировина, що виробляється за державним замовленням і на неї держава визначає державні ціни. Розрахункові ціни на ці вироби мають покривати виробничі витрати, а інші витрати мають бути менші за фактичні витрати на закупівлю та транспортування сировини до переробних підприємств. В окремих випадках на кінцеву продукцію цих переробних підприємств встановлюють дотації з державного або місцевого бюджету. Перелік таких видів сировини обмежений і має стійку тенденцію до зменшення [3, с. 67].

Розглядаючи можливості проведення розрахунків між сільськогосподарськими підприємствами та відповідними представниками переробної промисловості, слід зауважити, що не дивлячись на різноманіття цін управління процесом ціноутворення в сільському господарстві має стати системним. Зокрема, одним з її елементів такої системи управління стане визначення цільових цін, що забезпечують сільськогосподарським товаровиробникам доходи, достатні для здійснення простого відтворення, а також розширення виробництва в темпах, відповідних завданням, які визначені аграрною політикою держави. На основі цільових цін можна впроваджувати гарантовані (захисні), орієнтовані (що рекомендуються), порогові (для визначення митних тарифів) ціни, що застосовуються для коригування розрахункових процесів сільськогосподарських виробників з метою задоволення певних суспільних потреб [2].

Системність в процесах розрахунків можна підтвердити за допомогою даних таблиці 1, яка показує пряму залежність між розрахунковими цінами сільськогосподарських підприємств та встановленими цінами на вже перероблений продукт.

Таблиця 1

Середні закупівельні ціни на насіння соняшнику та оптово-відпускні ціни на олію соняшникову внутрішнього ринку України [1]

Вид продукції	На 27.11.2009 р.	На 24.12.2009 р.
Закупівельні ціни на насіння соняшнику, з ПДВ, грн/т	2650–2800	2900–3100
або в дол. США за 1 т	332–351	364–389
Оптово-відпускні ціни на олію соняшникову, з ПДВ, грн/т	6650–6750	6900–7000
або в дол. США за 1 т	833–846	866–879

Таким чином, на основі аналізу даних таблиці спостерігаємо прямий взаємозв'язок між двома видами цін, що доводить практичну необхідність систематичного розгляду процесів розрахунку сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробної промисловості задля подальшого якісного прогнозування можливих цін на товари споживачого призначення.

Важливо зауважити, що система управління процесами ціноутворення на етапі переробки сільськогосподарської продукції повинна носити в основному регіональний характер, визначатися в значній мірі організаційною структурою інтеграції сільськогосподарських і переробних підприємств (кооперація, акціонерні товариства, контрактна система тощо). Одним з напрямів подолання монополізму переробних підприємств, що підтримують невинувато низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську сировину, є формування конкурентного середовища шляхом створення власної бази переробки на кооперативних принципах або інтегрованих структур (агрофірм, союзів, асоціацій тощо). Так, наприклад, існує ряд пропозицій щодо впорядкування

ціноутворення на сільськогосподарську продукцію шляхом створення кооперативів, які матимуть більше можливостей на ринку, ніж одноосібні сільськогосподарські виробники та зашкодять стратегії монополізації окремих переробних підприємств стосовно розрахункових процесів [4, с. 103].

В цілому, роль цін на сільськогосподарську продукцію в суспільстві двояка. Вони повинні, з одного боку, виступати гарантом прибутковості, а з іншого – стимулювати раціоналізацію (нормування витрат та економію всіх видів ресурсів) сільськогосподарського виробництва, тим самим відсікаючи витрати, що не підлягають відшкодуванню. В свою чергу механізм ціноутворення повинен забезпечувати: об'єктивний облік суспільно необхідних витрат праці і коштів на всіх етапах просування продукції, нормативів рентабельності, прибутку, основних фондів; оцінку кон'юнктури ринку; створення умов для конкуренції, при яких товаровиробники були б зацікавлені виробляти більш дешеву продукцію високої якості, а посередники – підприємці в переробних галузях і торгівлі – збільшувати масу прибутку за рахунок зниження ціни товару, а не її підвищення як це відбувається під час здійснення розрахунків сьогодні.

Проведений аналіз особливостей управління процесом розрахунку сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробної промисловості показав, що дане питання є досить актуальним, а отже потребує постійного дослідження теоретичних аспектів та їх коригування відносно поточної ринкової ситуації для застосування на практиці.

За результатом проведених досліджень можемо зробити такі **висновки**:

- сільськогосподарські підприємства виступають повноправним суб'єктом ринку, що надає їм можливість обирати спосіб взаємодії з іншими його учасниками;
- прибутковість діяльності підприємств переробної промисловості в значній мірі залежить від їх взаємодії з постачальниками сировини, тобто з підприємствами аграрної сфери;
- важливу роль в відносинах між названими суб'єктами господарювання відіграє фактор управління процесом здійснення розрахунку, який визначається можливістю встановлення тієї чи іншої ціни відповідно до чинного законодавства та практичних умов здійснення операції;
- значну роль в процесі управління розрахунками відіграє характеристика ціни, напрям та динаміка їх змін, як за рахунок суб'єктивних факторів, так і на основі зміни кон'юнктури зовнішнього середовища.

Література

1. Аграрний тиждень. – [Електронний ресурс] // www.a7d.com.ua
2. Лисенко Т. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та державне регулювання цін в АПК / Т. Лисенко // Вісник СумДУ. – 2009. – № 1. – (Сер. “Економіка”). – [Електронний ресурс] – www.nbv.gov.ua.
3. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посібник / Я.В. Литвиненко – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
4. Теслюк С. Організаційно-економічні зв'язки молочарського кооперативу із суб'єктами ринку / С. Теслюк // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 101–104.
5. Шумейко В. М. Ціноутворення на продукцію олійно-жирових підприємств України / В.М. Шумейко // Маркетинг: теорія і практика. – 2008. – № 14. – С. 21–30.

УДК 005.5:005.93

В. М. ЖУКОВСЬКА

Київський національний торговельно-економічний університет

ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ В СТРАТЕГІЇ КАДРОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано механізм формування системи оцінки управлінського персоналу з урахуванням індивідуального плану розвитку, досягнення цільової результативності та ефективності діяльності підприємства. Автором окреслено сучасні тенденції в оцінці управлінського персоналу та зазначено ключові фактори, що формують мотиваційні аспекти працівника до ефективного виконання стратегічних завдань розвитку підприємства.

The article substantiates the formation mechanism of management personnel evaluation system based on individual development plan, achievement of target performance and enterprise efficiency. The author outlines current trends in assessment and management personnel indicated key factors that form the motivational aspects of the employee to effectively implement the strategic objectives of development.

Ключові слова: система оцінювання персоналу, кадрова стратегія розвитку, управлінський персонал.

Процедури оцінювання персоналу є базовими для багатьох аспектів кадрової роботи, адже персонал організації є джерелом змін і фактором розвитку будь-якого підприємства. І від того які принципи, методи,

специфічні програми оцінювання управлінського персоналу були обрані керівництвом підприємства залежить успішність реалізації стратегічних цілей підприємства. Безперечно досягнення стратегічних цілей діяльності будь-якого підприємства пов'язано з ефективною роботою управлінської команди (керівників вищого та середнього рівня, що очолюють структурні підрозділи) та реалізацією цієї стратегії на середньому рівні управління, тобто функціональними та лінійними керівниками, що очолюють відповідні департаменти чи відділи апарату управління. Кожна організація намагається віднайти і розробити не тільки дієву, але й справедливую систему оцінки для усіх категорій персоналу. Як оцінити і не помилитись при відборі топ-менеджера чи мідл-менеджера? На сьогодні це питання є актуальним для багатьох власників та керівників підприємств. Практика свідчить, що власники та директори підприємств іноді не можуть чітко сформулювати систему критеріїв, яка б була ефективною для оцінки не тільки для відбору потенційного кандидата на позицію середнього та вищого рівня управління, але й визначити показники результативної діяльності керівництва за відповідний період. Тому створення на підприємстві гнучкої системи оцінювання персоналу є важливим резервом підвищення управління, запорукою високих результатів підприємницької діяльності, конкурентноздатності та динамічного розвитку організації.

Огляд літератури свідчить, що теоретико-методологічним питанням оцінки персоналу присвячена найбільша кількість наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів: Базарова Т., Весніна В., Дятлова В., Девіса Н., Єгоршина А., Іванової С., Травіна В., Кібанова Ф., Кримова А., Колота А., Моргунова Є., Філіпова А., Стаднік А., Хміля Ф., Хігіра Б., Фітенца Я., Шкатули В., Шекшні С. та інших. Незважаючи на пильну увагу до цієї проблеми зазначених авторів, залишаються дискусійними методологічні та практичні аспекти щодо комплексного оцінювання управлінського персоналу як основного активу стратегічного розвитку підприємства, а також недостатньо розроблений інструментарій щодо оцінки ефективності і перспективності діяльності персоналу, яка б ґрунтувалась на взаємопов'язаних програмах мотивації та стимулювання персоналу. Означене обумовило актуальність і мету статті, при написанні якої були використані методи узагальнення та дедукції, анкетне опитування керівників торговельних підприємств та досвіду тренерської та консультаційної роботи автора у сфері кадрового менеджменту підприємства.

На думку Є.Б. Моргунова [1], при оцінці того хто кращий, а хто менш гідний високої винагороди зазвичай виникає ряд методичних проблем за деяких причин:

- складність і різнобічність діяльності категорій персоналу, що оцінюється;
- відмінність особистісних і професійних якостей персоналу;
- суб'єктивність керівництва при оцінці підлеглих;
- неправильно спроектована система мотивування персоналу;
- опір змінам з боку працівників, що оцінюються.

Існує ряд суто описових методик, які орієнтовані на відповідність займаної посади за принципом зіставлення з образом ідеального працівника відповідного управлінського рівня. Але як зазначає Сінчалова [3], застосування сьогодні описових методів оцінки топ-менеджерів є неконструктивним і використовується досить рідко. Це пояснюється тим, що описовий метод, як правило, дозволяє оцінити лише потенційні здібності, а не здатності топ-менеджера безпосередньо в процесі професійної діяльності. Реальні конкурентні умови діяльності підприємства як правило, генерують велику розмаїтість бізнес ситуацій, що обумовлює складність розв'язуваних керівником стратегічних завдань та цілі оцінки.

Так, опитування вітчизняних торговельних мереж на предмет того “як оцінити топ-менеджера”, показало, що за рейтингом серед особистісних характеристик для вищого управлінського рівня найбільш вагомими (за 10-бальною шкалою) є такі: лідерство і стратегічне мислення (9,4), вміння сформувати команду і делегувати повноваження (9,2), успішність очолюваного підприємства (8,4), інноваційність (7,8), ділова репутація і загальна культура топ-менеджера (7,3). Але деякі вітчизняні успішні компанії починають зважати на такі важливі якості, як наявність системного мислення, емоційного інтелекту тощо. Переважну більшість респондентів представляли заступники керівників, функціональні керівники (в т.ч. hr-менеджери) торговельних підприємств, разом вони склали біля 80 % опитаних від сукупної вибірки ($N = 42$). Недостатніми для виконання завдань у роботі управлінського персоналу респонденти відмічають недостатність комплексу знань та навичок щодо діагностування існуючого стану конкурентного середовища організації, визначення кадрового потенціалу, аналізування конфліктних ситуацій, застосування конкретних управлінських технологій щодо оцінювання тенденцій на ринку галузі діяльності підприємства. Це у свою чергу, не дозволяє керівництву (відмічає до 45 % респондентів) доводити цілі організації до цілей підрозділів, формулювати багатоваріантність рішень забезпечувати їх фактичне виконання з урахуванням індивідуальних здібностей персоналу. У той же час забезпечити постійне посадове підвищення кожному перспективному працівнику не завжди можливо: керівники підрозділів, спеціалісти, “переростають” свої посади, що в свою чергу, поступово обумовлює зниження лояльності, і подальшому переходу до інших організацій, іноді підприємства-конкурента. 17,5 % респондентів зазначили, що на підприємствах (переважно торговельні мережі) застосовують горизонтальні переміщення: з одного бізнес підрозділу до іншого, переведення на нові проекти (при відкритті нових магазинів), зміна характеру роботи.

Незважаючи на існування безлічі готових мотиваційних схем і прийомів щодо підвищення ефективності праці, підприємство має впроваджувати свою, особливу систему оцінювання і мотивування управлінського персоналу, яка б була взаємопов'язана з індивідуальним планом розвитку працівників і стратегічними

цілями компанії. Пропонований комплексний підхід формування системи оцінки в стратегії розвитку персоналу через взаємозв'язок управління результативністю та ефективністю роботи працівника (рис. 1) враховує дійсні потреби організації щодо розвитку компетенцій персоналу, її актуальні та стратегічні цілі. З представленого рисунка витікає такий важливий висновок про те, що результати виконання індивідуальних показників забезпечуватимуть виконання тактичних та стратегічних цілей підприємства, тобто чим тісніше зв'язок між стратегією бізнесу й процесами використання кадрового управлінського потенціалу, тим вище конкурентні кадрові переваги й ефективність роботи підприємства. Це означає також, що процеси підготовки й реалізація стратегії підприємства повинні супроводжуватися глибоким залученням працівників в цю діяльність, формуючи їх лояльність, задоволеність роботою. Важливою умовою, що дозволяє успішно трансформувати організацію у відповідності зі стратегією бізнес розвитку, є зосередження уваги на індивідуальній майстерності, мотивації та відповідальності менеджерів, як зазначають автори [2, 5], посилаючись на досвід компаній.

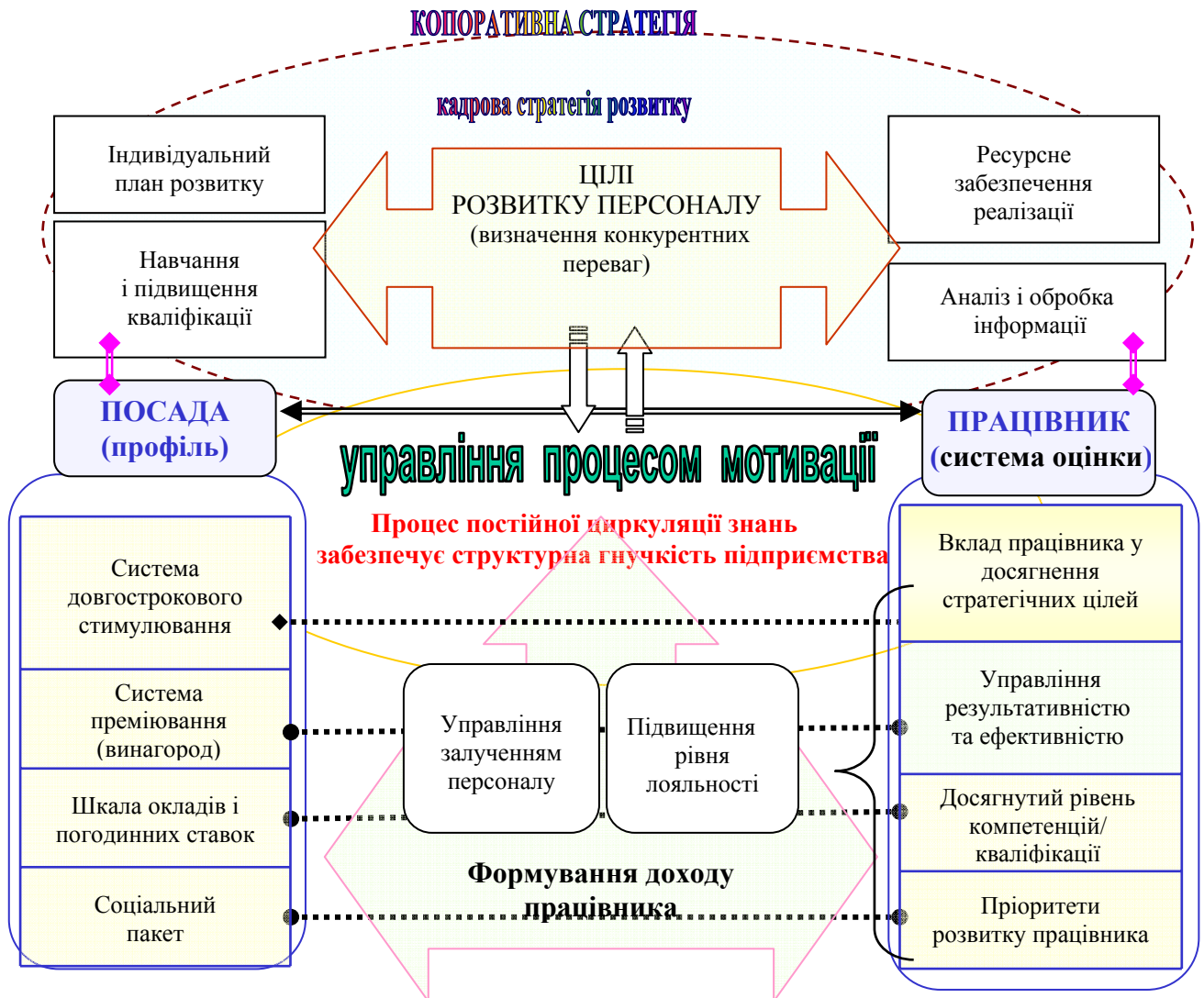


Рис. 1. Оцінка персоналу з урахуванням профілю посади, цільової результативності та ефективності діяльності персоналу (авторська розробка)

Майбутній розвиток багато в чому залежить від ключових груп фахівців, компетенція яких визначає ефективність діяльності компанії на тактично-виконавському рівнях. Тут важливо правильно прогнозувати кадрові потреби, планувати майбутні вимоги до персоналу й планувати підготовку й перепідготовку з урахуванням стратегічних орієнтирів розвитку підприємства [4]. А це можливо, коли на підприємстві здійснюється аналіз та узгодженість принципів та цілей роботи з персоналом, з принципами і цілями організації в цілому, стратегією, корпоративною культурою та стадією життєвого циклу розвитку організації, необхідно спрогнозувати можливі зміни у кількісному та якісному складі персоналу, конкретизувати модель посади та психологічного "ідеального" образу майбутнього працівника, що обійматиме керівну посаду. Доцільно сформулювати вимоги до менеджера, можливості посадового та професійного зростання, потенціал до самоудосконалення тощо.

При затвердженні керівництвом організаційного плану заходів (програми) оцінки управлінського персоналу необхідно передбачити розробку пакету документованих процедур щодо визначення цілей, форм, методів оцінювання, очікувані результати, регламентів методичних процедур (тести, інтерв'ю, звітність тощо), що їх супроводжують. Окрім того, варто враховувати кількість учасників зайнятих у розробці та реалізації програми оцінки управлінського персоналу, залежно від термінів, умов проведення, мотивів, тощо. Важливо спрогнозувати процедуру знайомства із цілями і принципами оцінювання персоналу, визначити склад комісії, відповідальних осіб, залучення експертів (якщо підприємство залучає зовнішніх). Використання комплексних систем оцінки персоналу із застосуванням різних методів можливо за умови, якщо кадрова служба має у своєму розпорядженні кваліфікованих фахівців, які цілеспрямовано розвивають цей напрям роботи. Вони здійснюють її методичне забезпечення, вирішують організаційні питання, пов'язані із проведенням оцінних заходів, готують необхідну документацію, надають практичну допомогу й дають необхідні консультації керівникам підрозділів та співробітникам.

Узгодження системи оцінювання працівника з індивідуальним планом розвитку та стратегією розвитку управління кадровим потенціалом підприємства дозволяє забезпечити:

- безперервний розвиток особистісного та професійно-кваліфікаційного потенціалу працівника підприємства;
- одержання результатів, що дають можливість проводити оцінку рівня ділових можливостей фахівців (рівня граничної компетенції), визначити сферу й характер діяльності, де потенціал конкретного менеджера принесе найбільший ефект;

- створення висококваліфікованого кадрового резерву фахівців з широкими знаннями й навичками робіт у різних сферах діяльності для повноцінного задоволення виникаючих потреб щодо комплектації вакантних управлінських посад за рахунок руху працівників, що успішно пройшли і цикли ротаций професійного розвитку;

- універсалізацію знань та навичок працівників, що дозволяє здійснювати оперативне управління персоналом за рахунок внутрішнього та міжструктурного переміщення, з концентрацією необхідної їхньої кількості на пріоритетних напрямках діяльності без використання зовнішніх джерел кадрового залучення, а також проводити постійну роботу з оптимізації чисельного складу на засадах розширеного спектра функціональних можливостей виконавців.

Незалежно від специфіки діяльності організації, роль топ-менеджера насамперед полягає в умінні бути ефективним керівником, брати на себе відповідальність за кінцеві результати роботи. В організаціях торгівлі відсутня (або існує у шаблонному вигляді) гнучка система критеріїв для оцінки потенційного кандидата, яка б враховувала вимоги кандидата з урахуванням життєвого розвитку організації, відсутні пропозиції щодо перспектив розвитку та стимулювання для конкретної управлінської вакансії, яку обійматиме майбутній кандидат, недостатньо чітко формулюються функції, задачі, кінцевий результат. Варіативність ситуацій визначає широкий спектр методів, які можуть застосовуватись для оцінки управлінського персоналу, а для успіху всієї роботи вибір методу відіграє вирішальне значення. Найчастіше перевага на практиці віддається більш простим і найменш трудомістким методам, хоча вони дають і не дуже високий ефект. Застосування більш складних і трудомістких методів вважають доцільним для тих підприємств, у яких сформована висока організаційна культура, сформований кадровий склад за рахунок відбору найбільш талановитих, високопрофесійних співробітників, які не тільки ефективно працюють, але й допомагають підприємству розвиватися, реалізовувати інноваційні проекти. На нашу думку, оцінку ефективності управлінського потенціалу підприємства можна здійснювати двома способами: по-перше, це визначення ефективності роботи управлінської команди стратегічно-тактичний рівень), діяльності підрозділів, філій (для великих підприємств) і, по-друге, – з позиції ефективності та результативності інвестування у формування і реалізацію його потенціалу. В процесі формування оцінки управлінського персоналу головну увагу необхідно звернути на поглиблене оцінювання професійно-психологічного профілю працівників, розкриття їхнього потенціалу та на попередження негативних наслідків командної роботи, оскільки управлінська команда складається з професіоналів, робота яких спрямовується на вирішення поставленої задачі, а командні відносини будуються засадах партнерства та взаємній відповідальності усіх учасників. На наш погляд, можна вважати фундаментальними для його успішної роботи в управлінні персоналом й підприємством в цілому менеджеру повинні бути притаманні такі як здатність діагностувати будь-які тенденції, дотримуватись культури управління, впливати на персонал, приймати зважені управлінські рішення, бути справедливим, впевненим у собі, формальним і неформальним лідером в організації. Керівники відзначають, що у більшості випадків на топ-позиції призначають співробітників, які себе добре зарекомендували і проявили ділові та професійні якості майбутнього керівника, працюючи на рівні мідл-менеджмента.

Єдине питання, яке треба вирішити, це способи виявлення наявності професійних компетенцій у кандидата. Серед таких деталізованих складових елементів оцінки, варто виділити проектування конкретних процедур оцінки під конкретну управлінську посаду, формування витрат на проведення іспитів, інтерв'ю, ділових ігор, навчання спостерігачів-оцінювачів, тощо. Формування методики оцінки та програм стимулювання є раціональним рішенням з удосконалення роботи з персоналом вже початковому етапі входження його в організацію, що дозволяє виявити сильні та слабкі сторони в діяльності менеджера. Концептуальний підхід до оцінки діяльності керівника підрозділу представлено на прикладі преміювання управлінського персоналу за

результатами його діяльності та колективу. В основу формування цільового розміру премії керівника підрозділу чи підприємства переважно (як свідчить практика успішних компаній) включають такі три складові (рис. 2): розмір окладу керівника, рівень ієрархії посади та сфера діяльності керівника підрозділу чи філіалу (наприклад, частка преміальних виплат для комерційних підрозділів, як правило, більше, ніж вділу кадрів, бухгалтерії тощо). Але слід зазначити, що унікальність кожного підприємства визначається його специфікою бізнес розвитку, особливостями корпоративної культури, політикою власників підприємства. І тому, важливо, щоб при формуванні системи оцінки управлінського персоналу були враховані очікування власників через визначення параметрів (показників результативності та ефективності) та мотиваційні аспекти керівного персоналу через систему короткострокового чи довгострокового стимулювання (система преміювання як приклад).

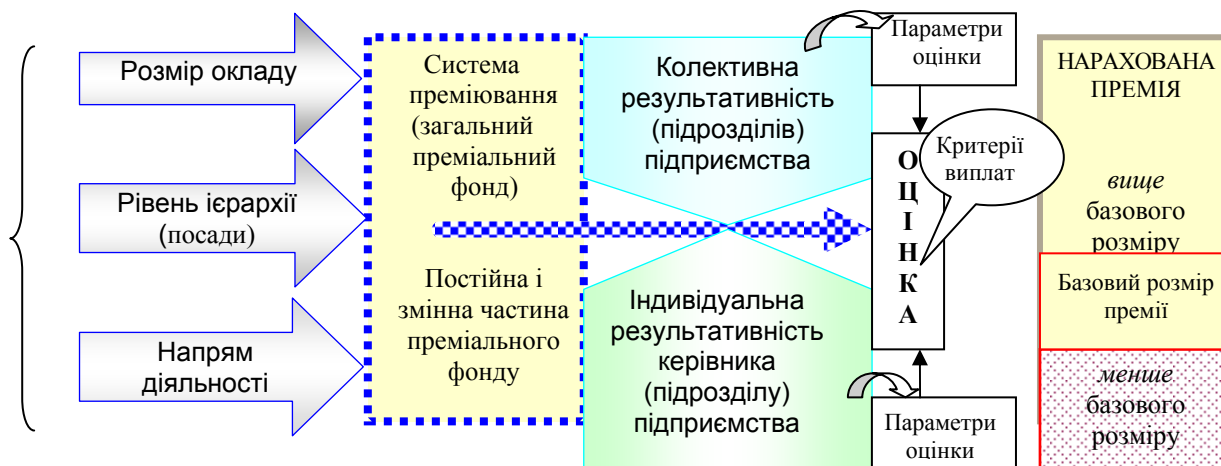


Рис. 2. Концептуальний підхід до преміювання управлінського персоналу як складової оцінки діяльності керівника підрозділу (підприємства). (розроблено автором)

Серед заохочувальних стимулів керівників варто відмітити участь у прибутку, преміювання акціями, надання права на отримання приросту вартості акцій, надання права на придбання акцій за пільговою ціною (опціонів), надання права на отримання приросту вартості акцій у вигляді грошей або акцій тощо. Позитивним моментом у запропонованому комплексному підході до преміювання є те, що в процесі оцінки можуть бути задіяні керівники усіх рівнів, що дозволяє отримати більш повну оцінку керівників та працівників підрозділу, використовуючи методи професійного розвитку та критерії оцінювання до відповідної моделі посади. А результати оцінки персоналу у майбутньому слугуватимуть інформаційною базою прийняття рішень для планування подальшої трудової кар'єри, мотивування та стимулювання працівника, зарахування до топ-резерву тощо.

Глибоке й систематичне вивчення кадрового потенціалу підприємства, використання комплексних систем оцінки персоналу із застосуванням різних методів можливо за умови, якщо кадрова служба має у своєму розпорядженні кваліфікованих фахівців, які цілеспрямовано розробляють програму заходів за даним напрямом роботи, зокрема, здійснюють методичне забезпечення, вирішують організаційні питання, пов'язані із проведенням оцінних заходів на основі компетентнісної моделі, готують необхідну документацію, надають практичну допомогу та необхідні консультації керівникам підрозділів. Це означає, що відповідальна роль фахівців з управління персоналом у проведенні всієї цієї роботи надзвичайно висока. Можна сказати, що система оцінювання є серцевиною всієї роботи з управління персоналом, а запропонована система оцінки управлінського персоналу з урахуванням кадрової стратегії розвитку дозволяє визначити дійсні потреби організації, особливості технології бізнес процесів, її актуальні та перспективні цілі.

Література

1. Моргунов Є.Б. Моделі і методи управління персоналом. – М.: Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2001. – С. 311.
2. Яхонтова Е. Десять шагов для преодоления разрыва между заявленной стратегией и реальными процессами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < <http://www.gd.ru/author/389.html>>.
3. Мельников Е. Кацай А. “Золотой резерв” организации // Справочник по управлению персоналом. – 2004. – № 6. – С. 98–111.
4. Синчалова И. Платформа для достижения успеха или как оценить топ-менеджера // Генеральный директор. – 2004. – № 10. – С. 54–57/
5. Шувалов А. Как стимулировать персонал к обучению и развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < <http://www.gd.ru/magazine/article/1238.html>>.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО ПОВОДЖЕННЯ З ПРОМИСЛОВИМИ ВІДХОДАМИ

У статті розглянуті економічні умови поводження з промисловими відходами. Головна увага приділена чинникам, які впливають на рівень економічного ефекту від використання відходів в якості вторинної сировини. Визначені умови вибору альтернативного джерела формування матеріальних ресурсів.

The article considers economic conditions of the manipulation with industrial wastes. The main attention is given to the factors which influence level of economic benefit from the use of waste, as secondary raw materials. Conditions of choice of alternative source of formation of material resources are defined.

Ключові слова: промислові відходи, витрати, прибуток, ресурси, вторинна сировина, економічна ефективність.

На сьогодні проблема використання відходів як вторинної сировини залишається однією з найважливіших, що обумовлене зростанням масштабів забруднення природних сфер твердими відходами виробничої та господарської діяльності людини. В Україні за станом на кінець 2008 р. утворилося 2301,8 млн т відходів, а загалом наявність відходів у спеціально відведених місцях склала 21017,2 млн т. Більша частина відходів може бути використана повторно, окрім того для цього є необхідні технології й засоби, але наряду з цим обсяги використаної вторинної сировини в країні постійно скорочуються, так за 2008 р. рівень використання відходів в якості вторинної сировини склав лише 5,26 % від загального обсягу відходів [1].

Питаннями ефективного поводження з відходами та використання їх як вторинної сировини широко розглядалося та аналізувалося вітчизняними вченими такими, як О. Веклич, Р. Берлінг, О. Оксаніч, В. Кислий, С. Дорогунцов, Л. Хвесик, І. Скорохід, І. Петенко та інші [2–6]. Однак питання стосовно аналізу сформованих економічних умов переробки відходів потребують більш детального розгляду. Необхідність вивчення чинників, які впливають на суб'єкта господарювання при прийнятті рішення щодо джерел формування матеріальних ресурсів виробництва, зумовили проведення даного дослідження.

Основною проблемою у взаєминах між економікою й екологією є незацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності в поліпшенні екологічної ситуації, оскільки впровадження переробних та ресурсозберігаючих технологій веде до збільшення витрат та в більшості випадків не дає економічного ефекту. Переробка й повторне використання відходів в якості вторинних ресурсів може й повинно бути вигідним, ця діяльність повинна позитивно відображатися на прибутку або економічній ефективності підприємства. Спрошено показник прибутку підприємства можна представити наступним чином:

$$\dot{I} = \dot{A} - \dot{A}, \quad (1)$$

де \dot{D} – загальна сума доходу від основної діяльності, отриманого протягом звітного періоду, грн;

\dot{B} – сума будь-яких витрат, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаються (виготовляються) для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

В процесі господарської діяльності перед суб'єктами економічної діяльності постійно виникає потреба вибору між декількома альтернативними варіантами, з яких необхідно обрати найбільш раціональний з економічної точки зору й при цьому отримати позитивний екологічний ефект. Симбіозом таких вигід може стати використання на підприємстві технологій з переробки відходів, в результаті яких підприємець отримує вторинну сировину, яку може використовувати в якості матеріальних ресурсів в основному виробництві. Тобто альтернативою придбання матеріальних ресурсів у сторонньої організації може стати вкладення коштів у організацію переробних процесів на базі основного виробництва. Вибір на користь другого варіанту буде доцільним тільки в тому випадку, якщо дотримуватиметься нерівність:

$$\dot{I}_{r\delta} \leq \dot{I}_{ad}, \quad (2)$$

де \dot{P}_{np} – прибуток, отриманий при використанні покупних природних ресурсів або сировини;

\dot{P}_{ep} – прибуток, отриманий при використанні вторинних ресурсів отриманих в результаті впровадження на підприємстві технологій переробки відходів.

У процесі перетворення отримуємо:

$$\dot{A}_{r\delta} - \dot{A}_{r\delta} \leq \dot{A}_{ad} - \dot{A}_{ad}, \quad (3)$$

де \dot{D}_{np} – дохід, одержаний від реалізації основної продукції виготовленої при використанні покупних природних ресурсів або сировини;

V_{np} – витрати, пов'язанні з виробництвом та реалізацією продукції отриманої при використанні покупних природних ресурсів або сировини;

D_{ep} – дохід, одержаний від реалізації основної продукції виготовленої при використанні вторинних ресурсів отриманих в результаті використання переробних технологій на підприємстві;

V_{ep} – витрати, пов'язанні з виготовленням продукції на основі використання переробних технологій на підприємстві.

Для оцінки вигідності процесу переробки відходів доцільно в якості результату розглядати дохід від здійснення виробничої діяльності, а як витрати – витрати пов'язані з одержанням матеріальних ресурсів але за умов використання різних варіантів отримання сировини для виготовлення продукції.

Доход визначається за класичною формулою без урахування альтернативних варіантів забезпечення підприємства природними ресурсами:

$$D = O \cdot C, \quad (4)$$

де O – обсяг виробленої продукції; C – ціна за одиницю виробленої продукції.

Однак в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища ціна продукції, яка виробляється в одному з випадків з первинної сировини, а в іншому з вторинної значно може відрізнятись, що обумовлене відносно низкою конкурентноздатністю товарів, зроблених з використанням перероблених відходів, оскільки навіть при відносній дешевині співвідношення ціна/якість для них менш сприятливе, чим у продукції, виготовленої тільки із природної сировини.

Загальна сума витрат пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції може бути обчислена за допомогою складання кошторису, який, згідно до "Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості", включає основні статті витрат такі як матеріальні витрати, оплата праці, соціальні відрахування, амортизаційні відрахування та інші витрати.

Матеріальні витрати, як елемент кошторису, необхідно дослідити більш детально, тому що джерела формування цього елемента найбільш впливають на вартість кінцевої продукції. До даної статті витрат відносять витрати на сировину й основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, які використовуються в технологічному процесі або потрібні для його обслуговування, а також витрати, пов'язані з використанням природної сировини, паливо та енергію зі сторони тощо. З позиції ефективності використання відходів на передвиробничій стадії доцільно розглядати формування матеріальних витрат при використанні альтернативних варіантів отримання сировини. З одного боку, суб'єкт господарської діяльності може придбати природні ресурси або сировину для здійснення виробничої діяльності у зовнішніх постачальників, а з іншого боку може використовувати вторсировину, яку може отримати в результаті переробки відходів силами підприємства, організував побічні підрозділи або придбавши доведені до стану вторинної сировини відходи. Однак слід зауважити, що вкладення коштів у організацію переробних процесів буде доцільним тільки в тому випадку, якщо буде дотримуватися нерівність, за умов залучення ресурсів для випуску однакового обсягу готової продукції O :

$$\dot{I} \hat{A}_{i\delta} \geq \dot{I} \hat{A}_{d\delta}, \quad (5)$$

де MB_{np} – матеріальні витрати, які формуються за умов використання покупних природних ресурсів або сировини;

MB_{ep} – матеріальні витрати, які формуються за умов використання вторинної сировини та переробних технологій на підприємстві.

Залежно від джерел формування ресурсів складові елементи матеріальних витрат будуть відрізнятись. У випадку використання покупних природних ресурсів або сировини, крім самої вартості ресурсів, ще будуть включатися транспортні витрати та інші супутні витрати. При цьому варто враховувати, що вартість сировини залежить від сезонного попиту, курсу валют й інших факторів зовнішнього середовища. Крім того, виникають ризики невиконання або виконання не в повному обсязі своїх зобов'язань контрагентами. Цих негативних факторів можна уникнути за умов використання у виробництві вторинної сировини. Сума матеріальних витрат за цим варіантом буде складатися із вартості переробки відходів з усіма додатковими витратами, якщо використовуються лише відходи власного виробництва, у випадку додаткового придбання відходів, які будуть використовуватися як вторинна сировина, також враховується сума витрат на їх придбання.

Вибір найефективнішого джерела формування матеріальних ресурсів можливе на основі їхнього розділення на варіативну частину та умовно-сталу частину по відношенню до випуску продукції певного обсягу O при зміні варіанту забезпечення ресурсами. До варіативної частини необхідно віднести лише витрати на отримання сировини зі сторони чи в результаті власного переробного процесу. Всі інші матеріальні витрати можна віднести до умовно-сталих, бо вони не залежать від вибору варіанту формування витрат, а пов'язані зі здійсненням основного технологічного процесу з виготовлення продукції певного обсягу.

У випадку отримання вторинної сировини із відходів в якості вартості необхідно використовувати витрати пов'язані з їх переробкою. На вартість даного процесу може впливати сам підприємець шляхом впровадження нових технологій й інноваційного встаткування. При цьому також варто врахувати, що підприємство використовує власні відходи, а отже уникає цілого ряду ризиків, які виникають при закупівлі сировини й

можуть досить істотно вплинути на фінансовий результат роботи. Собівартість вторсировини можна обчислити за допомогою складання окремого кошторису витрат на переробне виробництво, що дасть змогу, по-перше, відстежити зміни варіативної частини матеріальних витрат, по-друге, проаналізувати вплив джерела формування матеріальних витрат на кінцеву собівартість продукції, по-третє, зменшить трудомісткість методики аналізу.

$$MB_{np}^s + MB_{np}^n \geq MB_{ep}^s + MB_{ep}^n, \quad (6)$$

$$MB_{np}^n \cong MB_{ep}^n \Rightarrow MB^n, \quad (7)$$

$$ВП_{np} + MB^n \geq СВ_{ep} + MB^n, \quad (8)$$

де MB_{np}^s – варіативна частина матеріальних витрат, які формуються за умов використання покупних природних ресурсів або сировини;

MB_{np}^n – умовно-стала частина матеріальних витрат, які формуються при використанні покупних природних ресурсів або сировини;

MB_{ep}^s – варіативна частина матеріальних витрат, які формуються за умов використання вторинної сировини та переробних технологій на підприємстві;

MB_{ep}^n – умовно-стала частина матеріальних витрат, які формуються при використанні вторинної сировини та переробних технологій на підприємстві;

MB^n – умовно-стала частина матеріальних витрат при використанні будь-якого джерела формування цієї статті витрат;

$ВП_{np}$ – вартість придбання покупних природних ресурсів або сировини;

$СВ_{ep}$ – собівартість вторинних ресурсів при використанні переробних технологій на підприємстві.

Елементи кошторису витрат такі як оплата праці, соціальні відрахування, амортизаційні відрахування та інші витрати можна теж віднести до умовно-сталих витрат з позиції їх незмінності при виготовленні однакового обсягу готової продукції O за умов різних джерел формування матеріальних ресурсів.

Оцінка ефективного поведіння з промисловими відходами у загальному виді можна представити наступним чином:

$$Ц_{Пnp} \cdot O - (ВП_{np} + MB^n + B_{Op}^n + B_{CB}^n + B_{Am}^n + B_{In}^n) \leq Ц_{Пep} \cdot O - (СВ_{ep} + MB^n + B_{Op}^n + B_{CB}^n + B_{Am}^n + B_{In}^n), \quad (9)$$

де $Ц_{Пnp}$ – ціна за одиницю виробленої продукції виготовленої при використанні природних ресурсів;

$Ц_{Пep}$ – ціна за одиницю виробленої продукції виготовленої при використанні вторинних ресурсів;

B_{Op}^n – оплата праці робочих задіяних в основному виробничому процесі;

B_{CB}^n – відрахування на соціальні заходи;

B_{Am}^n – амортизаційні відрахування;

B_{In}^n – інші витрати.

Виконання умови нерівності дозволить суб'єктові господарської діяльності одержати більш високу економічну вигоду й позитивний екологічний ефект від використання у виробництві вторсировини. Слід зазначити, що переробка відходів, які представляють собою високоякісну вторинну сировину, економічно вигідна, разом з тим при використанні відходів більше трудомістких у переробці та таких, що дозволяють отримати вторинну сировину середньої якості, супроводжується невисокою рентабельністю переробки та залежить від існуючої економічної ситуації й місцевих умов.

У випадку невиконання нерівності, підприємець обере варіант виробництва продукції з первинних ресурсів заради підвищення економічного результату, незважаючи на погіршення екологічних показників діяльності. Така ситуація виникає при переробці складно-утилізованих відходів та, у більшості випадків, вона збиткова. Для забезпечення переробки “нерентабельних” відходів потрібні додаткові стимулюючі чинники. В якості внутрішніх резервів зниження собівартості, які повинні враховуватися при прийнятті рішення щодо використання вторинної сировини у виробництві, можуть виступати:

– небажання залежати від виконання зобов'язань постачальниками природної сировини та зменшення ризиків отримання збитків пов'язаних з відсутністю ресурсів;

– скорочення чи повна ліквідація у собівартості продукції частки витрат на транспортування, зберігання, утилізацію, видалення відходів виробництв, які можуть бути повторно використані як вторинні ресурси;

– альтернативою зростання вартості первинної сировини і витрат на їх видобуток може стати переробка відходів і повторне використання вторинної сировини у виробництві;

– скорочення плати за використання природних ресурсів;

– платежі за розміщення відходів та штрафи за перевищення затверджених лімітів, які підприємство може скоротити або взагалі уникнути у випадку переробки відходів виробництва.

Поліпшення екологічної ситуації є одним з основних напрямків державної політики, тому саме на державному рівні необхідно активізувати використання інструментів організаційно-економічного механізму впливу, які з одного боку обмежують екологічно несприятливу діяльність суб'єктів господарювання (платежі,

штрафи, підвищене оподаткування тощо), а з іншого – стимулюють до діяльності спрямованої на поліпшення природного середовища (пільгове оподаткування, кредитування, зменшення ставок податку, дотації субсидії тощо).

Метою діяльності будь-якого комерційного підприємства є максимізація його вартості через одержання прибутку. Будь-які дії, результати яких приводять до зменшення очікуваного ефекту, будуть досить негативно сприйняті власником. Однією з причин пасивності щодо впровадження переробних технологій відходів є значні фінансові витрати на початковому етапі і, як наслідок, мотивація слабшає, а отже виникає необхідність зовнішнього впливу за для підвищення зацікавленості в здійсненні таких дій. Метою політики державних структур має стати створення сприятливих умов, за яких діяльність з переробки відходів стала привабливою й ефективною з економічної точки зору та скоротилися деструктивні екологічні наслідки.

З урахуванням інструментів організаційно-економічного механізму впливу формулу для аналізу економічних умов поведінки з промисловими відходами можна представити:

$$[C_{Ппр} \cdot O - (B_{Ппр} + MB^p + B_{ОП}^n + B_{СВ}^n + B_{Ам}^n + B_{Ін}^n)] - \sum Ш \leq [C_{Ппер} \cdot O - (CB_{ер}^p + MB^p + B_{ОП}^n + B_{СВ}^n + B_{Ам}^n + B_{Ін}^n)] + \sum П, \quad (10)$$

де $\sum Ш$ – сума штрафів за перевищення лімітів відносно забруднення природного середовища та розміщення відходів за досліджуваний період;

$\sum П$ – сума пільг, дотації, субсидій та інших стимулюючих заходів, які надані за використання переробних та ресурсозберігаючих технологій за досліджуваний період.

Проведене дослідження свідчить, що на вибір суб'єкта господарської діяльності щодо використання у виробничих процесах вторинної сировини отриманої з відходів впливає ряд чинників, під дією яких формується економічний ефект. Виявлення особливостей джерел формування матеріальних витрат підприємства за рахунок первинних чи вторинних ресурсів дало можливість проаналізувати чинники та визначити економічні умови ефективного поведінки з промисловими відходами. Запропонований аналіз надає можливість з одного боку суб'єкту господарювання оцінити економічний ефект від вибору джерела формування матеріальних ресурсів, а з іншого – надасть можливість державним органам визначити, який сектор виробництва потребує фінансової підтримки або обмеження екологічного тиску від господарської діяльності підприємства (штрафи, збори, платежі).

Зростання економіки з якомога меншими втратами для довкілля можливе лише через ефективне поєднання економічної та екологічної складової, тому розвиток і підтримка екологічного підприємства можливі насамперед через сполучення державних субсидій й інвестицій з витратами підприємця, які пов'язані з впровадженням ресурсозберігаючих технологій. Тому використання отриманих результатів проведених досліджень необхідно продовжити та доповнити розробки аналізом відносних показників економічної ефективності, з метою зацікавлення юридичних осіб щодо вигод ефективного поведінки з відходами.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України www.ukrstat.gov.ua
2. Скороход І.С. Світовий досвід використання вторинних ресурсів // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2007. – № 12: Екон. науки. – С. 229–233.
3. Барна П.В. Определение необходимости проведения эколого-экономической реструктуризации промышленных предприятий // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 3(93). – С. 138–143.
4. Кислий В.Н., Лапин Е.В., Трофименко Н.А. Экологизация управления предприятием: монография. Сумы: Университетская книга, 2002. – 232 с.
5. Веклич О.О. Аналіз ефективності вітчизняного економічного механізму / природокористування щодо ідеї сталого розвитку // Економічні реформи України в контексті переходу до сталого розвитку: Матер. конф. та рекомендації до проекту Національної стратегії / Ін-т сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2001. – С. 95.
6. Дорогунцов С.І., Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Екосередовище і сучасність. Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації: монографія. – К.: Кондор, 2006. – 446 с.

УДК 339.137.22:338.266

І. Д. ЗАРУЦЬКИЙ

Луганський національний аграрний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ ВАРТІСНООРІЄНТОВАНИХ ПАРАМЕТРІВ

У статті визначено та узагальнено принципи сутнісні характеристики економічної категорії конкурентноздатність аграрного підприємства. Визначено зони відчуття впливу дії інституційного середовища на діяльність аграрного підприємства. Узагальнено передумови вибору вартісноорієнтованих параметрів оцінки впливу інституційного середовища на конкурентноздатність підприємства.

In the article certainly and generalized of principle essence descriptions of economic category of competitiveness of agrarian enterprise. Certainly areas of feeling of influence of action of institutional environment on activity of agrarian enterprise. Generalized pre-conditions of choice of a cost parameters of estimation of influence of institutional environment on competitiveness enterprises.

Ключові слова: конкуренція, конкурентноздатність, підприємство, параметри, інституційне середовище, вплив, оцінка.

Постановка проблеми. Аграрні підприємства існують у досить складному та суперечливому конкурентному середовищі. Забезпечення конкурентноздатності аграрного підприємства неможливе без її адекватної оцінки, бажано у формалізованому вигляді, яка визначала б важелі управлінського регулювання та контролю за рівнем конкурентноздатності. Інституційне середовище існування аграрного підприємства складне та перевантажене. Має місце вплив кожної інституції окремо, а також середовище загалом здійснює вплив на підприємство, роблячи його собі подібним елементом – “квазіінститутом”, який в значній мірі зумовлює вплив на такі ж самі підприємства. Це є слідством того, що інститути та інституції не можуть існувати самостійно та здійснювати вплив на порожню економічну систему, вони можуть співіснувати лише в симбіозі з тими, на кого впливають. Важлива межа, за якою скінчується позитивний вплив та починається негативний “паразитичний” вплив. Конкурентноздатність підприємства можна вважати формою зворотної реакції на вплив інституційного середовища. Покращення конкурентноздатності це свідчення позитивного впливу, погіршення – негативного. Але формалізоване визначення сили та характеру зворотної реакції підприємства є досить складною процедурою з огляду на комплексність, з одного боку, та відносність поняття “конкурентноздатність” з іншого боку. Існують механізми формування та забезпечення конкурентноздатності підприємства, дія яких може бути виміряна вартісним шляхом, та визначені напрямі впливу інституційного середовища, які можуть змінювати цю вартість. Потрібно виміряти силу та характер впливу й встановити чутливість у взаємовідносинах між ним та показниками конкурентноздатності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Конкурентноздатність аграрного підприємства повинна розглядатися як складова ланцюга її забезпечення: “продукт→підприємство→галузь→країна”. Інституційне середовище здійснює одночасний вплив на кожний елемент ланцюга, це потрібно враховувати в оцінці впливу на окремий елемент, вплив може бути прямий чи опосередкований через інші елементи ланцюга. Сила опосередкованого впливу може бути доволі значною і багато вирішувати. Якщо конкурентноздатність підприємства, визначена виходячи з оцінки лише продукції та підприємства, вважається задовільною і система прийняття управлінських рішень виходить з цього, то це може стати хибним шляхом розвитку.

Дослідження проблематики теоретичної сутності конкуренції та форм її прояву більш детально представлено в зарубіжній літературі і, перш за все, у працях представників класичної економічної теорії. Також подібні дослідження проводилися видатними вченими ХХ століття, які сконцентровані на специфічних умовах країн з розвинутою ринковою економікою [1].

З лінгвістичної точки зору слово “конкуренція” походить від латинського “*concurrere*”, що має значення “зіткнення”. Від такого тлумачення цього терміну відштовхувались перші дослідження в економічній науці. Групується три підходи до визначення поняття конкуренції. Перший підхід поведінковий, який припускає боротьбу за гроші покупця шляхом задоволення його потреб. Другий – структурний, який припускає аналіз структури ринку для визначення ступеня свободи продавця і покупця на ринку та способу виходу з нього. Третій – функціональний, який припускає суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним.

Відсутність єдиного детермінованого підходу до сутнісного визначення категорії “конкуренція” є природною з огляду на її комплексність. З урахуванням вивчених підходів, ми можемо запропонувати відносно універсальне визначення, яке буде використовуватися надалі в нашому дослідженні: конкуренція – це, з одного боку, боротьба за покупця, маючого певний ступінь свободи вибору на ринку, а, з другого боку, це прагнення забезпечення переваг в певному конкурентному середовищі безвідносно щодо потенційних покупців. Саме друга частина цього визначення покладена в основу розуміння поняття “конкурентноздатність” – у широкому сенсі можливість зайняти гідне місце серед собі подібних.

Економічна наука і практика налічує досить багато спроб визначення поняття “конкурентноздатність”. Як і у випадку з поняттям “конкуренція” дослідженнями цієї проблематики зайняті різні економічні течії та вчені, які висловлюють іноді протилежні думки щодо одних і тих же явищ. З лінгвістичної точки зору, конкурентноздатність як властивість притаманна у більшому ступені підприємствам, а конкурентоспроможність як можливість виконувати певну функцію або призначення більш притаманна товару [2]. З урахуванням того, що об’єктом даного дослідження є підприємство, в подальшому основною категорією для вивчення є конкурентноздатність.

До узагальнених у науковій літературі рис конкурентноздатності можна віднести: порівняльний характер оцінок її рівня, наявність короткострокових та довгострокових складових поняття, залежність від ефективності роботи підприємства. Але головним результатом узагальнення думок вчених є те, що конкурентноздатність підприємства виступає категорією залежною від конкурентоспроможності товару, з одного боку, та конкурентноздатності галузі та національної економіки, з другого.

На нашу думку, категорія “конкурентноздатність підприємства” має містити в собі інформацію про чинники, які можуть забезпечити безупинне набуття нових конкурентних переваг та утримання конкурентних

позицій в мінливому конкурентному середовищі: вартість та ефективність взаємовідносин в тріаді: “виробник–покупець–інституційне середовище”.

Враховуючи викладене, ми пропонуємо таке універсальне визначення: конкурентноздатність аграрного підприємства – це здатність підприємства змінювати позицію у конкурентному середовищі на більш вигідну шляхом комбінування та рекомбінування елементів внутрішнього середовища (внутрішніх змінних) підприємства.

Метою дослідження. У статті є визначення зон впливу з боку інституційного середовища на формування конкурентноздатності підприємств АПК та визначення передумов побудови сукупності вартісних параметрів оцінки конкурентноздатності аграрного підприємства, на рівень яких впливає інституціональне оточення.

Виклад основного матеріалу. Конкурентноздатність певного аграрного підприємства на будь-якому товарному чи регіональному ринку виступає як узагальнююча оцінка наявних конкурентних переваг продукції підприємства. З іншого боку, конкурентноздатність аграрного підприємства в оточуючому інституційному середовищі виступає як узагальнююча оцінка конкурентних переваг самого підприємства як самостійного суб'єкта конкурентних відносин – “квазіінституту”, який своєю участю в існуванні та діяльності конкурентного середовища впливає на ситуацію на ньому. В зв'язку з цим морфологія та архітектура оцінних показників конкурентноздатності аграрного підприємства є доволі складною та багаторівневою. Нижче розглянемо загальні засади формування системи показників оцінки конкурентноздатності підприємства з урахуванням її внутрішньої та зовнішньої складової.

Виокремлюється порівняльний і часовий (динамічний) характер показників конкурентноздатності. Порівняльний характер означає, що конкурентноздатність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту. Вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об'єкта з іншим. Конкурентноздатність підприємств можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників їх діяльності. Результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентноздатності. Часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентноздатності аграрного підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності. Протидія інших об'єктів господарювання, рішучість та ефективність їх конкурентних стратегій можуть призвести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентноздатності.

Однією з ключових умов оцінки конкурентноздатності є оцінка конкурентного середовища та відносин, що панують в ньому. Найбільш достовірна оцінка конкурентноздатності підприємства може бути отримана лише скрізь призму оцінки середовища його існування. Дія конкурентного середовища є мінімоделлю дії інституційного середовища загалом. В зв'язку з цим, оцінка конкурентноздатності окремого аграрного підприємства повинна бути частиною комплексної оцінки характеру відносин, що існують в інституційному середовищі. Тільки за такої умови можна визначити склад параметрів та критеріїв оцінювання, що апіорі дасть прийнятний рівень якості оцінки. Багатоплановість поняття конкурентноздатності підприємства унеможливує виокремлення та обґрунтування єдиного інтегрального показника оцінки. Таким чином, оцінка конкурентноздатності аграрного підприємства включає в себе оцінку відносин з оточуючим середовищем.

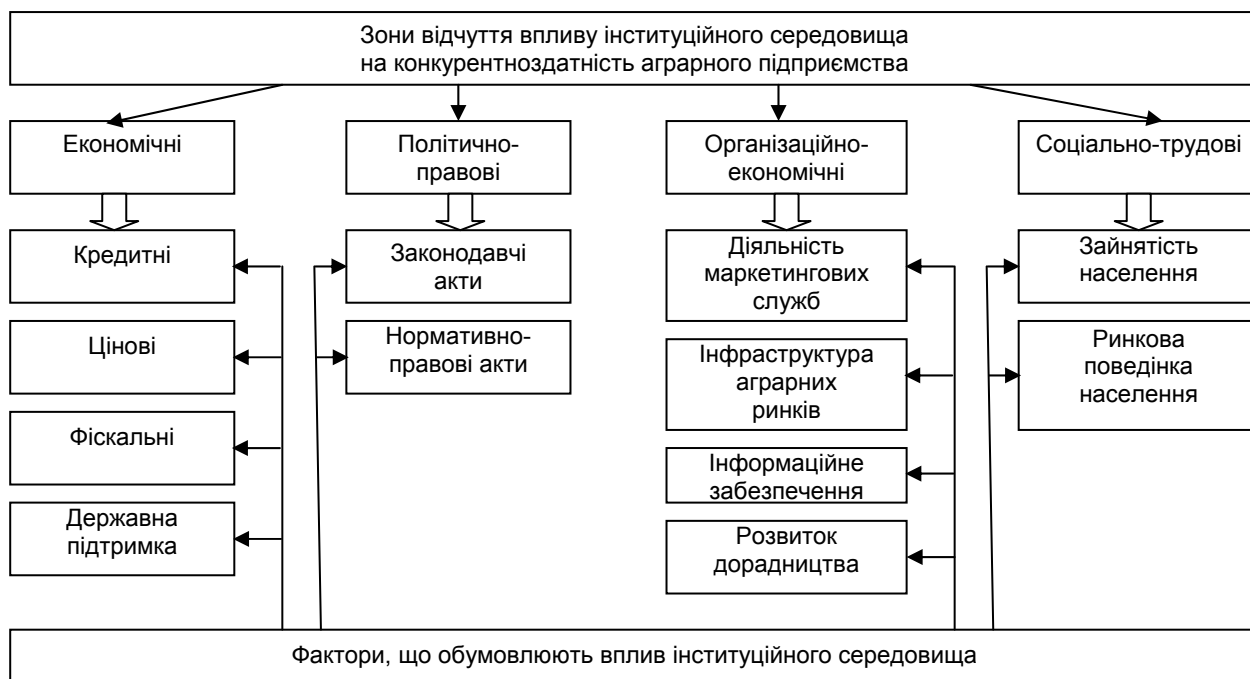


Рис. 1. Взаємозв'язок факторів впливу інституційного середовища із зонами відчуття впливу аграрними підприємствами

Ці відносини можна поділити на три напрями: з державою, в особі центральної та місцевої влади; з суб'єктами фінансової, підприємницької та іншої господарської діяльності; з фізичними особами, в тому числі з орендодавцями землі та майна, власними працівниками [3]. Кожен напрям відносин обумовлює та формує зони відчуття підприємством впливу оточуючого інституційного середовища. Ці зони можна поділити на чотири типи: економічні, політично-правові, організаційно-економічні та соціально трудові. На рис. 1 відображені фактори впливу, з яких складається кожна з означених зон відчуття впливу підприємством.

Система оцінки конкурентноздатності аграрного підприємства повинна враховувати та відштовхуватися від визначеної архітекτονіки факторів впливу на неї. Дія кожного фактору оцінюється низкою критеріїв та показників, що зібрані в окремі методики або підходи оцінки. Виходячи з поняття фактора як рушійної сили, що забезпечує формування властивостей або можливостей об'єкта, слід виділяти дві групи факторів: перша група – фактори, що визначають фактичну наявність конкурентних переваг, або фактори досягнення конкурентноздатності; друга група – фактори, що дозволяють утримувати вже набуті конкурентні переваги, або фактори утримання конкурентноздатності.

Фактори першої групи поділяються на внутрішні та зовнішні. Першочерговий інтерес для нашого дослідження представляють зовнішні фактори – ті, що обумовлені впливом оточуючого середовища. До них можна віднести: стан конкурентного середовища (інтенсивність конкурентної боротьби, механізм появи нових конкурентів, поява заміників, стан споживачів на ринку), параметри ринкового попиту (ступінь задоволення потреб споживачів, тенденції зміни переваг покупців, швидкість насичення попиту), стан допоміжних та підтримуючих галузей, що пов'язані з основними, політико-правові зміни (торгівельні обмеження, екологічні вимоги, зміни в споживстандартах), інфраструктура ринків, рівень глобалізації ринку, рівень інформатизації процесів, вплив розвитку НТП на технологічні зміни, демографічні та культурні зміни, природно-географічні зміни тощо.

Друга група факторів складається з трьох основних. Перший – детермінується джерелом та значимістю конкурентних переваг підприємства. Другий фактор стосується кількості реальних джерел конкурентних переваг у підприємства. У аграрних підприємств, на жаль, таких джерел небагато. Третій фактор утримання конкурентних переваг є найважливішим. Це – постійне вдосконалення виробництва, розробка більш ефективних правил і моделей економічної поведінки з метою утримання конкурентноздатності підприємства.

Нижче систематизовано основні методи до визначення рівня конкурентноздатності підприємства з віднесенням певного методу до однієї з чотирьох груп. Поділ на чотири групи запропонований автором з урахуванням технології та результатів застосування того чи іншого методу. До вказаних груп віднесено:

- описові та евристичні методи до визначення стану конкурентної боротьби та рівня конкурентноздатності підприємства;
- оцінка конкурентноздатності підприємства за характеристиками конкурентоспроможності товару;
- визначення рівня конкурентноздатності підприємства шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнту;
- оцінка конкурентноздатності підприємства шляхом аналізу вартісних показників на кшталт рентабельності, вартості підприємства тощо.

Складемо коротку характеристику кожної з визначених груп методів до оцінки з конкретизацією факторів доцільності використання.

Перша група – описові та евристичні методи. За допомогою цих методів оцінити рівень конкурентноздатності підприємства досить складно, єдиний можливий варіант – визначити середньозважений бал оцінок експертів. Але при використанні цих методів можна визначити характеристики, що обумовлюють протікання та результати конкурентної боротьби між підприємствам. Це дає можливість проводити порівняння підприємств між собою. Цей факт обумовлює область застосування означених методів. Вони можуть бути використані для аналізу галузі, виокремлення основних конкурентів та особливостей конкурентної боротьби в галузі. Зважаючи на загальні недоліки та суб'єктивізм евристичних процедур не варто використовувати результати виключно такої оцінки.

Друга група – оцінка конкурентноздатності підприємства за характеристиками конкурентоспроможності товару. При використанні такого підходу конкурентоспроможність продукції вважається джерелом конкурентноздатності підприємств, тому рівень конкурентноздатності підприємства визначається агрегуванням рівнів конкурентоспроможності окремих видів продукції. В аграрній сфері доцільність такого підходу є сумнівною. Асортимент сільськогосподарської продукції є високо диференційованим, з одного боку, та процедури оцінки якості цієї продукції є далекими від досконалих, з другого. При цьому, категорія якості продукції є базовою при визначенні рівня конкурентоспроможності продукції. В зв'язку з цим, ці методи до оцінки конкурентноздатності підприємств також не слід використовувати як єдині та самостійні.

Третя група – визначення рівня конкурентноздатності підприємства шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнту. Ця група найбільш численна за приналежними методами. Рівень конкурентноздатності підприємства визначається шляхом розрахунку єдиного коефіцієнту на основі інтегрування комплексу техніко-економічних показників. Недоліками цього підходу є те, що, по-перше, склад показників для інтегрування та їх вагомість визначається суб'єктивним експертним шляхом – цей нюанс і відрізняє окремі методи один від одного. По-друге, інтегрування різних показників потребує застосування певних правил до процедур їх усереднення або об'єднання і цей факт часто ігнорується. Інтегральний показник є співставним лише з показником, розрахованим за стовідсотково таким же самим алгоритмом.

Четверта група – оцінка конкурентноздатності підприємства шляхом аналізу вартісних показників. Рівень конкурентноздатності підприємства визначається шляхом порівняння узагальнених вартісних показників, які розраховані за уніфікованими методиками. До складу цих показників відносять прибутковість операційної або інвестиційної діяльності, вартість підприємства або бізнесу, чисті грошові потоки тощо. Головним достоїнством цього підходу є те, що показники для порівняння використовуються самостійно значущі та мають універсальний вартісний вимірник, тобто вони позбавлені суб'єктивізму в процесі їх підготовки. Недоліком цього підходу є нечисленність методик використання вартісних показників для оцінки конкурентноздатності підприємств аграрної сфери.

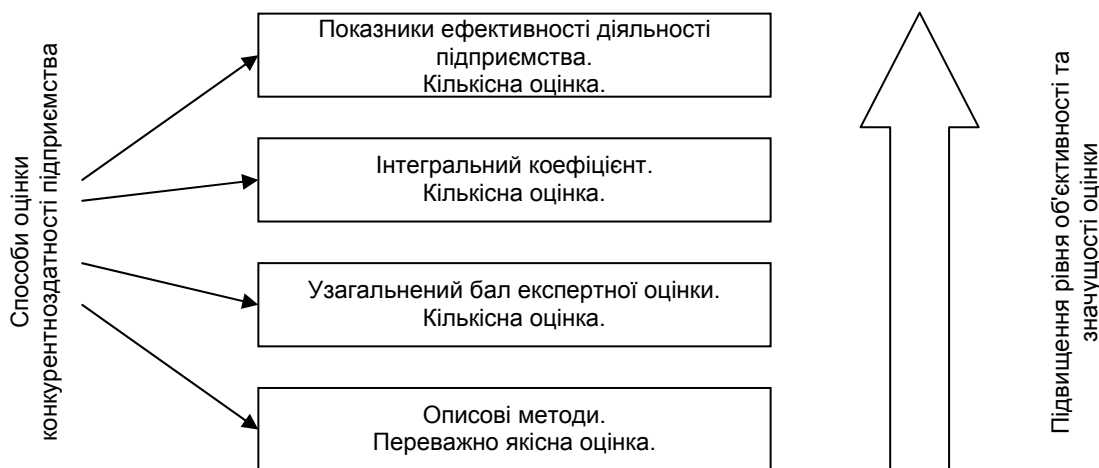


Рис. 2. Класифікація способів оцінки конкурентноздатності підприємств

Таким чином, можна виділити та класифікувати способи оцінки рівня конкурентноздатності підприємства залежно від ступеня об'єктивності та адекватності економічного змісту результату оцінки (рис. 2).

Оцінка конкурентноздатності підприємства на базі описових методів не потребує розрахунку показників. Якщо розуміти термін “оцінка” у бухгалтерському сенсі, то це процес вираження явищ у грошовій формі. У більш широкому змісті – це вираження вартості явищ або процесів у числовій формі. З огляду на це, описові методи оцінки в прямому сенсі навіть не є оцінкою. Застосування опису дає занадто суб'єктивні результати. Тому цей спосіб оцінки не використовується як самостійний, а як допоміжний при проведенні кількісної оцінки.

Оцінка за допомогою евристичних процедур з розрахунком узагальненого середнього балу на базі окремих експертних думок, у більшості випадків, складна для застосування. При її використанні спочатку необхідно сформувати відповідну групу експертів, думки яких необхідно перевірити на достовірність. Потім необхідно обрати оцінні критерії та визначити їх відносні вагомості, що також є суб'єктивним процесом. Лише після цього можна отримати індивідуальні експертні оцінки, узагальнити їх та перевірити на статистичну вірогідність. Зважаючи на складність та можливість статистичної похибки, ці методи оцінки застосовуються лише при неможливості застосування іншого кількісного методу.

Узагальнення ряду техніко-економічних показників за допомогою розрахунку інтегрального показника є більш об'єктивною оцінкою, але має і свої недоліки. Перш за все, це стосується складності підбору числа показників, що підлягають узагальненню. Інтегральний показник має суто математичний зміст, він не відтворює економічного змісту показників, що покладені в основу його розрахунку. Тому трактування рівня та тенденцій змін інтегрального показника не може носити універсального характеру і залежить від умов та обставин, в яких проводилася оцінка. В зв'язку з цим, кількість підходів до визначення інтегрального показника доволі значна і весь час зростає. Головною умовою застосування цього способу оцінки конкурентноздатності підприємства є можливість співставити результати з такими, що отримані аналогічним чином.

При застосуванні для оцінки рівня конкурентноздатності підприємства вартісних показників, що мають характер показників узагальнюючих ефективності або результативності діяльності підприємства в цілому, отриманий результат оцінки буде мати чіткий економічний зміст. З одного боку результати оцінки можуть бути співставними у багатьох випадках. З другого боку – складність цього способу оцінки невелика, так як вона базується на відомих, самостійно значущих показниках. Це робить означений спосіб оцінки найбільш перспективним для подальшого удосконалення. Крім цього, використання для оцінки рівня конкурентноздатності підприємства вартісних показників дає можливість проведення як параметричного аналізу, так і рейтингової оцінки, що підвищує доцільність використання саме цього підходу до оцінки рівня конкурентноздатності підприємства.

Висновки. Розуміння конкуренції як економічної категорії має дуальний характер. З одного боку, це боротьба за покупця, маючого певний ступінь свободи вибору на ринку, а, з другого боку, це прагнення забезпечення переваг в певному конкурентному середовищі безвідносно щодо потенційних покупців. Друга

частина цього визначення обумовлює сутність поняття “конкурентноздатність підприємства” в ланцюзі її забезпечення: “продукт→підприємство→галузь→країна”. Нами запропоновано визначення конкурентноздатності аграрного підприємства як здатності підприємства змінювати позицію у конкурентному середовищі на більш вигідну шляхом комбінування та рекомбінування елементів внутрішнього середовища (внутрішніх змінних) підприємства.

За результатами вивчення сутності та можливостей окремих методів та підходів до визначення конкурентноздатності підприємства можна висунути наступну гіпотезу – найбільш суттєвий економічний зміст має оцінка рівня конкурентноздатності підприємства за вартісними показниками ефективності та результативності діяльності підприємства як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах. Розгляд підходів до визначення поняття конкурентноздатності підприємства дозволяє стверджувати, що використання вартісних показників не суперечить сутності конкурентноздатності як економічної категорії. Категорія “конкурентноздатність підприємства” має містити в собі інформацію про чинники, які можуть забезпечити безупинне набуття нових конкурентних переваг та утримання конкурентних позицій в мінливому конкурентному середовищі: вартість та ефективність взаємовідносин в триаді: “виробник–покупець–інституційне середовище”. З урахуванням цього, використання вартісноорієнтованих параметрів для оцінки конкурентноздатності аграрного підприємства є єдиним шляхом для забезпечення якості та доцільності оцінки. Таким чином, напрямом подальших досліджень повинно стати визначення та обґрунтування морфології та архітекtonіки вартісноорієнтованих параметрів оцінки конкурентноздатності аграрного підприємства з урахуванням впливу інституційного середовища.

Література

1. История экономических учений (современный этап) [Текст]: учебник / под ред. А.Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 1999. – 733 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / уклад. В.Г. Бусел [та ін.]. – К.: Ірпень, ВТФ “Перун”, 2005. – 1728 с.
3. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України [Текст]: навч. посібник / А.П. Гайдуцький. – К.: Нора-Друк, 2004. – 246 с.

УДК 336.71

Н. В. ЗАЧОСОВА

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ПЕРСПЕКТИВА ВИКОРИСТАННЯ КОМПАНІЯМИ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто можливості використання компаніями з управління активами різних видів страхових послуг з метою уникнення, мінімізації та компенсації впливу на їх діяльність зовнішніх та внутрішніх загроз; проаналізовано зарубіжний досвід у сфері страхування специфічних ризиків, характерних для процесу функціонування фінансових та інвестиційних компаній і узагальнено перспективи підвищення рівня економічної безпеки компаній з управління активами та інвестиційних фондів за рахунок страхування активів, що перебувають у їх власності та управлінні.

The possibilities of asset management companies using the different types of insurance to avoid, minimize and compensate the external and internal threats impact on their activity are examined, the domestic and foreign experience in the sector of insurance of specific risks that are typical in the process of financial and investment companies functioning is analyzed and the prospects of raising the asset management companies and investment funds economic security level by the process of assets, that are in their ownership and management, insurance.

Ключові слова: компанії з управління активами, економічна безпека, страхування відповідальності, страхування кримінальних ризиків, страхування від електронних і комп'ютерних злочинів.

Постановка проблеми. У процесі здійснення професійної діяльності, компанії з управління активами (КУА) стикаються із різними небезпеками та загрозами, що мають як внутрішню, так і зовнішню природу походження, та можуть справити негативний вплив на їх фінансові результати у масштабах, які важко наперед передбачити. В умовах економічної нестабільності, постійної зміни напрямків динаміки фінансових та фондів ринків, соціальної незахищеності та різкого зниження доходів населення, що виступає в якості індивідуальних інвесторів та падіння рентабельності суб'єктів господарювання, які є інституційними інвесторами фондів КУА, компанії з управління активами почали втрачати фінансову стійкість та відчувати необхідність у підвищенні рівня своєї економічної безпеки. Проте з огляду на певну недорозвинутість вітчизняного ринку фінансових послуг у порівнянні із закордонними і навіть російським ринком, існує небагато способів мінімізації впливу негативних факторів на стан економічної безпеки, які можуть бути використані КУА в Україні. Найбільш традиційним шляхом обмеження дії ризиків на функціонування суб'єктів господарювання нині є стра-

хування, яке, зважаючи на перманентне збільшення попиту на нього, постійно знаходиться у процесі видових змін. Таким чином, перед менеджментом компаній з управління активами нині постає проблема вибору найбільш ефективних видів страхових послуг, такого їх поєднання, яке змогло б забезпечити КУА та їх фондам належний рівень економічної безпеки.

Основна частина дослідження. Проблемам організації та процедури надання страхових послуг присвячено праці багатьох вітчизняних науковців. С.С. Осадець окрім теоретичних основ страхування досліджує природу страхових ризиків, методи їх оцінювання [1], В.О. Пасічний, В.В. Жван розглядають питання суті і класифікацію страхування, основні елементи механізму користування страховими послугами, діяльності страховиків, страхування різних видів ризиків, порядку укладання і ведення страхової угоди, державного нагляду за страховою діяльністю [2], П.П. Матичак, О.В. Худолій, О.С. Юрчагін, О.Г. Карпова розкривають зміст найбільш важливої страхової термінології, надають класифікацію страхування, вивчають управління ризиками і методику розрахунку збитків і страхового відшкодування по різних видах страхування, звертають увагу на практичні аспекти функціонування страхового ринку сучасної України [3]. У роботах молодих дослідників знаходять відображення питання страхування інвестиційних ризиків [4], та особливостей страхування професійної відповідальності [5]. Проте досі практично не існує наукових праць, у яких би робилися спроби пов'язати категорії економічної безпеки суб'єктів господарювання та страхування. Н.О. Долгошея доводить необхідність страхового захисту як важливого засобу економічної безпеки [6, с. 3–4], проте сфера її інтересів охоплює економічну безпеку держави та суспільства загалом, без прив'язки до окремих учасників економічних відносин; О.Л. Малахова, розглядаючи основні напрями гарантування економічної безпеки в Україні, акцентує увагу на тому, що дотримання встановлених у світі стандартів здійснення фінансових операцій та фінансової звітності передбачає наявність обов'язкового страхування професійних учасників фінансових ринків, проте зупиняється у своїх дослідженнях лише на банківських установах [7], лишаючи поза увагою інвестиційні, фінансові компанії та фонди. Отже, постає нагальна необхідність вивчення можливостей використання компаніями з управління активами та інвестиційними фондами страхових послуг в якості способу підвищення рівня їх економічної безпеки. Особливої актуальності це питання набуває у наш час, коли наслідки фінансово-економічної кризи продовжують впливати на стабільність діяльності учасників ринку фінансових послуг.

У ході проведення наукового дослідження, планується виконати наступні завдання:

1. Проаналізувати перелік загроз, вплив яких матиме руйнівні наслідки для окремих структурних складових економічної безпеки КУА, втрата котрих призведе до господарської нестабільності та зниження фінансової результативності діяльності компаній;

2. Дослідити різні види страхового покриття, що пропонуються вітчизняними та зарубіжними страховиками для фінансових та інвестиційних компаній з метою гарантування їх економічної безпеки;

3. Систематизувати конкретні види страхових послуг відповідно до сегменту економічної безпеки, для захисту та відновлення якого (у разі порушення його цілісності) вони призначені.

Економічна безпека компаній з управління активами складається із таких структурних елементів: фінансова безпека, кадрова безпека, техніко-технологічна безпека, юридична (правова) безпека, інформаційна безпека, силова безпека. Кожна така складова відповідає за цілісність та ефективне використання конкретного виду активу, яким володіє чи управляє компанія: фінансова – за фінансові ресурси (активи інвесторів, власний, залучений та позичений капітал компанії), кадрова – за персонал компанії, його фізичну недоторканість, забезпечення належних умов праці, ергономічних вимог; техніко-технологічна – за обладнання, оргтехніку, електронні та енергетичні мережі, програмне забезпечення, тощо; юридична – за правові основи діяльності компанії, її законність, оформлення та складання статутних документів, господарських договорів, та ін.; інформаційна – за канали зв'язку КУА, зберігання документації, її конфіденційність; силова – за збереження цілісності матеріальних та нематеріальних активів компанії. Різноманітні ризики, з якими постійно стикається менеджмент компаній з управління активами, можуть впливати як на діяльність КУА загалом – тобто у макромасштабах, так і вибірково, на окремі її ресурси. Крім того, активи компанії і самі можуть бути джерелом загрози для її економічної безпеки. Наприклад, фінансові ресурси, якщо до їх складу входять надто дорогі кредити, низькодохідні цінні папери зведуть до мінімуму розміри інвестиційного капіталу КУА та її привабливість для інвесторів; персонал компанії за відсутності лояльності або достатнього рівня знань і навиків для роботи у інвестиційній сфері може довести компанію до банкрутства шляхом продажу корпоративних секретів конкурентам чи просто по причині недбалого ставлення до посадових обов'язків або прийняттям невірних інвестиційних рішень; інформаційні ресурси, у яких було допущено помилку або які дістали неправильного тлумачення можуть ввести в оману та стати приводом для неввірно побудованих інвестиційних стратегій компанії; техніко-технологічні ресурси у випадку виходу з ладу стануть причиною тимчасового припинення функціонування компанії (відсутність телефонного чи Інтернет-зв'язку), або навіть її повного фізичного знищення (пожежа через коротке замикання в електромережі). Отже, перед керівним персоналом компаній з управління активами постає питання про те, яким чином нівелювати вплив ризиків, характерних для кожного окремого виду активів компанії та захистити КУА від негативних проявів характерних якостей її власних ресурсів.

Найбільш традиційним способом захисту від ризиків на ринку фінансових послуг в Україні є страхування. Страхові компанії у високорозвинутих країнах світу нині готові надати широкий перелік послуг, здатних задовольнити найрізноманітніші потреби клієнтів та компенсувати їх збитки від настання будь-яких

випадків, які можна собі уявити та передбачити. Страховий ринок України розвивається дещо уповільненими темпами, у порівнянні із ринками європейських країн і навіть Росії, у той час, як вітчизняним фінансовим посередникам характерні такі ж саме види загроз, як і суб'єктам господарювання, що провадять свою діяльність у сусідніх державах. Розглянемо деякі види страхових послуг, які існують у ряді країн, і які варто було б використати компаніям з управління активами для гарантування своєї економічної безпеки.

Учасників фондового та фінансового ринків відрізняє від інших суб'єктів господарювання масштабне використання у своїй діяльності інформаційних технологій та комп'ютерної техніки, а також велика значимість для результатів діяльності рішень окремих осіб – інвестиційних керуючих та директорів, від дій яких залежить цілісність та дохідність не лише власних ресурсів КУА, але і переданих у її довірче управління активів інвесторів. Таким чином, для компаній з управління активами актуальним буде використання такого виду страхування, як страхування відповідальності органів управління – “страхування D&O” (страхування відповідальності директорів і посадових осіб), яке захищає компанію і її директорів від можливих позовів з боку третіх осіб, що можуть виникнути внаслідок помилкових дій керівництва. Страховим випадком вважається заподіяння шкоди третім особам (акціонерам, співробітникам, конкурентам, іншим стороннім особам) внаслідок помилок і недоглядів при виконанні керівниками компанії службових обов'язків, наприклад: порушення положень про повноваження; відсутність належної обачності при прийнятті управлінських рішень; помилкова заява, або оголошення, що дезорієнтує; ненавмисне надання невірної інформації у проспекті емісій фонду; помилки при здійсненні угод злиття і поглинання; ненавмисне порушення антимонопольного законодавства; порушення трудового законодавства. У суму страхового відшкодування включаються: видатки по відшкодуванню збитків (реальний збиток), заподіяних КУА або третім особам; судові чи інші видатки, пов'язані із настанням страхового випадку; обґрунтовані і розумно понесені видатки КУА у випадку, якщо проти компанії висунуто обвинувачення у карному злочині, за умови що її не буде визнано винною [8]. Повертаючись до питання активного використання сучасних технологій, зазначимо, що новітнім напрямком у сфері страхових послуг, на який варто звернути увагу менеджерам КУА, є страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (Computer Crime), при якому страхуються збитки, що можуть бути спричинені: шахрайським введенням даних або команд у комп'ютерні мережі КУА, реєстратора чи депозитарія, електронні системи зв'язку із клієнтами; відповідальністю перед клієнтами у зв'язку з несанкціонованим доступом третіх осіб у комп'ютерні мережі компанії; навмисним псуванням електронних даних і їх носіїв при зберіганні, у ході запису або перевезення, комп'ютерними вірусами; одержанням сфальсифікованих доручень клієнтів, переданих по системах електронного зв'язку; відповідальністю компанії за проведення депозитарієм операцій із цінними паперами на електронних носіях по сфальсифікованим комп'ютерним командам КУА; здійсненням операцій на підставі фальсифікованих вказівок клієнтів КУА, переданих по факсу або по телефону [9].

Крім того, для компаній з управління активами характерні і традиційні види ризиків, що супроводжують діяльність будь-якого господарського суб'єкту в Україні – фінансові ризики, інвестиційні ризики, форс-мажорні ризики та інші, від впливу яких необхідно захищати матеріальні, кадрові, інформаційні та правові ресурси компанії задля підтримання максимального рівня її економічної безпеки. Розглянемо вплив різних видів страхування на економічну безпеку КУА у розрізі окремих її сегментів (табл. 1).

Таблиця 1

**Покриття окремими видами страхових послуг збитків,
нанесених поданим переліком загроз економічній безпеці компаній з управління активами**

Характер загрози	Елемент економічної безпеки	Вид страхування
1	2	3
Ненавмисні помилки, упущення, недбалість співробітників	Кадрова	Комплексне страхування ризиків професійних учасників ринку цінних паперів
Технічні помилки, що спричинили збій, пошкодження, вихід з ладу комп'ютерної техніки, програмного забезпечення чи апаратного обладнання	Техніко-технологічна	
Помилки, що спричинили порушення режиму зберігання первинних документів та способів архівування інформації	Техніко-технологічна, інформаційна	
Помилки, що спричинили часткову чи повну втрату, пошкодження документів, що були підставою для внесення записів до реєстру	Техніко-технологічна, інформаційна	
Умисні протиправні (шахрайські) дії чи бездіяльність співробітників («неолояльність» персоналу), включаючи вчинення дій з використанням підроблених документів, а також несанкціонований доступ до комп'ютерних мереж фінансового інституту з метою знищення, зміни електронних даних	Кадрова, юридична, техніко-технологічна, інформаційна	
Навмисні протиправні дії сторонніх осіб, включаючи вчинення дій з використанням підроблених документів, а також несанкціонований доступ до комп'ютерних мереж фінансового інституту з метою знищення, зміни електронних даних	Силова, юридична, техніко-технологічна, інформаційна	

1	2	3
Зобов'язання фінансового інституту відшкодувати третім особам збиток, завданий їм недбалістю, помилками співробітників фінансового інституту	Фінансова, кадрова	Страховання відповідальності фінансового інституту
Витрати фінансового інституту по судовим процесам, спричиненими позовами клієнтів у зв'язку із недбалістю, помилками співробітників фінансового інституту	Фінансова, юридична, кадрова	
Витрати, понесені фінансовим інститутом під час захисту від висунутих проти нього вимог, позовів, претензій, судових спорів	Фінансова, юридична, кадрова	Страховання кримінальних ризиків
Збитки, спричинені підrobкою платіжних документів	Фінансова, юридична	
Умисні протиправні дії персоналу	Кадрова	
Втрата чи пошкодження цінностей при їх перевезенні та зберіганні	Силова, фінансова	
Підrobка чи навмисне внесення змін у фінансові документи	Фінансова, юридична	
Операції з фальшивими, підrobленими, викраденими чи підміненними цінними паперами	Фінансова, юридична	
Нанесення збитку приміщенням фінансового інституту та майну, що в ньому знаходиться (у т.ч. майну клієнтів) внаслідок протиправних дій третіх осіб, викрадення, грабунку, пошкодження, втрати, знищення	Фінансова, силова	
Нанесення збитку майну фінансового інституту, що зберігається у третіх осіб	Фінансова	

Складено особисто автором із використанням інформаційних матеріалів страхових компаній Росії [8, 9].

У таблиці 1 систематизовано види страхування, використання яких зможе гарантувати належний рівень економічної безпеки КУА, оскільки їх комплексне застосування дозволить покрити більшість ризиків, як традиційних для усіх суб'єктів господарювання, так і специфічних, притаманних для діяльності інвестиційних компаній. Наявність продуманої комплексної страхової програми є одним з найважливіших факторів забезпечення надійності і фінансової стабільності діяльності компаній, що працюють на фінансовому і фондовому ринках. Крім цього, одним з істотних факторів ухвалення рішення про страхування є також формування позитивного іміджу компанії, що особливо актуально при взаємодії із закордонними партнерами [8].

Результати дослідження. Підсумовуючи результати проведеної аналітичної роботи, можемо зробити такі висновки:

1. Для підтримання необхідного рівня економічної безпеки компаній з управління активами, здатного забезпечити їх прибуткову та стабільну діяльність, необхідно використовувати методи зовнішнього та внутрішнього контролю наявних небезпек та загроз.

2. Ефективним методом нівелювання негативного впливу різного роду ризиків на фінансові результати діяльності КУА може стати використання ними певного переліку типів страхового захисту.

3. Учасниками закордонних фінансових ринків, зокрема російськими страховими компаніями, пропонуються специфічні види страхових послуг, здатних звести до мінімуму витрати по кожній категорії активів, що знаходяться у власності та в управлінні КУА.

4. Використання різних видів страхового покриття, раціональне їх поєднання, дозволить вітчизняним КУА створити ефективну систему захисту економічної безпеки, шляхом поетапного страхування кожної її функціональної складової.

Література

1. Страхування: підручник / Кер. авт. кол. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
2. Пасічний, В.О. Страхування: навч. посібник / В.О. Пасічний, В.В. Жван; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 218 с.
3. Матичак П.П. Страхування. навч. посібник / Матичак П.П., Худолій О.В., Юрчагін О.С., Карпова О.Г. – Луганський нац. аграр. ун-т, 2006. – 139 с.
4. Ігнатюк Л. Особливості страхування інвестиційних ризиків / Л. Ігнатюк // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. Зб. наук. пр. за матер. міжнар. наук. конф. студ. та аспір. "Актуальні проблеми правознавства очима молодих вчених" – 2002. – Спецвип. № 1. [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://univer.km.ua/visnyk/235.pdf>.
5. Дрозд І.М. Особливості страхування професійної відповідальності / І.М. Дрозд // Університетські наукові записки. – 2006. – №2(18). – С. 367–370.

6. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях та відповідях: навч. посібник / Долгошея Н.О. – К.: Центр навч. л-ри, 2010. – 318 с.
7. Малахова О.Л. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону / Малахова О.Л. // 36. наук. пр. – 2008. – Т. 2, № 4 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/77.pdf.
8. Матеріали офіційного сайту страхової компанії “Альфа Страхование”. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.alfastrah.ru/companies/responsibility/controls/>.
9. Матеріали офіційного сайту страхової компанії “Ингосстрах” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ingos.ru>.

УДК 338.24

Г. І. КАПІНОС
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена актуальним питанням розробки та вдосконалення систем управління промисловими підприємствами, що пов'язані зі зміною структури управління, створенням нових стандартів підприємств на основі застосування поєднання процесного підходу і вертикальної організаційної структури управління.

This article describes problem questions of creation and development system of management by the industrial enterprise, connected with improvement management structure, creation of new standards of the enterprises based on connection the process approach and vertical organizational structure of management.

Ключові слова: система управління, процес, процесний підхід, якість, міжнародні стандарти з якості.

Актуальність теми дослідження. Вихід України із глобальної економічної кризи потребує розв'язання цілої низки питань, які здатні впливати на вибір власного шляху та на формування іміджу як самостійного суб'єкта на світовій арені. Одним з шляхів вирішення цього завдання є забезпечення ефективного функціонування та управління промисловими підприємствами як первинними соціальнозабезпечуючими структурами, бо саме від їх діяльності залежить стабільність країни в цілому. Це покладає нові змістовні завдання на сучасну вітчизняну науку управління в цілому та окремі її напрямки, зокрема.

Існує досить значна кількість різних варіантів вдосконалення діяльності підприємств. До них можна віднести тотальне управління якістю (TQM), реструктуризацію, інформаційне забезпечення та багато інших. Вибір даної теми статті був обумовлений застосуванням нових підходів до оптимізації діяльності підприємства, а саме – побудови процесно-орієнтованої системи управління промисловим підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах здійснення радикальних змін в економіці існує гостра потреба в нових інструментах та методах, які здатні допомогти вітчизняним підприємствам стати більш ефективними. Проблема застосування процесного підходу в системах управління підприємствами та, зокрема, в системах менеджменту якості є предметом дослідження як вітчизняних, так і закордонних вчених.

Дослідження в сфері управління якістю продукції і послуг ведуться з початку минулого століття. Найвідомішими є публікації Е. Демінга “Якість, продуктивність, конкурентоспроможність”; Дж. Джурана “Довідник з управління якістю”, де вперше було обґрунтовано перехід від контролю якості до управління нею; К. Ісікави “Японські методи управління якістю”, в якій досліджені переваги комплексного управління якістю. Відомий вчений А. Файоль відзначав, що процес управління якістю слід розглядати як суму функцій по управлінню нею. З цією думкою погоджуються в своїх роботах російський вчений В. Нікітін, українські вчені М. Шаповал, О. Чала, П. Орлов, А. Новицький та інші.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії управління промисловим підприємством, залишається низка невирішених проблем, що суттєво знижує ефективність регулярного менеджменту на підприємстві.

Метою статті є узагальнення та розвиток теоретичних і методичних підходів щодо побудови систем управління промисловими підприємствами на основі процесного підходу.

Виклад основного матеріалу. В другій половині ХХ століття була розроблена певна філософія управління промисловими підприємствами, стандартні формати управління, які сприяють ефективній організації бізнесу. Ряд таких стандартів з'явився в середині 70-х років під назвою MRP (Material Requirement Planning). Сучасна версія даних стандартів управління носить назву MRP II (Manufacturing Resource Planning) – планування ресурсів підприємства. Вони використовуються в усіх системах класу ERP (Enterprise Resource Planning), таких, як R/3, BAAN, Oracle Application тощо. Ці системи дозволяють автоматизувати виконання таких функцій, як оцінка виконання плану виробництва за основними ресурсами підприємства (сировина та матеріали, обладнання, робітники, електроенергія тощо); формування програми забезпечення ресурсами (закупівля сировини та матеріалів, найм робітників, електрозабезпечення тощо); формування виробничої програми (плани графіки випуску деталей, напівфабрикатів, готових виробів); формування програми збуту (план графік від-

вантаження готової продукції, управління поставками і відвантаженням споживачам готової продукції тощо); корегування плану виробництва і виробничих нормативів; формування фінансово-економічних звітів (операційні та фінансові бюджети та звіти).

Часто такі моделі побудовані за принципом визначення цільової функції підприємства з урахуванням обмежень, в яких йому необхідно працювати. При практичній роботі з інформаційними системами процедура визначення необхідних параметрів задачі автоматизована.

При розв'язанні оптимізаційних задач при побудові систем управління для промислових підприємств можна виділити наступні аспекти: методологічний (змістовний), інформаційний та технічний. Методологічний аспект пов'язаний із самою постановкою задачі та побудовою математичної моделі. Розглянемо більш детально основні методичні підходи до формування структур систем управління підприємствами на основі процесного підходу.

В державному стандарті ДСТУ ISO 9000:2007 [1] поняття “процесний підхід” трактується як систематичне визначення процесів та їх взаємодій в організації, а також управління ними. Цей державний стандарт призначений спонукати організації до прийняття процесного підходу в управлінні.

Підхід з позицій процесу виходить з того, що процесом можна вважати будь-який вид діяльності чи їхню сукупність, коли для перетворення входів на виходи використовуються певні ресурси. Ресурсами можуть бути працівники, інфраструктура, виробниче середовище, інформація, постачальники та партнери, природні та фінансові ресурси. Для ефективної діяльності промисловим підприємствам належить визначити численні взаємозв'язані й такі, що взаємодіють один з одним, процеси та управляти ними. Здебільшого вихід одного процесу безпосередньо слугує входом наступного. Варіант графічної інтерпретації процесів (А, Б) наведено на рис. 1.

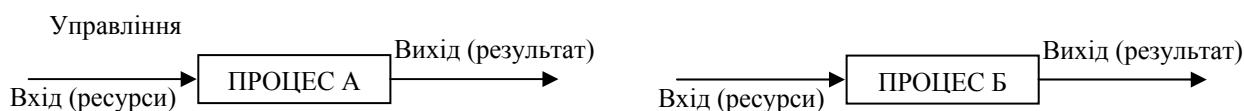


Рис. 1. Графічна інтерпретація процесів

Будь-яка продукція – це результат процесу (послуги, програмні засоби, технічні засоби, перероблені матеріали тощо). Інакше кажучи, як продукт розглядають результат сукупності взаємозв'язаних чи взаємодіючих видів діяльності, котра перетворює входні елементи на вихідні. Такий порядок визначення, застосування та управління підприємством системи процесів та їхньої взаємодії забезпечує задоволення споживачів завдяки своєчасному передбаченню їхніх вимог.

Можливість систематичного прогнозування здійснюється модельним описом. Саме в цьому проявляється фундаментальна роль моделей в теорії та практиці управління виробництвом. Процедурі напрацювання управлінських рішень можна описати послідовністю етапів:

- отримання інформації про стан системи, включаючи зовнішні умови;
- генерування варіанта рішення;
- аналіз наслідків прийняття даного рішення за допомогою моделі напрацювання рішення;
- з'ясування ступеня відповідності отриманого результату поставленій меті.

При виявленні відповідності варіант приймається до виконання, в протилежному випадку процедура повторюється. Більшість існуючих постановок планування характеризується намаганням вибрати план, який найкращим чином узгоджений з внутрішніми можливостями підприємства та із зовнішніми умовами, причому прогноз одних та інших на плановий період здійснюється за допомогою математичних моделей.

Коректна постановка задачі дає 50 % розв'язку. Процес постановки задачі включає в себе розробку моделі підприємства. Вона базується на описі основних бізнес-процесів підприємства. По кожному виділеному бізнес-процесу будується кількісна модель, а потім шляхом консолідації інформації про бізнес-процес отримується зведений кількісний опис підприємства.

Концепція моделювання підприємства на основі бізнес-процесного опису представлена на рисунку 2 [4]. З даної схеми зрозуміла логіка послідовної деталізації, що використовується при моделюванні бізнес-процесів підприємства. На першому етапі будується сама укрупнена модель підприємства – функціональна модель, що дає уяву про функції підприємства і про розподіл відповідальності за їх виконання. Функціональна модель підприємства не містить інформації про взаємозв'язок функцій. Для цього будується процесна модель (див. рис. 2). Процесна модель також містить опис потоків ресурсів (матеріальних, інформаційних тощо), що використовуються при виконанні функцій, але вона не дає їх вартісну оцінку, що необхідно мати для розрахунку фінансового плану підприємства. Тому необхідно уточнити опис бізнес-процесів за допомогою побудови кількісної моделі бізнес-процесів. (рис. 3), яка визначає вартість виконання бізнес-процесу. Побудувавши кількісну модель бізнес-процесів, можна побудувати і модель фінансового плану підприємства (див. рис. 2).

Наведемо приклад оптимізаційної постановки фінансового планування.

Задача виглядає наступним чином:

- спланувати основну діяльність підприємства помісячно на рік вперед на існуючих потужностях за наступними напрямками: програма збуту; програма виробництва; програма постачання; програма фінансування;

- сформувати фінансовий план підприємства;
- забезпечити максимальний грошовий потік від основної діяльності за рік. Підприємство виробляє та реалізує певний асортимент продукції.

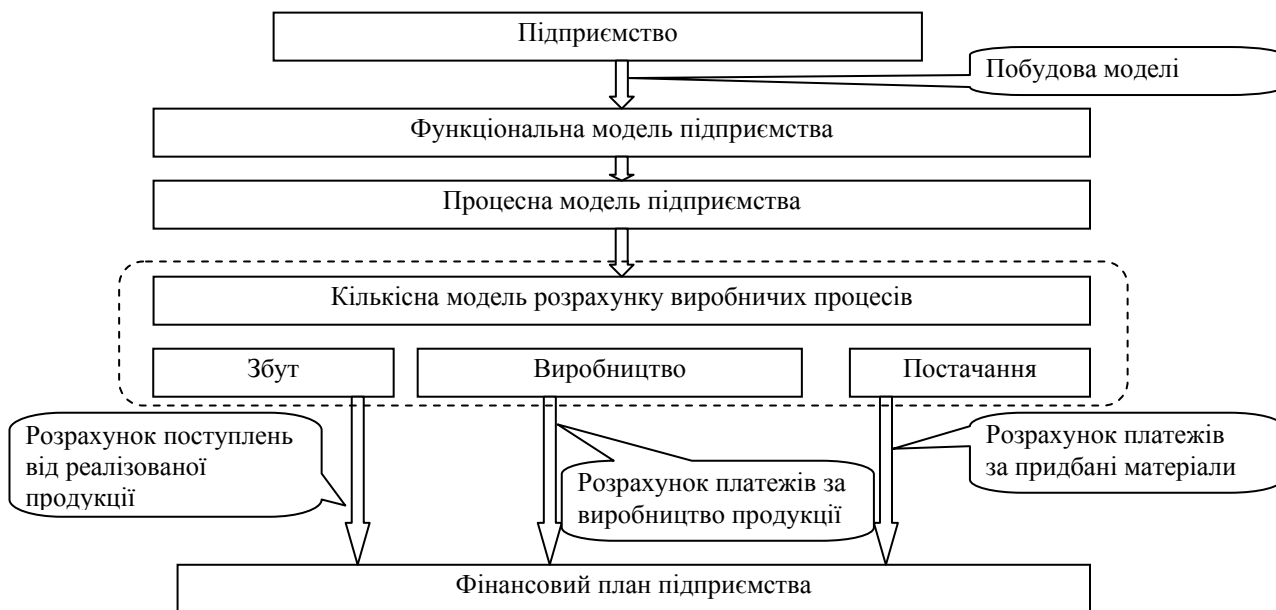


Рис. 2. Основні бізнес-процеси промислового підприємства

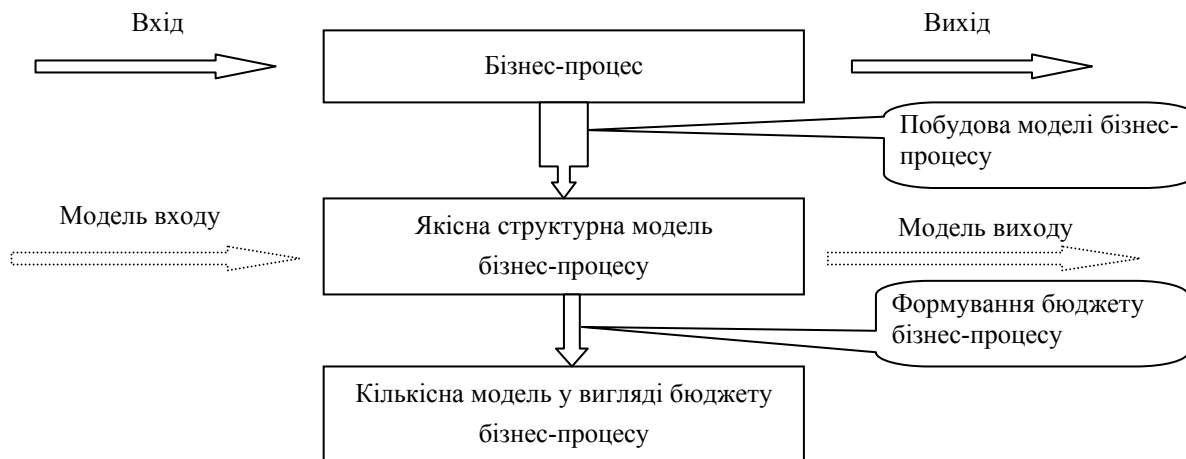


Рис. 3. Концептуальна схема кількісного опису бізнес-процесу промислового підприємства

Основні бізнес-процеси промислового підприємства і пов'язані з цим розрахунки будуть наступні.

Ринок збуту має наступні параметри: попит на продукцію, ціна реалізації продукції, динаміка росту цін, графік оплати реалізованої продукції. Структура виробничих потужностей також вважається заданою. Відомі дані по потужностям виробничого обладнання. Відомі дані по витратам на виробництво: затрати сировини та матеріалів; витрати на оплату праці основних виробничих робітників, непрямі виробничі витрати. Період обороту не перевищує місяць, тобто, придбавши матеріали в будь-якому місяці, необхідно встигнути виробити продукцію та реалізувати її на ринках збуту. Ринок збуту має наступні параметри: пропозиція по матеріалам, ціна матеріалу, динаміка росту цін, графік оплати матеріалів.

При описі збутової програми в моделі зазвичай описують наступні змінні: обсяги реалізації продукції, попит на кожний продукт, запаси готової продукції, ціна реалізації продукції, коефіцієнт росту ціни продукції, надходження від реалізації продукції, коефіцієнти інкасації по кожному продукту.

Логіка розрахунків проста. Спочатку визначається планова виручка від реалізації кожного продукту по всім плановим періодам. Дана величина розраховується шляхом множення планової ціни реалізації продукції на плановий обсяг реалізації. В моделі враховується динаміка росту цін на продукції за рахунок інфляції. Для того, щоб розрахувати планові надходження грошових засобів від реалізації продукції, необхідно скорегувати планову виручку з урахуванням реальних надходжень грошових засобів. Для цього використовуються коефіцієнти інкасації, які визначають, яка частина відвантаженої продукції буде оплачена в тому ж періоді, в яка

частина в наступних періодах. Коефіцієнти інкасації можуть назначатися експертно, а можуть бути розраховані з аналізу реєстру старіння дебіторської заборгованості. Крім того, в моделі програми збуту може враховуватись ряд обмежень, зокрема обмеження по обсягу реалізації продукції.

В моделі виробничої програми можуть використовуватись наступні змінні: обсяги виробництва, питомі витрати виробничих агрегатів, потужність кожної одиниці виробничого обладнання, коефіцієнт росту вартості одиниці часу агрегату, платежі за використання виробничого обладнання, коефіцієнти інкасації по кожній одиниці виробничого обладнання. Термін “виробничий агрегат” включає в себе також і виробничих робітників.

Схема розрахунків може мати наступний вигляд: спочатку розраховують затрати виробничих агрегатів по кожному продукту. Для цього підсумовуються всі добутки питомих витрат виробничих агрегатів і вартості одиниці часу їх використання, тобто має місце перехід на пряме нормування праці з визначенням витрат сукупної праці у підсумку. Після цього, використовуючи коефіцієнти інкасації, визначають виплати грошових засобів на використання кожного виробничого агрегату при випуску продукції, при врахуванні обмежень, зокрема обмеження по виробничим потужностям.

В моделі програми постачання, часто використовуються наступні змінні: обсяги закупок матеріалів, вартість матеріалів, коефіцієнт росту цін, запаси матеріалів, питома затрата матеріалів на виробництво одиниці продукції, платежі за матеріали, коефіцієнти інкасації та наступна схема розрахунків: визначаються затрати на закупку матеріалів, для цього підсумовуються всі добутки питомої витрати матеріалів і обсягів виробництва продукції; після цього за допомогою коефіцієнтів інкасації визначають суми виплат грошових засобів за матеріали, що закуповуються.

Програми з описом фінансового плану можуть використовувати наступні змінні: грошові засоби на початок (кінець) періоду, поступлення (виплати) грошових засобів, грошовий потік. В даній програмі здійснюється консолідація інформації про поступлення і платежі з моделей збуту, виробництва та постачання.

При формальній постановці задачі цільова функція може складатися з трьох складових: поступлень від реалізації продукції, платежів за використання виробничих потужностей (праці основних виробничих робітників) і платежів за матеріали, що постачаються. В процесі розв'язку необхідно прийняти наступні планові рішення: оцінити обсяг закупівель сировини і матеріалів в кожному місяці планового року, оцінити обсяг виробництва продукції в кожному місяці планового року, оцінити зростання реалізації в кожному місяці планового року. Дані рішення повинні максимізувати фінансовий потік за маржинальним прибутком.

Таким чином, при “процесному підході” будь-яка діяльність, в якій використовують ресурси підприємства для перетворення входів у виходи, повинна розглядатися як процес, що повною мірою стосується і управлінської діяльності підприємства. Координація і результативність управлінської діяльності можливі, якщо на підприємстві розроблена і впроваджена, як єдина, система управління процесами виробництва продукції, надання послуг і управління якістю. Для промислових підприємств необхідно розробити єдині принципи побудови структури вимог введення процесного підходу, підготувати управлінський персонал до розробки і впровадження систем управління підприємством та систем менеджменту якості (СМЯ) і провести організаційну роботу.

Розглянемо узагальнено основні підходи до побудови процесно-орієнтованих систем управління промисловими підприємствами та систем управління якістю, як єдиного цілого. В даному випадку передбачається побудова ієрархії процесів відповідно до функціональної структури підприємства. Серед основних етапів побудови системи менеджменту якості промислового підприємства з урахуванням особливостей процесного підходу можна виділити наступні: підготовка до впровадження, сертифікації СМЯ; ідентифікація процесів на підприємстві; побудова моделі процесів; визначення взаємодії процесів; визначення показників результативності процесів; документування процесів; сертифікація СМЯ.

На першому етапі для оцінки та аналізу існуючої системи якості на основі аналізу вимог стандартів ISO серії 9000 рекомендується виконати наступні кроки: розробка анкети самооцінки; проведення самооцінки; аналіз отриманих результатів; розробка заходів за наслідками аналізу.

Метою етапу ідентифікації процесів системи менеджменту якості є забезпечення зрозумілості, прозорості та керованості СМЯ, що базується насамперед на процесному підході.

Ідентифікація процесів починається з визначення предмета діяльності та місці підприємства. Деталізація призначення підприємства дає можливість ідентифікувати процеси рівня А системи управління якістю, які реалізують цілі підприємства та відповідають політиці підприємства в області якості. Процеси рівня В можна назвати “процесами стратегічного управління” або “адміністративними процесами”.

На третьому етапі при побудові моделей процесів, як було розглянуто, необхідно навести опис таких елементів: найменування і код процесу; керівник підрозділу, де відбувається процес; підрозділ, який охоплює даний процес; призначення процесу (визначає певне завдання або результат, якого потрібно досягти в ході процесу); входи процесу і процеси-постачальники; ресурси процесу; впливи зовнішнього середовища. Для більш детального опису послідовності процедур процесу до специфікації додається блок-схема процесу.

При визначенні взаємодії процесів формують схему взаємодії, враховуючи отриману на попередніх етапах інформацію. Оскільки процеси пов'язані з організаційною структурою підприємства, то дана схема взаємодії процесів також дозволяє визначити дублювання функцій між підрозділами підприємства.

На етапі визначення показників результативності процесів для кожного з процесів здійснюють вибір методу оцінки, вибір показників оцінки та її періодичності, визначають форми документування результатів оцінки.

При документуванні процесів здійснюють актуалізацію діючої нормативної документації та займаються розробкою нової документації відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000.

Сертифікація системи менеджменту якості передбачає чітку послідовність кроків, пов'язаних з аудитом СМЯ, виявленням та усуненням невідповідностей, проведенням повторного аудиту за потреби та отримання сертифіката.

Запропонований підхід побудови системи управління підприємством та системи менеджменту якості відрізняється використанням принципу розподілу процесів за підрозділами і відповідного розподілу відповідальності керівництва. Це дає можливість узгодити процесне управління, що впроваджується в рамках СМЯ, з існуючою вертикальною організаційною структурою підприємства.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити наступне:

1. Процесний підхід, як інструмент створення і вдосконалення систем управління на промислових підприємствах та систем менеджменту якості на основі стандартів ISO серії 9000 володіє високим організаційно-методичним потенціалом. Повноцінне впровадження процесного підходу забезпечує підприємству ряд можливостей і переваг. Воно дозволяє: розгортати корпоративні цілі по всіх процесах і субпроцесах аж до робочих місць і управляти процесами по ступеню досягнення поставленої мети; взаємно пов'язувати і погоджувати всі процеси, виключаючи втрату інтерфейсів; точно обґрунтовувати і виділяти необхідні ресурси; чітко обґрунтовувати структури процесів, забезпечуючи їх адекватність корпоративним цілям; реалізовувати нову якість управління підприємством, засновану на прозорості механізму функціонування і управління процесами, і одержувати на цій основі додаткові можливості постійного вдосконалення; одержати сертифікат відповідності ДСТУ ISO 9001:2009.

2. Застосовність процесного підходу для різних областей менеджменту підприємства може бути ефективно використана для побудови інтегрованих систем менеджменту стосовно близьких за ідеологією областей і напрямів діяльності. До таких областей, зокрема, можна віднести "менеджмент якості", "менеджмент навколишнього середовища", "менеджмент охорони праці" і "менеджмент продуктивності". Подібні інтегровані системи в даний час успішно освоюються зарубіжними підприємствами.

3. Самі процеси менеджменту (стосовно не тільки якості, але і будь-якого іншого напрямку) можуть бути об'єктом застосування процесного підходу.

4. Хоча процесний підхід підлягає застосуванню всіма підприємствами, що впроваджують ISO 9001, прийняти його до уваги і застосовувати рекомендується, в першу чергу, тим підприємствам, які працюють на зовнішній ринок, де закони конкурентної боротьби вимагають найвищої ефективності процесів підприємства і бездоганного менеджменту якості.

5. Стандарт ISO 9001 надає підприємствам значну свободу у виділенні процесів СМЯ, а також в розробці їх специфікацій, що дозволяють, фактично, задавати якість процесів. Ця обставина породжує значну різноманітність можливих моделей побудови СМЯ, що розрізняються масштабами і глибиною охоплення різних сторін діяльності підприємства, а також впливом на ефективність бізнесу в цілому.

Таким чином, застосування "процесного підходу" згідно рекомендацій міжнародних стандартів з якості ISO серії 9000 надає підприємствам, які не задоволені своїм місцем в бізнесі, унікальну можливість в рамках робіт зі створення або модифікації СМЯ одночасно економічним чином ставити і вирішувати завдання вдосконалення менеджменту на промисловому підприємстві загалом.

Література

1. Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005, IDT). Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Чинний від 1.01.2007 р. // www.dssu.gov.ua
2. Державний стандарт України ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги. Чинний від 1.09.2009 р. // www.dssu.gov.ua
3. Державний стандарт України ДСТУ ISO 9004:2009. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. Чинний від 30.10.2009 р. // www.dssu.gov.ua
4. Бочкарев А. и др. 7 нот менеджмента. – М.: ЗАО "Журнал Эксперт", ООО "Изд-во ЭКСМО", 2002. – 656 с.
5. Исикава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – С. 215.
6. Никитин В.А Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000:2000. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.
7. Новицкий А.Л., Болотина Т.Э. Идентификация процессов системы менеджмента качества: создание модели процессов // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 5. – С. 24–28.
8. Орлов П.А. Менеджмент качества и сертификация продукции: учебное пособие. – Х.: ИНЖЭК, 2004. – 304 с.
9. Чалая О.В. Процессно-ориентированный подход к формированию показателей качества // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. пр. – Х.: УкрДАЗТ, 2004. – Вип. 5–6. – С. 289–292.
10. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник. – К.: Знання, 2003. – 475 с.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропонована методика оцінки трудової активності персоналу, впровадження якої на промисловому підприємстві дозволяє: виявити рівень задоволеності потреб працівників, оцінити стан їх трудової активності з використанням бального підходу та розробити заходи по активізації персоналу.

The technique of assessment work activity of staff, implementation of industrial enterprise which allows you to: identify the level of satisfaction of the needs of workers, to assess the condition of their employment activity using scoring approach and develop measures to enhance staff.

Ключові слова: трудова активність, активізація персоналу, задоволеність потреб.

Вступ. У сучасних умовах ринкової економіки, а особливо в постінформаційний період розвитку суспільства, змінюється роль працівника в процесі виробництва та надання послуг. Утримання конкурентних позицій промислових підприємств на ринку залежить від багатьох факторів, зокрема від стану трудової активності персоналу. А, отже, назріла гостра потреба у створенні дієвої системи стимулів, спроможної на базі інтенсифікації розвитку пріоритетних і наукомістких виробництв ефективно спонукати персонал підприємств до прояву творчості у праці, різноманітних інновацій з метою просування на внутрішній і зовнішній ринок конкурентноздатної продукції.

Персонал є рушійною силою розвитку й основою ефективного функціонування будь-якого підприємства. Тому однією із основних задач системи управління персоналом є забезпечення умов його активної і продуктивної праці, та задоволення індивідуальних потреб працівників. Для підвищення ефективності роботи працівників промислових підприємств необхідно періодично оцінювати їх трудову активність з метою впровадження заходів щодо її підвищення.

Основний розділ. При визначенні стану трудової активності персоналу промислового підприємства автором пропонується методика, впровадження якої дозволить активізувати працівників в процесі їх трудової діяльності.

Методика оцінки трудової активності персоналу реалізується через наступні організаційні етапи (рис. 1).



Рис. 1. Організаційні етапи реалізації методики оцінки трудової активності персоналу

На *першому етапі* відбувається усвідомлення цілей, які підприємство намагатиметься досягнути в перспективі та визначення стратегії їх досягнення. Виконується характеристика структури персоналу шляхом впровадження кластерного та частотного аналізу. Визначається стан задоволеності потреб персоналу індексом

ІЗПП. На основі зібраних та оброблених даних проводиться розрахунок системи показників оцінки трудової активності персоналу [1–3].

Результатом виконання *другого етапу* методики є проведення бальної оцінки трудової активності персоналу та визначення комплексного показника.

Третій етап методики полягає в оцінці динаміки комплексного показника трудової активності персоналу, на основі значень якого визначається перелік проблем управління працівниками і розробляються рекомендації щодо подолання цих проблем, та активізації персоналу промислового підприємства.

Розглянемо більш детально суть бальної оцінки трудової активності персоналу, яка полягає в наступному: комплексний показник розраховується як відношення фактично досягнутих критеріальних показників до базисних значень кінцевих результатів діяльності, що визначаються за допомогою вагомих коефіцієнтів і моделей стимулювання відносно нормативного значення комплексного показника трудової активності, що дорівнює 100 балів. Причому бальний підхід базується на економічному аналізі, експертних оцінках, бальному методі і теорії класифікації. Принципіальні положення оцінки трудової активності персоналу підприємства полягають в наступному:

1. Оцінка здійснюється за допомогою визначеної системи показників, яка складається із чотирьох підсистем: виробничо-економічних; показників, що характеризують структуру персоналу; оцінки розвитку працівника в процесі трудової діяльності; оцінка суспільної активності. Вони відбираються методом експертних оцінок із переліку критеріальних показників, які характеризують трудову активність персоналу [4].

2. Вводяться моделі економічного стимулювання досягнення кінцевих результатів з найменшими затратами ресурсів і високою активністю персоналу, якістю продукції, праці і управління, які реалізуються шляхом введення математичних моделей стимулювання, і відображають закономірності господарської діяльності підприємства.

3. Порівнювання значень різних показників із врахуванням їх важливості здійснюється в комплексному показнику оцінки трудової активності персоналу за допомогою вагомих коефіцієнтів, визначених методами експертних оцінок.

4. Комплексний показник трудової активності персоналу розраховується у вигляді суми балів із приведенням до процентної шкали вимірювання (100 балів). Цим забезпечується порівняльність результатів трудової активності персоналу різних категорій, як у виробництві, так і в управлінні, а також в різних підрозділах підприємства.

Отже, комплексний показник розраховується шляхом додавання частинних показників оцінки трудової активності персоналу, які відображають кінцеві результати виробництва, характеристику структури персоналу, розвиток працівника в процесі трудової діяльності і суспільну активність. Частинні показники визначаються шляхом множення процентів їх виконання на вагомий коефіцієнт. Вагомий коефіцієнт вказує на важливість показника в загальній їх сукупності. Отримане значення в балах відображає вклад конкретного частинного показника в оцінку трудової активності персоналу.

Бальна оцінка трудової активності персоналу проводиться за наступними кроками (рис. 2).

На *першому кроці* визначається номенклатура показників на основі вивчення нормативно-законодавчих актів ринкової економіки, форм та інструкцій по формуванню статистичної і оперативної звітності. В процесі дослідження номенклатура показників уточнюється і коректується методом експертних оцінок при визначенні вагомих коефіцієнтів частинних показників трудової активності персоналу. Найбільш значимі із них представлені системою показників оцінки трудової активності персоналу.

Чисельне значення показників визначається із планових документів, форм статистичної і оперативної звітності і розраховується у вигляді процентного відношення фактичного значення до базисного кінцевого результату (1):

$$X_i = P_i^{\phi} / P_i^{\sigma}, \quad (1)$$

де X_i – процентне відношення i -го частинного показника оцінки трудової активності; P_i^{ϕ} – фактичне значення i -го показника за звітний період, нат. од.; P_i^{σ} – базисне значення i -го показника кінцевого результату (план, норматив, план попереднього періоду) за звітний період, нат. од.

Отримане в результаті розрахунку чисельне значення X_i надає інформацію про ступінь досягнення кінцевого результату (виконання, перевиконання, недовиконання) і має різну економічну оцінку. Відомо, що важливою задачею ринкової економіки є досягнення кінцевого результату з найменшими затратами ресурсів і високою якістю продукції.

На *другому кроці* вибирається модель математичного стимулювання, яка реалізується шляхом введення в оцінку трудової активності персоналу скоректованих значень показників:

$$Y_i = f(X_i), \quad (2)$$

де Y_i – числове значення скоректованого i -го показника кінцевого результату, %; $f(X_i)$ – математична функція стимулювання i -го показника.



Рис. 2. Кроки проведення бальної оцінки трудової активності персоналу

При 100 % виконанні базисного показника скоректований показник також має бути рівний 100 %, а при відхиленні він розраховується за конкретною моделлю стимулювання залежно від важливості і економічного значення. Можливі моделі стимулювання представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Моделі стимулювання

Модель стимулювання	Характеристика моделі	Застосування моделі при визначенні оціночних показників
Лінійна модель стимулювання $Y = X$	Заохочується кожен відсоток досягнення кінцевого результату, а при невиконанні приймається фактичне значення	Чистий прибуток, продуктивність праці, середня заробітна палата працівників, рівень задоволеності потреб персоналу, коефіцієнт внутрішньої мобільності, показники характеристики працівників за стажем роботи на підприємстві, за освітою, віком, статевою приналежністю
Лінійна спадна модель $Y = 200 - X$	Заохочується досягнення результату з найменшими витратами ресурсів, а за перевитрати ресурсів нараховується менше число балів	Питома вага фонду оплати праці у виручці підприємства, плинність персоналу, витрати на персонал, витрати на професійне навчання працівників, рентабельність продукції
Лінійна обернена модель $Y = -X$	Передбачає нарахування від'ємних відсотків, коли чисельне значення вказаного показника призводить до негативних явищ у виробництві чи управлінні	Частота виробничого травматизму, рівень трудової дисципліни, показник абсентеїзму, показники характеристики працівників за категоріями

На *третьому кроці* визначаються вагомі коефіцієнти, які вводяться для ранжування важливості частинних показників оцінки трудової активності персоналу. Вагомі коефіцієнти B_i характеризують відносну важливість показників в їх сукупності, та прямо пропорційно впливають на величину частинних показників оцінки трудової активності персоналу. Вагомі коефіцієнти визначаються методом експертних оцінок шляхом ранжування показників із присвоєнням їм питомої ваги в долях одиниці.

Частинні показники трудової активності персоналу характеризують вклад того чи іншого показника в загальний результат. Розрахунок частинних показників здійснюється на основі скорегованих значень показників та вагомих коефіцієнтів:

$$\check{I}_i = Y_i B_i, \quad (3)$$

де \check{I}_i – значення i -го частинного показника трудової активності персоналу, бали; B_i – вагомі коефіцієнти i -го частинного показника, долі.

На **четвертому кроці** розраховується комплексний показник оцінки трудової активності персоналу за формулою (4), який є чисельним виміром досягнутих кінцевих результатів активізації працівників підприємства, виробництва і управління.

$$\check{I} = \sum_{i=1}^n \check{I}_i / \sum_{i=1}^n B_i, \quad (4)$$

де n – число частинних показників оцінки трудової активності персоналу.

Оцінка кінцевого значення комплексного показника трудової активності працівників залежить від його чисельного значення. В таблиці 2 визначена градація значень комплексного показника і станів трудової активності персоналу.

Таблиця 2

Визначення стану трудової активності персоналу комплексним показником

Значення \check{I}	До 95 балів	Від 96 до 100 балів	Від 101 до 105 балів	Більше 106 балів
Стан трудової активності персоналу	Незадовільний	Задовільний	Добрий	Відмінний

На **п'ятому кроці** визначається практична цінність даного показника, яка полягає у можливості оцінки трудової активності персоналу за різні періоди часу, об'єктивний розподіл фонду оплати праці між підрозділами підприємства, планомірна взаємодія на підрозділи підприємства для забезпечення його оптимального функціонування.

Висновки. Сучасна практика роботи промислових підприємств свідчить, що одним із напрямків підвищення ефективності їх функціонування є активізація персоналу. Для досягнення цього важливим є оцінка трудової активності персоналу на основі запропонованої автором методики. Розроблена методика оцінки трудової активності персоналу промислового підприємства дозволить виявити проблеми в управлінні працівниками та розробити шляхи їх вирішення, активізувати персонал з метою підвищення ефективності праці.

Література

1. Квіта Г.М. Моделювання потреб персоналу для активізації його діяльності / Г.М. Квіта // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України: зб. наук. пр. – К.: ДНДІМЕ, 2005. – Вип. 6. – С. 126–134.
2. Квіта Г.М. Кібернетичне моделювання добробуту персоналу бізнес-структур / Г.М. Квіта // Наук.-техн. інформація. – 2006. – № 1. – С. 47–49.
3. Кібернетичне моделювання: навч. посібник / В.Я. Рубан, Н.О. Іванченко, Г.М. Квіта, К.О. Шіковець. – К.: КНУТД, 2009. – 222 с.
4. Квіта Г.М. Формування системи показників оцінки трудової активності персоналу / Г.М. Квіта // Матер. міжнар. наук.-техн. конф. “Інтелектуальні технології лінгвістичного аналізу”: Тез. доп. – К.: НАУ, 2008. – 28 с.

УДК 658.513

М. В. КІЗЛО

Національний університет “Львівська політехніка”

ГРАНИЧНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ПРИНЦИП КОНТРОЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проведено удосконалення принципів системи контролю на машинобудівних підприємствах, шляхом обґрунтування сутності граничності контролювання. Визначено види границь контролювання та окреслено спосіб їх математичного розрахунку. Встановлено зв'язок між централізованою, децентралізованою формами організації контролю та самоконтролем на підприємствах машинобудування.

The improving of principles of the control system of machine-building enterprises, by means of grounding the limitedness of control study is made in the article. The types of limits of controlling are determines and the method of their mathematical calculation is given. The relationship between centralized, decentralized forms of control and self-control at machine building enterprises is set.

Ключові слова: менеджмент, контролювання, система контролю, границі контролю, самоконтроль, машинобудівне підприємство.

Постановка проблеми. Контролювання як функція управління машинобудівним підприємством передбачає використання різноманітних контрольних процедур. Основним методом контролювання у цьому кон-

тексті виступають офіційні та неофіційні розпорядження та інші внутрішньорозпорядчі документи на підприємстві, що містять перелік норм, нормативів, стандартів діяльності, прав та обов'язків персоналу.

У сучасних умовах розвитку, зважаючи на значну демократизацію всієї економіки, неможливо та не доцільно встановлювати тотальний контроль. Етап всезагального контролю економічної діяльності вже мав місце в історії народного господарства України та, зокрема, машинобудівної галузі за соціалістичного ладу. Він мав відверто негативний вплив на розвиток підприємств. Проте і надалі думки науковців різняться щодо ефективності такого контролю [7, с. 119]. Попри всі суперечки щодо рівня допустимого контролювання, налагодження ефективної системи контролю на підприємстві є стратегічним завданням для менеджменту та залишається невід'ємним елементом процесу управління на підприємстві. Тому важливою проблемою сьогодні є визначення границь контролю як одного з ключових принципів системи контролю на машинобудівних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми контролювання на підприємствах знаходять своє відображення у працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Ці дослідження стосуються, в основному, фундаментальних засад здійснення контролювання, його теоретичного підґрунтя та ролі в системі управління. Практичні питання контролювання на підприємстві, які розглядаються науковцями стосуються методики оцінювання ефективності контролювання на підприємстві, методів та процедур контролювання. Проблема, що розглядається у цій статті, не знайшла ще достатньо широкого висвітлення у наукових працях. Так Генрі Мінцберг піднімає це питання у своїй праці “Зліт і падіння стратегічного планування” [6]. Він розглядає цю проблему у контексті надмірного захоплення контролем деякими менеджерами та наголошує на необхідності його обережного застосування так, щоб він не стояв на заваді розвитку підприємства [6, с. 180]. Максимова В.Ф. у праці [5] проводить ґрунтовне дослідження принципів контролювання на підприємствах та частково торкається визначених нами проблем. Важливими для висвітлення поставленої проблеми є також дослідження, що висвітлюють питання самоконтролювання, зокрема праця [1], у якій контролювання висвітлюється на якісно новому рівні.

Постановка цілей. Основною метою статті є пошук можливих шляхів визначення границь контролювання на підприємствах машинобудування. Ця мета передбачає послідовне виконання ряду завдань у контексті даного дослідження. Зокрема дослідження передбачає:

- теоретичне обґрунтування граничності контролювання як ключового принципу системи контролю у сучасних умовах;
- встановлення зв'язків між централізованим, децентралізованим контролем та самоконтролем на машинобудівних підприємствах;
- зображення графічної та аналітичної інтерпретації граничності контролювання з метою визначення допустимих границь.

Виклад основного матеріалу. Процес контролювання та вся система контролю на машинобудівному підприємстві ґрунтується на головних засадах – принципах. Загалом, різні науковці по-різному підходять до визначення основних принципів контролювання. Принцип – це те первинне, що лежить в основі організації і функціонування системи контролю на підприємстві [5, с. 235]. Тому, принципи контролювання можна визначати на основі характеристик ефективної системи контролю, що ми описували у попередніх працях, зокрема у [9, с. 289]. Систематизація досліджень у цій сфері дозволила виділити такі основні принципи (загальні закономірності) контролювання та побудови системи контролю [9, с. 289]: стратегічна спрямованість, гнучкість, простота, економічність, відповідність сучасним вимогам та орієнтація на ефективне інформаційне забезпечення процесу контролювання. Однак, принципи системи контролю не обмежуються лише цим переліком. В.Ф. Максимова виділяє три групи принципів (див. табл. 1) [5, с. 236]: загальносистемні принципи внутрішнього контролю (відповідність загальним закономірностям побудови систем, адаптивність системи контролю, принцип достатності контролю), принципи створення структури системи контролю (принцип системної впорядкованості, відповідність загальній логіці організації управління, оптимальне співвідношення централізованої і децентралізованої форми організації контролю), принципи функціонування системи контролю (пріоритетність превентивного контролю, пріоритетність контролю критичних точок, безперервність контролю в часі).

Таблиця 1

Принципи системи контролю*

1. Загальносистемні принципи внутрішнього контролю	2. Принципи створення структури системи контролю	3. Принципи функціонування системи контролю
– відповідність загальним закономірностям побудови систем; – адаптивність системи контролю; – принцип достатності контролю	– принцип системної впорядкованості; – відповідність загальній логіці організації управління; – оптимальне співвідношення централізованої і децентралізованої форми організації контролю	– пріоритетність превентивного контролю; – пріоритетність контролю критичних точок; – безперервність контролю в часі; – спадкоємність складових контролю в просторі і часі; – граничність контролю**

* Джерело: Максимова Валентина Федорівна. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: Монографія / В.Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005.

** Запропоновано автором.

Оскільки ми говоримо про принципи системи контролю, то беззаперечно, що першочерговим принципом виступає відповідність загальним закономірностям побудови системи, адже при невиконання цієї умови застосування системного підходу до дослідження контролювання не має змісту. Адаптивність системи контролю за В.Ф. Максимовою полягає у можливостях системи пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища. Принцип достатності впливає із однієї з цілей контролювання, що полягає у забезпеченні інформацією [5, с. 237]. Тобто контрольні дії мають бути достатніми, щоб надати якомога більше достовірної інформації про об'єкт контролю.

Принципи створення структури системи контролю – це базові засади формування систем контролю, виконання яких дозволить забезпечити ефективні комунікації між елементами, їх взаємоузгодженість та відповідність цілям контролювання.

Особливу увагу у контексті нашого дослідження заслуговують принципи функціонування системи контролю. В.Ф. Максимова виділяє чотири основних принципи у цій групі [5, с. 237]: пріоритетність превентивного контролю, пріоритетність контролю критичних точок, безперервність контролю в часі та спадкоємності контролю у просторі і часі. Відповідно до цих принципів система контролю повинна сигналізувати про потенційні збої ще до їх виникнення. Тобто мова йде про надзвичайно ефективну систему попереднього превентивного контролю, яка дозволить виявити ці відхилення. Ефективне функціонування за підходом В.Ф. Максимової можливе також при обмеженій кількості об'єктів контролю. Тобто необхідно вибрати ключові сфери та показники для контролювання, оскільки не можливо та не доцільно здійснювати контролювання кожного процесу чи явища на підприємстві. Останні два принципи наголошують на необхідності безперервного процесу, в якому кожен елемент визначає наступний та залежав від попереднього. Це впливає із загальносистемних принципів.

Виділення таких принципів функціонування системи контролю є обґрунтованим, однак не до кінця враховує особливу ролі контролювання на підприємстві, яке функціонує за законами ринкової економіки. Тому ще раніше у праці [8] ми доповнили перелік принципів граничності контролювання. Система контролю функціонуватиме ефективно доти, доки вона не почне відходити від ринкових засад. Якщо об'єктом контролю виступає персонал підприємства, то дуже важко визначити межі сприйняття ним контролю, як закономірного явища, а не недовіри до виконання посадових повноважень окремих виконавців. Отже, система контролю на машинобудівному підприємстві у даному трактуванні повинна носити обмежувачий, а точніше самообмежувачий характер.

Особливість граничності у системі принципів контролювання визначається тим, що віднесення його до групи принципів функціонування системи контролю є достатньо умовним. Цей принцип наскрізно проходить через усі групи принципів, створюючи своєрідний місток між ними. Так, якщо розглядати контролювання як елемент, що має принаймні дві границі, то принцип достатності, що належить до групи загальносистемних принципів формує першу границю, тобто декларує мінімально необхідний рівень контролю. Далі принципи відповідності загальній логіці організації управління та оптимального співвідношення централізованої і децентралізованої форми організації контролю визначають обсяг допустимих контрольних процедур. І вже безпосередньо принцип граничності, який ми віднесли до третьої групи формує максимально допустиму границю контролювання. Тобто принцип граничності проявляється завдяки взаємодії усіх інших принципів системи контролю.

Отже, контролювання на підприємстві має принаймні дві границі: мінімально необхідну та максимально допустиму. Ці обмеження продиктовані з однієї сторони вимогами до результативності діяльності підприємства. Тобто для того, щоб підприємство працювало ефективно, необхідно є належна система управління, а отже і контролювання. З іншої сторони контролювання не може бути безмежним, адже це зумовить появу на підприємстві відвертого чи прихованого опору, а це відіб'ється на продуктивності, а отже і на ефективності діяльності загалом.

Досліджуючи питання граничності контролювання доцільно також розглянути взаємозв'язки таких понять як централізований контроль, децентралізований контроль та самоконтроль. Централізований форма організації контролю передбачає здійснення контролювання “зверху–вниз”, тоді як децентралізована забезпечує двосторонній вплив [4]. В межах цих понять самоконтроль може становити певне еталонне значення, тобто ідеальний стан об'єкта, до якого необхідно прагнути, однак досягнути практично неможливо. Самоконтроль може виникати лише при контролюванні праці персоналу, адже виробничі процеси не можна обмежувати самоконтрольним характером. В умовах сучасного ринкового середовища самоконтроль є важливим елементом системи контролю. Якщо зобразити ієрархію понять централізованого, децентралізованого та самоконтролю за рівнем повноважень виконавців, то, без сумніву, що самоконтроль займе верхній щабель (рис. 1).

Якщо розглядати ці аспекти в межах дослідження граничності контролювання, то бічні сторони трикутника на рис. 1 теж є своєрідними границями контролю. Підприємство саме має право обирати пріоритетність цих видів контролю у своїй діяльності. Так, як вже зазначалося раніше, за часів соціалістичного минулого нашої країни домінував централізований контроль на усіх рівнях економіки. Сьогоднішня характеризується у більшості пошуком балансу між централізованим та децентралізованим контролем. Проте інколи можна зустріти приклади серед підприємств машинобудівної галузі, що обрали стратегію самоконтролю. Ілюстративною у цій ситуації є діяльність бразильської компанії “SEMCO” – виробника промислового обладнання. Це єдина у своєму роді компанія, в якій влада належить її працівникам, які самостійно обирають собі керівників, визначають тривалість робочого дня та розмір заробітної плати [3, с. 27]. Децентралізований харак-

тер діяльності компанії досягнув такого рівня, що контроль не лише базується на засадах самоконтролю, але й набуває його повних характеристик. Це спостерігається через твердження про те, що поки люди відчуватимуть свою зацікавленість у справі, вони будуть контролювати діяльність своїх безпосередніх колег краще, ніж менеджмент вищого рівня та інші інспектори [3, с. 39].



Рис. 1. Ієрархія контролю за рівнем повноважень виконавців

Така демократизація контролю є скоріше виключенням, ніж правилом. Так, наприклад, проаналізувавши інформацію, подану у праці [3] можемо сказати, що інша машинобудівна компанія зі світовим іменем "CANON" навпаки будувала свою стратегію розвитку на зворотному процесі – тобто централізації управління, а отже і контролю.

Саме тому неможливо сформувати єдиного правильного підходу до вибору форм організації та встановлення границь контролю на підприємстві. Однак можна сформувати методичку їх визначення, яка буде прийнятною для більшості підприємств.

Для цього використаємо методи математичного аналізу. Нехай рівень контролю K – незалежна змінна, а ефективність контролювання економічної діяльності машинобудівного підприємства E_k – це функція від K . На цьому етапі розглядається найзагальніший випадок, тому показникам E_k і K не надаватимуться числові значення.

При подальших дослідженнях доцільно окреслити, яким чином математично прорахувати рівень контролю та ефективність контролювання економічної діяльності. Для відображення ефективності контролю у майбутньому можна застосувати будь-який із існуючих показників, попередньо обґрунтувавши його доцільність, чи сформувати комплексний показник.

$$\hat{A}_e = f(K), \quad (1)$$

До рівняння (1) доцільно додати обмеження області визначення, яке полягає у тому, що:

$$K \geq 0. \quad (2)$$

Це зумовлено тим, що неможливо досягнути від'ємного рівня контролю. Тобто, контроль або є (певне додатне значення K), або відсутній ($K = 0$).

Графічне зображення залежності (1) наведено на рис. 2.

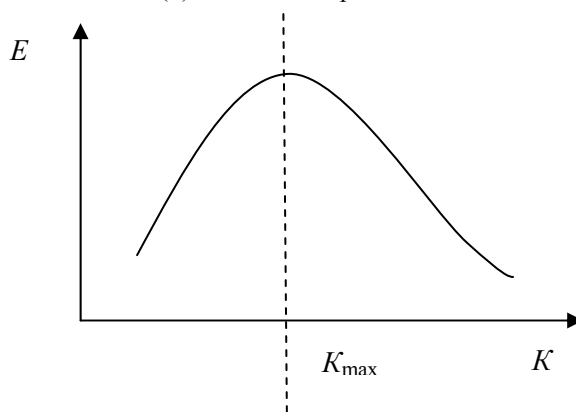


Рис. 2. Графічне зображення залежності ефективності контролювання економічної діяльності машинобудівного підприємства від рівня контролю

Як видно з рисунка, функція матиме параболічний характер. Це зумовлено тим, що очевидним є той факт, що зростання рівня контролю на підприємстві матиме позитивний ефект на діяльність лише до певної межі. Надмірний контроль, як зазначалося, не лише не спонукатиме до діяльності, а навпаки, може викликати значне невдоволення та зниження продуктивності праці на підприємстві.

Отже, за допомогою цієї моделі можна розрахувати максимально допустимий рівень контролю на машинобудівному підприємстві. Опіраючись на методи математичної статистики, необхідно знайти екстремум заданої

функції (1). Це можна зробити, розв'язавши рівняння (3), тобто знайшовши похідну функції ефективності контролювання економічної діяльності по K та прирівнявши її до нуля.

$$d \hat{A}_e / d \hat{E} = 0, \quad (3)$$

де $d \hat{A}_e / d \hat{E}$ – похідна функції по K .

Похідна у цьому контексті має не лише математичний, але й економічний зміст. За своїм змістом похідна – це границя відношення приросту функції до приросту аргументу, коли приріст аргументу прямує до нуля. Похідна від функції ефективності контролювання показує границю зміни ефективності контролювання при малій зміні рівня контролю. А тому прирівнявши її до нуля, ми отримуємо точку, в якій ця границя буде дорівнювати нулю, тобто ефективність діяльності відповідатиме одному значенню рівня контролю.

Висновки. Виходячи із поставлених завдань, встановлено, що граничність контролювання – це ключовий принцип системи контролю машинобудівного підприємства. Цей принцип полягає у тому, що умови зовнішнього середовища не передбачають здійснення безмежного контролювання всіх сфер діяльності підприємства, адже це виходить за межі ринкової економіки. Однак підприємство не може функціонувати за відсутності будь-якого контролю. Тому граничність контролювання проявляється через мінімально необхідні та максимально допустимі границі. Максимально допустима границя контролю характеризується таким рівнем контролю, за якого спостерігатиметься максимальна ефективність контролювання економічної діяльності машинобудівного підприємства. Розраховувати цю межу доцільно, використовуючи математичні методи аналізу з використанням похідної від функції ефективності контролювання. Мінімумально допустима межа контролю характеризується таким рівнем контролю, за якого ефективність контролювання буде додатною або відповідати іншим заданим на підприємстві показникам. Граничність контролю добре простежується при визначенні ієрархії форм реалізації контролю за рівнем виконавців повноважень.

Перспективи подальших досліджень. Дослідження контролювання на підприємстві є перспективним напрямом дослідження. Адже спрямовується не лише на теоретичне обґрунтування проблеми, але й на пошук практичних рішень та можливості застосування у практиці вітчизняних підприємств. Дане дослідження у подальшому передбачає формування системи показників рівня контролю на машинобудівному підприємстві та ефективності контролювання економічної діяльності. При цьому стане можливою побудова реальної моделі залежності “рівень контролю – ефективність контролювання”, а отже, і визначення границь контролювання для окремо взятих підприємств галузі. Такий напрям дослідження дозволить удосконалити методику оцінювання систем контролю економічної діяльності на машинобудівних підприємствах та проводити поточний моніторинг функціонування системи контролю загалом.

Література

1. Большаков Н. Самоконтролинг а наноэкономике: методические основания системной концепции / Н. Большаков, Ж. Уляшева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1 – С. 87–96.
2. Веріан Гел Р. Мікроекономіка: проміжний рівень. Сучасний підхід: підручник / Гел Р. Веріан; пер. з англ. С. Слухая. – 6-те вид. – К.: Лібра, 2006. – 632 с.
3. Компании у которых есть чему поучиться / под ред. Е. Андреевой. – К.: Изд-во “Агентство “Стандарт”, 2004. – 296 с.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Л.: Нац. ун-т “Львівська політехніка” (Інформ.-видав. центр “Інтелект+” Інституту післядипломної освіти), “Інтелект-Захід”, 2003. – 352 с.
5. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В.Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.
6. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг; пер. з англ. К. Сисосєва. – К.: Вид-во Олексія Капусти (Підрозділ агенції “Стандарт”), 2008. – 412 с.
7. Петрук О.М. Модернізація системи господарського контролю в Україні / Петрук О.М., Виговська Н.Г. // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 118–124.
8. Чернобай Л.І., Кізло М.В. Система контролю: роль та місце в управлінні машинобудівним підприємством // Проблеми системного підходу в економіці [Електронний ресурс]. – 2009. – № 3. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Chernobay_309.htm
9. Чернобай Л.І., Кізло М.В. Теоретичні засади побудови системи контролювання фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 35 / Одес. держ. екон. ун-т; редкол.: проф. Зверяков М.І., Ковальов А.І. та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 286–292.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВИМ РОЗВИТКОМ ЧЕРКАЩИНИ В КОНТЕКСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено основні принципи формування ефективної системи управління агропромисловим розвитком підприємств Черкаської області. Здійснено аналіз їх складових частин та обґрунтовано їх доцільність.

The main principles of strategy of forming of effective management system of agroindustrial development of enterprises of Cherkasy region are investigated. Analysis of its component parts is made, their expedience is grounded.

Ключові слова: система управління, агропромисловий розвиток, інвестиції, стратегічне планування, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в аграрній сфері сприяє появі принципово нових підходів до механізмів управління агропромисловим розвитком сільськогосподарських підприємств різних форм власності. Але останніми роками у процесі реформування аграрної економіки допущена низка помилок організаційно-управлінського характеру, що призвело до поглиблення диспаритету цін, зниження ефективності використання ресурсів аграрних підприємств, скорочення аграрного виробництва й розвитку негативних тенденцій на селі, зростання безробіття, зниження життєвого рівня населення, соціальної нестабільності, міжнародних конфліктів. Незадовільні темпи ринкових перетворень в аграрному секторі та їх нестабільність зумовлюють необхідність пошуку методів оздоровлення економіки й формування господарського механізму нового типу, який відповідає умовам функціонування ринкової економіки. За таких умов економічна ситуація вимагає застосування найбільш прогресивних методів стратегічного планування та управління агропромисловим розвитком для підприємств різної форми власності, особливо для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування ефективної системи управління в аграрному виробництві займалися ряд вітчизняних вчених, серед яких слід відмітити роботи П.Т. Саблука [4], М.Й. Маліка, О.Г. Шпикуляка [2] та ін. Проте в своїх дослідженнях вчені не враховували питання здійснення сільськогосподарськими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності та їх адаптацію до умов міжнародного середовища. Дана тема дослідження набула актуальності особливо після приєднання України до СОТ та її членства з травня 2008 р.

Формування цілей статті. Ціль статті полягає у розробці стратегічних підходів до формування системи управління агропромисловим розвитком в Черкаській області в контексті зовнішньоекономічної діяльності підприємств, аналізі та оцінці її складових частин, ринкових умов розвитку.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності аграрного виробництва та використання всіх видів ресурсів є життєво важливими для України, складними й унікальними за завданням і масштабами. Цього можна досягти зваженою, з урахуванням ресурсних можливостей та умов їх використання, стратегією розвитку аграрного сектору економіки на основі підвищення ефективності системи управління.

Існуюча в Україні система господарювання на землі ще не повною мірою забезпечує ефективне використання ресурсного потенціалу й охорони природних ресурсів. З переходом до ринкових відносин держава втратила своє монопольне становище щодо володіння земельними ресурсами та вирішальну роль у господарському управлінні ними. Це миттєво призвело до втрати функцій планування, використання й охорони земель. Наслідком є те, що в Україні, яка має найкращі сільськогосподарські угіддя в Європі – 41,7 млн га (близько 69,1 % території) та посідає одне із провідних місць у світі за площею ріллі, продуктивність сільського господарства є нижчою від рівня загальноєвропейських і загальносвітових стандартів. Ефективне використання земельних ресурсів, оптимізація структури посівних площ сільськогосподарських культур у всіх природно-кліматичних зонах та охорона навколишнього середовища є важливими факторами стійкого розвитку аграрного сектору. В Україні в сільськогосподарському обороті перебуває близько 80 % ріллі, тоді як у країнах з інтенсивним розвитком сільського господарства цей показник набагато нижчий (у Німеччині – 67 %, Франції – 61, США – 43, у Великобританії – 35 %). Високий показник розораності є негативним для нашої країни з двох причин: по-перше, це сприяє підвищенню втрат гумусу (за даними Інституту ґрунтознавства і агрохімії УААН, щорічні втрати гумусу в розрахунку на 1 га ріллі становлять, біля 1 т); по-друге, свідчить про переважно екстенсивний розвиток сільського господарства та низький рівень культури агровиробництва [5].

До цих пір аграрна сфера володіє недоступним для інших учасників економічних відносин спектром переваг, зокрема економією на масштабах придбання засобів виробництва; можливістю сільськогосподарської продукції виступати заставою для несільськогосподарської діяльності і навпаки; підвищенням оперативності і маневреності використання виробничих, кадрових і фінансових ресурсів; спрощенням і раціоналізацією процесу узгодження інтересів учасників об'єднання; зниженням ризику від погодних умов завдяки просторовій диверсифікації виробництва; розширенням можливості комбінування виробництва та видів діяльності та згладжуванням сезонності використання матеріальних ресурсів і робочої сили.

Урахування факторів, які зумовлюють рівень ефективності сільськогосподарського виробництва Черкаської області, дало можливість реально оцінити наявні ресурси, розробити стратегію стійкого розвитку аграрних підприємств і визначити шляхи розвитку аграрної економіки в ринкових умовах. За результатами дослідження головним управлінням економіки спільно з іншими структурними підрозділами Черкаської облдержадміністрації у 2006 році була розроблена стратегія розвитку Черкаської області на період до 2015 року [1, 7]. В основу її побудови покладено Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджені наказом Мінекономіки України від 29.07.02 р. за № 224. Мета реалізації стратегії полягає у виведенні економіки на динамічне зростання, впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, зміцнення конкурентоспроможної позиції регіону як інтеграційної складової національної економіки. Динамічного розвитку прогнозується досягти саме за рахунок використання власних можливостей і незадіяних потенційних резервів, а також зміцнення інвестиційної привабливості регіону для притоку достатніх обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Реалізація стратегії до 2015 р. дасть змогу інтенсивно розвивати сільськогосподарський сектор економіки, підвищити потенціал використання харчової та переробної галузі промисловості, забезпечити продовольчу безпеку регіону. В рамках інвестиційної моделі економічного розвитку область має отримувати стабільні інвестиційні надходження з випередженням їх темпів не менше, ніж у 1,5 рази проти обсягів виробництва. Значного зростання набуде рівень залучення іноземного капіталу та спрямованість його в трудомісткі галузі і, насамперед, в аграрний сектор економіки. За прогнозами на кінець 2015 року обсяги іноземних інвестицій зростуть більше, ніж у 2,5 рази.

Проаналізувавши стратегію розвитку Черкаської області на період до 2015 р. слід відмітити, що на рівень ефективності сільськогосподарських підприємств Черкаської області особливий вплив здійснюють внутрішні і зовнішні чинники. До внутрішньогосподарських чинників можна віднести відсутність реальної реструктуризації аграрних підприємств і маркетингової стратегії; орієнтація на обсяги виробництва, а не на прибуток; відсутність мотивації підвищувати ефективність виробництва у найманих працівників підприємства.

До зовнішніх чинників відповідно: відсутність конкурентного середовища при придбанні ресурсів і реалізації сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку; високі процентні ставки за кредитні ресурси; несприятливі умови експорту сільськогосподарської продукції та імпорту матеріально-технічних ресурсів; втручання органів місцевої влади у виробничо-фінансову діяльність підприємства.

У ході дослідження встановлено, що ресурси характеризують природні, матеріально-технічні та соціально-демографічні умови відтворювального процесу в аграрному виробництві. Кількісні оцінки наявності ресурсів, джерел їх відтворення й оновлення важливі для обґрунтування можливостей функціонування аграрного сектору економіки як у поточному періоді, так і в майбутньому. Кожний окремий вид ресурсів і ресурсний потенціал аграрної сфери Черкаської області в цілому відображають вплив чинників, які створюються людиною штучно (машини, механізми, добрива, фінансові ресурси), або формуються природним шляхом (трудові ресурси, ґрунти, вода, сонячна енергія, повітря тощо). Взаємодія цих чинників і найскладніші процеси різної природи формують певні ефекти, тобто створюють масу споживчих вартостей, кількість та якість яких має відповідати суспільним потребам, забезпечувати конкурентоспроможність виробництва, зниження витрат виробництва, ефективне використання аграрного ресурсного потенціалу.

За даними Головного управління статистики в Черкаській області збільшення виробництва зерна з 29780,3 тис. ц у 2008 р. до 31949,6 тис. ц у 2009 р. відбулося за рахунок підвищення урожайності з 44,4 ц до 46,0 ц відповідно, і займає перше місце серед регіонів України. На збільшення виробництва соняшника до 3065,5 тис. ц вплинуло як розширення площ збирання до 135,3 тис. га, так і підвищення урожайності до 22,8 ц, яка займає 3-тє місце в Україні. Зменшення виробництва цукрових буряків (фабричних) обумовлене значним скороченням площ збирання до 18 тис. га, хоча урожайність зросла до 22,8 ц.

Сільськогосподарськими підприємствами отримано 86 % загального обсягу зерна, цукрових буряків (фабричних) – 96 %, соняшника – 94 %. Основними виробниками картоплі та овочів залишаються господарства населення, якими одержано відповідно 98 % та 74 % загального обсягу цієї продукції.

Черкащина вносить вагомий вклад у виробництво тваринницької продукції України оскільки за обсягом виробництва м'яса займає 2-ге місце (після Київської обл.), молока – 7, яєць – 8.

Поголів'я великої рогатої худоби у господарствах усіх категорій в 2009 році скоротилося на 5,3 % порівняно з 2008 роком і становило 230,7 тис. голів, у т.ч. корів – на 6,8 % (106,1 тис. голів), свиней – на 9,8 % (404,9 тис. голів), овець і кіз – на 6,7 % (41,5 тис. голів). Поголів'я птиці всіх видів зросло на 12,6 % (15400,6 тис. голів) [6].

Виходячи із ситуації, що склалась, потрібно шукати шляхи припинення спаду виробництва та поступового його зростання з розробкою подальшої стратегії розвитку. Особливо це стосується сільськогосподарських підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Формування стратегії розвитку необхідно проводити на підставі трьох взаємопов'язаних компонентів: суспільних потреб; внутрішніх можливостей виробника і ситуації на зовнішньому ринку. Вивчення суспільних потреб, які відобразять майбутнє, повинне бути відправним пунктом у розробці будь-якої стратегії підприємства. На нашу думку, при розробці стратегії розвитку підприємства важливим є визначення такого обсягу його діяльності, що дасть змогу ефективно використовувати весь ресурсний потенціал.

Процес стратегічного планування є основою всіх управлінських функцій, комплексу заходів, дій і рішень, спрямованих на розробку стратегії розвитку господарств для досягнення поставлених цілей, врахо-

вучи адаптацію до зовнішнього економічного середовища, розподіл виробничих ресурсів, координацію внутрішньогосподарської виробничої структури. Стратегія управління аграрними підприємствами зводиться до управління фінансовими, матеріальними трудовими й інформаційними ресурсами. При формуванні стратегії управління підприємствами АПК Черкаської області слід враховувати, що функціонування сільськогосподарського виробництва має свою специфічну особливість, яка полягає в неможливості працювати без кредитних ресурсів, що зумовлено сезонністю аграрного виробництва. Основними кредиторами сільгоспідприємств виступають комерційні банки та постачальники матеріально-технічних ресурсів.

На сучасному етапі діяльність підприємств здебільшого акцентує увагу на ресурси, що мають матеріальну форму і не враховуються при цьому такі як фінансові, інформаційні та енергетичні. Це призводить до однобічного, ресурсномісткого розвитку підприємства, що значною мірою визначає стратегію його екстенсивного, витратного розвитку та втрати конкурентоспроможності.

З метою підвищення ефективності визначено основні напрями формування системи ефективного управління використанням і відтворенням ресурсного потенціалу аграрного сектору. Зазначимо, що для розробки й успішного впровадження даної системи необхідно досягти високого рівня інформаційно-аналітичного забезпечення управління, що є необхідною умовою розвитку аграрного сектору економіки.

Однією з причин кризового стану в аграрному виробництві є різке скорочення його фондозабезпечення та технічного оснащення, зниження вартості основних засобів, їх старіння та низькі темпи інвестування розвитку сільського господарства (у межах 4...5 % від загальної суми). За результатами аналізу зроблено висновки про негативну динаміку старіння основних засобів у сільському господарстві. За підрахунками, лише на оновлення машинно-тракторного парку необхідно щорічно купувати машин та устаткування на суму 15 млрд грн, але, на жаль, сума щорічних інвестицій в основний капітал сільського господарства та мисливства не перевищує 37,2 млрд грн.

Обмеженість фінансування, гальмування процесу “розробка–апробація–дослідне впровадження–виробництво”, можуть викликати руйнацію науково-технічної сфери та втрату перспектив інноваційного прогресу в країні, ослаблення економічного стану підприємств та аграрної галузі в цілому. Оскільки інноваційна діяльність є системним процесом, який включає в себе елементи менеджменту, вона забезпечує постійне вдосконалення виробництва й управління ним і вимагає гнучкого підходу до використання й оновлення уже сформованого ресурсного потенціалу аграрних підприємств з урахуванням нових технологічних вимог.

Однією з основних причин сучасного кризового стану аграрного сектора країни, так і області є ігнорування впливу економічних ризиків на результати діяльності підприємств. Встановлено, що основними факторами ризикованості аграрного бізнесу є: сезонність виробництва; залежність від природних та кліматичних умов; тривалий період обігу капіталу; складність зміни асортименту продукції та технологій; жорстка обмеженість технологічного процесу в часових рамках; залежність від біологічних чинників; висока капітаємність.

Сільськогосподарське виробництво до цього часу залишається галуззю з найвищим ступенем інвестиційного ризику в державі. Інвестиційна стратегія України є визначальною в загальній стратегії розвитку даного сектора економіки, а фінансовий стан галузі завдяки своїй надмірній збитковості і заборгованості не дозволяє розраховувати на суттєві інвестиції з боку виробника. Світовий досвід свідчить про те, що для стабільного економічного росту інвестиції повинні бути на рівні 19...25 % ВВП.

Важливий момент в прийнятті рішення щодо інвестицій – необхідність проведення змістовних SWOT та SPACE аналізів не тільки виробничо-збутової діяльності та витрат, але й розроблення сценарного прогнозу з виявленням існуючих можливостей та загроз для розвитку підприємств. Розроблений аналіз та прогноз нададуть підприємству можливість виключити прийняття поспішних імпульсивних рішень. Використовуючи загальні принципи управління, можна нівелювати існуючу уразливість підприємства і забезпечити ефективну інвестиційну діяльність.

Управління економічними ризиками є складною, динамічною, різноспрямованою, відкритою та інтегрованою до загального механізму управління підприємством системою. Тому ризик-менеджмент як процес прийняття стратегічних рішень, спрямований на забезпечення оптимального співвідношення прибутку та витрат суб'єкта господарювання, що розкриває зміст управління економічними ризиками з позиції забезпечення системи заходів не лише для нейтралізації негативних наслідків проблемних ситуацій, а й для запобігання їх виникненню.

Висновки. Перехід країни до ринкових відносин вимагає розробки нових підходів до стратегії формування ефективної системи управління агропромисловим розвитком Черкаської області в контексті здійснення суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності. Вона повинна бути розроблена з урахуванням особливостей їх виходу на нові зовнішні ринки збуту з урахуванням економічних ризиків.

Основними напрямками удосконалення системи управління має стати: забезпечення раціонального використання земельних та інших природних ресурсів в аграрному секторі, а також основних матеріальних засобів; застосування ресурсозберігаючих технологій; ефективне використання трудових ресурсів; забезпечення стабільності формування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів; залучення інвестицій та прийняття рішення про вкладення власних (внутрішніх), позичкових і залучених фінансових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування; розвиток інноваційних процесів і впровадження їх результатів у забезпечення екологізації, інтенсифікації аграрного виробництва та продовольчої безпеки держави. Для розробки й успішного впровадження даної системи у життя необхідно досягти високого

рівня інформаційно-аналітичного забезпечення управління, що є необхідною умовою розвитку аграрного сектора економіки.

Процес стратегічного планування повинен стати природною категорією мислення відповідальних за цей процес керівників для забезпечення виведення сільськогосподарських підприємств Черкаської області на відповідний рівень розвитку. Тому на черзі необхідні кроки з боку самих аграрних підприємств. Адже ніхто крім них не розв'яже внутрішньогосподарські проблеми.

Література

1. Гаман П.І. Стратегія розвитку Черкаської області до 2015 року / П.І. Гаман. – Черкаси, 2006. – 73 с.
2. Малік М.Й. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 3–10.
3. Бурляй Г.Л. Економічна сутність ресурсного потенціалу та визначення його ефективності / Г.Л. Бурляй // Вісник СНАУ. – 2007. – № 4–5. – С. 43–45.
4. Саблук П.Т. Становлення аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 3–7.
5. Ульянченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі: монографія / О.В. Ульянченко / ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2009. – 357 с.
6. <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>
7. Приліпко С.М. Залучення іноземних інвестицій в контексті реалізації стратегії розвитку Черкаської області до 2015 року / С.М. Приліпко // Зб. наук. пр. Уманського ДАУ. – Умань, 2009. – Вип. 70. – Ч. 2: Економіка. – С. 136–143.

УДК 331.101.3:338.47

Т. Л. КОВАЛЕНКО

Первомайський політехнічний інститут НУК ім. Макарова

ПАРАМЕТРИЧНА ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВІНАГОРОДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗВ'ЯЗКУ

Запропоновано новий підхід до здійснення параметричної діагностики основних соціально-економічних показників діяльності ВАТ “Укртелеком”. Проведено діагностику ефективності використання матеріальних стимулів на підприємстві зв'язку за допомогою багатofакторних кореляційних моделей, та обґрунтовано необхідність їх удосконалення.

It is offered new going near realization of parametric diagnostics of basic socio-economic performance of VAT indicators “Ukrtelekom”. Diagnostics of efficiency of the use of wage incentives is conducted on the enterprise of connection by multifactor correlation models, and grounded necessity of their improvement.

Ключові слова: соціально-економічна мотивація, соціально-економічні чинники, стимули, критерії, діагностика, ефективність.

Вступ. В період системних трансформацій діагностика поширюється на процеси як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. В умовах швидких змін факторів зовнішнього середовища формуються принципово нові за структурою та складом системи управління, здатні оперативно реагувати на зовнішні загрози і труднощі і не останню роль тут відіграє економічна діагностика. Необхідність розробки системи соціально-економічних показників, які дозволяють охарактеризувати ефективність використання матеріальних стимулів для цілей мотивації очевидна.

Проблеми економічної діагностики розглядаються як в роботах відомих вітчизняних дослідників так і зарубіжних фахівців [1–3]. Як свідчать результати узагальнення сучасних досліджень, в Україні відбуваються процеси активного пошуку ефективних інструментів економічної діагностики діяльності підприємств. На сьогоднішній день існує дуже мало досліджень, що стосуються саме параметричної діагностики соціально-економічної мотивації.

Метою статті є параметрична діагностика основних соціально-економічних показників мотивації та з'ясування ефективності використання матеріальних стимулів на підприємстві зв'язку за допомогою багатofакторних кореляційних моделей.

Основний розділ. Економічна діагностика діяльності підприємства – це аналіз та оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, іншої інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків поточних управлінських рішень [4, 11].

Термін “діагностика” вперше з'явився в медицині. Грецькою мовою термін “діагноз” означає “точно розпізнавати, досліджувати, скласти думку” [5, 122]. Останнім часом термін “діагностика” почали використовувати в економіці.

Об'єктом економічного діагностування може виступати будь-яка сфера або напрямок діяльності. Економічна діагностика – це поняття, яке охоплює всі внутрішні процеси, такі як організація управління, мотивація персоналу, корпоративна культура, використання потенціалу підприємства тощо. В результаті діагностики формуються висновки про необхідність прийняття швидких, але важливих рішень. Проведення діагностики дозволяє виявити наявність “хвороб” підприємства, їх причини, запобігти “хворобам”, зробити профілактику на майбутнє тощо. Таким чином, коло завдань, що вирішуються в ході діагностики, досить широке, а це викликає потребу у використанні різних видів діагностики, різної інформації і застосуванні різних способів та методів діагностики.

Економічна діагностика близька до економічного аналізу, але це не одне й те саме. На нашу думку, поняття економічної діагностики є ширшим, оскільки воно включає в себе економічний аналіз. Аналіз визначає кількісне значення параметрів виявляє відхилення від норми, плану, тощо. Діагностика – це агрегований висновок про стан досліджуваного об'єкту, який робиться на основі різноманітної аналітичної інформації, її синтезу і зіставлення.

Для дослідження ефективності матеріальної винагороди в роботі здійснена параметрична діагностика основних соціально-економічних показників діяльності ВАТ “Укртелеком”. На нашу думку, параметрична діагностика – це сукупність досліджень для з'ясування ефективності функціонування системи мотивації підприємства на яку істотно впливає показник параметру.

На підприємстві зв'язку головними факторами оцінки ефективної діяльності на нашу думку є тарифні доходи, чисельність штатного персоналу та величина матеріальної винагороди, яка акумулюється у фонді оплати праці. Правильно розкриті причинно-наслідкові зв'язки дозволяють установити силу впливу окремих факторів на результати господарської діяльності.

Показники фактичної економічної діяльності Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком” наведені у таблиці 1 відповідно до структури управління.

Таблиця 1

Економічні характеристики діяльності структурних підрозділів – Центрів електрозв'язку (ЦЕЗ) Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком” за 2007–2008 роки (вихідні дані для факторного аналізу)

Структурні підрозділи ВАТ “Укртелеком” в Миколаївській області	Економічний показник											
	Тарифні доходи D_m , тис. грн		Середньо-облікова чисельність $Ч_{сер}$, шт. од.		Середньомісяч на з/плата $Z_{срм}$, грн		Продуктивність праці $P_p\Pi$, тис. грн/люди.		Фонд оплати праці $\Phi ОП$, тис. грн		Собівартість послуг C_n , тис. грн	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
ЦЕЗ № 1	5847,6	5716,2	223	192	859	989	26,222	29,772	2357,3	2324,3	3637,2	3704,1
ЦЕЗ № 2	4309,2	4387,4	149	132	905	1011	28,921	33,238	1671,0	1630,4	2680,3	2843,0
ЦЕЗ № 3	11888,9	11917,0	358	316	893	1010	33,209	37,712	3904,6	3871,4	7394,9	8151,2
ЦЕЗ № 4	5038,2	5443,6	188	166	904	1036	26,799	32,793	2102,3	2117,1	3128,7	3712,4
ЦЕЗ № 5	6286,0	6751,3	193	173	996	1062	32,570	39,025	2363,2	2248,4	3909,9	4443,8

Головним показником ефективності соціальної мотивації ми обрали індекс задоволеності. Для визначення даного показника було проведено анкетування, за результатами якого встановлено часткові та загальний індекс задоволеності, які представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Соціальні характеристики діяльності структурних підрозділів – Центрів електрозв'язку (ЦЕЗ) Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком” (вихідні дані для факторного аналізу)

Соціальний показник	Структурний підрозділ ВАТ “Укртелеком” в Миколаївській області				
	ЦЕЗ № 1	ЦЕЗ № 2	ЦЕЗ № 3	ЦЕЗ № 4	ЦЕЗ № 5
1	0,727	0,429	0,6	0,222	0,852
2	1,182	1,143	1,4	0,833	1,148
3	-0,091	-0,571	-0,467	-0,777	-0,889
4	-0,182	0,143	0,133	0,111	0,111
5	0,545	0,428	0,467	0,5	0,111
6	0,182	0,357	0,867	0,389	0,407
7	1,091	0,785	0,933	0,889	0,963
8	0,636	0,429	0,333	0,722	0,407
9	-1,273	-0,429	-0,6	-0,611	-1,074
Загальний індекс задоволеності	0,172	0,302	0,407	0,253	0,226

Репрезентативність даних ґрунтується на методах економічного аналізу, а саме методі порівняння, за якого були нейтралізовані цінні чинники, нейтралізовані кількісні відмінності, нейтралізовані відмінності у

структурі, при порівнянні був використаний однаковий період часу, перерахунок показників, що порівнюються, відповідно до єдиної запропонованої методики та запропонована система групування показників для більш тісної кореляційної залежності [6, 57]. Саме ці показники визначені як найбільш вагомими при експертній оцінці впливу мотиваційних факторів на кінцевий результат операційної діяльності колективу Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком”.

Традиційний експертний аналіз надає моделі та методи кваліметричної оцінки мотиваційної діяльності керівників, спеціалістів та робітників, головною метою яких є виконання поставлених завдань з надання послуг електрозв'язку та ефективна праця всього колективу працівників. Якісні характеристики, показники та моделі ефективної праці не відповідають на питання визначення кількісного зв'язку між головними характеристиками діяльності структурних підрозділів Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком”.

Кореляційно-регресійний аналіз головних показників діяльності філії ВАТ “Укртелеком” може надати методи та визначити моделі для встановлення кількісних залежностей між названими головними економічними та соціальними факторами.

Моделі та методи кореляційно-регресійного аналізу можна прийняти для встановлення взаємозв'язку між діяльністю різних структурних підрозділів Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком”.

Соціальні показники відіграють не менш важливу роль ніж економічні, при створенні дієвої системи мотивації на підприємстві. Проаналізувавши лінійні коефіцієнти кореляції між значенням загального індексу задоволеності і часткових показників (табл. 3) було визначено, що на загальну задоволеність найбільш впливовими є такі фактори як задоволеність умовами праці та задоволеність заробітною платою.

Таблиця 3

Лінійний коефіцієнт кореляції між значенням загального індексу соціального показника (x_1) та значенням часткового соціального індексу за цехами (x_2)

Індекс соціального показника (i)	Лінійний коефіцієнт кореляції
1	-0,25
2	0,51
3	-0,14
4	0,68
5	0,11
6	0,92
7	-0,99
8	-0,65
9	0,74

Розглянувши загальні коефіцієнти кореляції між економічними і соціальними показниками (табл. 4) було встановлено, що на тарифні доходи найвпливовішими є такі фактори, як задоволеність заробітною платою, організацією праці на підприємстві та умовами праці. На продуктивність праці найвпливовішими є такі показники: відносини в колективі, впевненість в завтрашньому дні, умови праці. На фонд оплати праці найвпливовішими є такі показники: організація праці на підприємстві, умови праці, стан справ на підприємстві, задоволеність в цілому даною роботою.

Таблиця 4

Загальні коефіцієнти кореляції між економічними і соціальними показниками

Індекс соціального показника i	Тарифні доходи $j = 1$	Продуктивність праці $j = 2$	Фонд оплати праці $j = 3$
1	0,85	0,73	0,77
2	0,84	0,53	0,76
3	0,76	0,77	0,71
4	0,83	0,68	0,81
5	0,71	0,96	0,65
6	0,93	0,74	0,91
7	0,98	0,52	0,99
8	0,73	0,75	0,65
9	0,98	0,61	0,94

За результатами кореляційно-регресивного аналізу соціально-економічної діяльності структурних підрозділів Миколаївської філії ВАТ “Укртелеком” можна рекомендувати розрахувати двофакторну модель взаємозв'язку індексу соціального показника, тарифних доходів, чисельності працівників та фонду оплати праці.

Двофакторні лінійні кореляційні моделі взаємозв'язку між економічними і соціальними показниками $Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2$ мають такі факторні параметри взаємозв'язку (табл. 5):

Значення коефіцієнтів двофакторних моделей взаємозв'язку між економічними і соціальними показниками

Індекс соціального показника i	Значення								
	a	b_1	b_2	a	b_1	b_2	a	b_1	b_2
	$Y=ДохТ$	x_1	x_2	$Y=ПрП$	x_1	x_2	$Y=ФОП$	x_1	x_2
Задоволеність в цілому життям	-4349	28355	5837	22,3	27,6	8,22	-337,4	7208,3	1436,4
Задоволеність роботою	-6241	15364	7655	25,9	18,04	3,24	-856,1	3937,7	1947,9
Впевненість в майбутньому	1201	25464	2600	25,5	18,32	-7,09	1113,7	6594,5	839,8
Стан справ на підприємстві	-2749	37607	-12755	32,3	4,28	16,64	-149,1	10454,7	-4060,6
Соціальний клімат	248	24290	-442	34,9	25,64	-18	643,1	6116,1	320,2
Відношення працівників до умов праці	5155	-23926	18225	34,3	-32,69	20,63	2280,7	-8310,4	5489,8
Організація праці на підприємстві	73284	-115437	-43353	25,11	23,82	3,11	25536,8	-37276,2	-13494,8
Продуктивність праці працівників	2976	20015	-3457	42,41	1,72	-16,58	950,1	5903	-233,1
Розмір заробітків	-13436	49304	-8401	19,95	37,8	-5,35	-3110,6	13360,3	-2401,1

За величиною коефіцієнтів парної кореляції встановлена порівняльна ієрархія ознак (табл. 6)

Таблиця 6

Порівняльна ієрархія ознак

Місце	Дохід	Продуктивність праці	Фонд оплати праці
1	Організація праці на підприємстві: – зворотній зв'язок ($R - 0,98$)	Соціальний клімат: – прямий зв'язок ($R - 0,96$)	Організація праці на підприємстві: – зворотній зв'язок ($R - 0,99$)
2	Умови праці: – прямий зв'язок ($R - 0,93$)	Впевненість в завтрашньому дні: – прямий зв'язок ($R - 0,77$)	Умови праці: – прямий зв'язок ($R - 0,91$)
3	Задоволеність життям і роботою: – прямий зв'язок ($R - 0,84...0,85$)	Умови праці: – прямий зв'язок ($R - 0,74$)	Стан справ на підприємстві: – прямий зв'язок ($R - 0,81$)

Висновки. Дослідження залежності економічних і соціальних показників показало, що найбільший вплив на аналізовані економічні показники має організація та умови праці, тобто результати діяльності підприємства максимально залежать від організації праці на даному підприємстві. При цьому матеріальне заохочення впливає лише на доходи підприємства і не впливає на продуктивність праці, а це свідчить про неефективність діючої системи матеріального стимулювання. Отже, розглянуті фактори є визначальними у формуванні дієвої соціально-економічної мотивації.

Автор дійшла висновку, що чинна система матеріального стимулювання на підприємстві зв'язку потребує удосконалення через значну кількість існуючих недоліків та невраховуваних при формуванні мотиваційного механізму управління персоналом переваг.

Встановлено, що на підприємстві зв'язку під впливом державного регулювання в конкретних умовах, матеріальна винагорода у вигляді заробітної плати – є досить вагомим фактором виробничого процесу та джерелом доходів підприємства, що потребує відповідної системи організації праці та мотивації, а з іншого боку – найбільшою статтею витрат підприємства, що вимагає ефективного її використання та постійного пошуку джерел підвищення продуктивності праці та способів оптимізації витрат на її оплату.

Література

1. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика: навч.-метод. посібник / Євдокимова Н.М., Кирієнко А.В. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
2. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 112 с.
2. Друкер П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Друкер П.Ф.; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 288 с.
3. Економічна діагностика: навч. посібник / Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І. та ін.; за ред. Т.Ф. Косянчука. – Л.: Новий світ, 2007. – 452 с.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови; уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінськ: Перун, 2001. – 1440 с.
 5. Шмойлова В.А. Теория статистики: учебник / В.А. Шмойлова. – 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 560 с.

УДК 658.15

А. В. КОВАЛЕВ

Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДИВЕРСИКАЦИИ

У статті розглядається вдосконалення організаційної структури управління ВАТ “Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча” за рахунок введення відділу диверсифікації і інновацій, що дозволить підвищити ефективність процесу диверсифікації.

The article deals with improving the organizational administrative structure of “Mariupol Iron and Steel Works named after Il'ich” Ltd. through the introduction of the diversification and innovation department, that will help to increase the efficiency of diversification process.

Ключевые слова: диверсификация, организационная структура, управление, эффективность, результативность, отдел, взаимодействие.

Введение. Необходимость повышения конкурентоспособности предприятия в нестабильных условиях функционирования требует изменения параметров его деятельности в рыночной среде посредством поиска эффективных и инновационных путей развития производства.

Одним из важнейших инструментов развития предприятия, возможности которого можно использовать более результативно, является диверсификация.

Предприятием, которое активно проводило процессы диверсификации, является ОАО “Мариупольский металлургический комбинат имени Ильича”.

Основная часть. ОАО “Мариупольский металлургический комбинат имени Ильича” – одно из крупнейших промышленных предприятий Украины с более чем вековой историей (рис. 1).

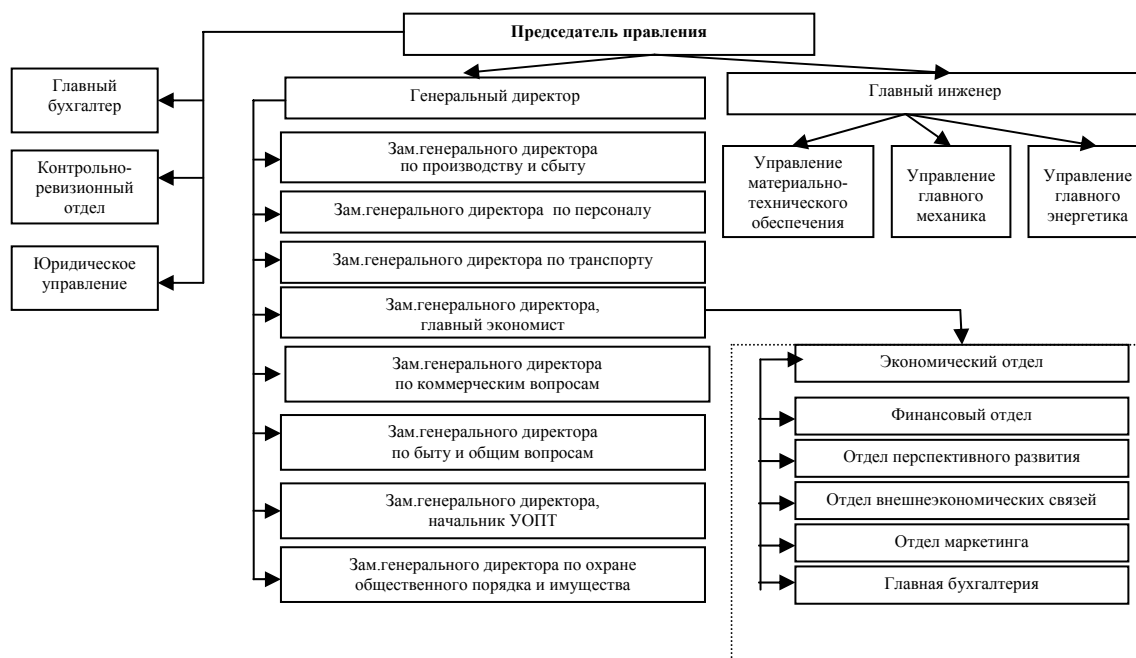


Рис. 1. Существующий фрагмент организационной структуры ОАО “ММК им. Ильича”

Комбинат имени Ильича сегодня – многопрофильное объединение, включающее в себя, помимо основного металлургического производства, мощный аграрный и перерабатывающий комплекс, разветвленную сеть учреждений общественного питания и торговли, обширную социальную сферу.

Основное направление деятельности комбината – производство высококачественного стального листа для ответственных конструкций, судостроения, нефтепроводных, газо- и водопроводных труб, баллонов для сжатых газов.

В числе основной производимой товарной продукции железорудный агломерат для выплавки чугуна, передельный чушковый чугун, гранулированный шлак и фракционированный щебень, литье и катаные слябы, толстолистовая из моно- и биметалла, прокат горячекатаный, в т.ч. травленный, в листах и рулонах, сталь холоднокатаная (в т.ч. оцинкованная) в листах и рулонах, стальная лента, бесшовные и сварные трубы, баллоны для хранения сжатых и сжиженных газов.

Комбинат является поставщиком для судостроения стального листа, сертифицированного авторитетными мировыми центрами. Корпуса многих кораблей торгового, ледокольного и военного флота Украины и России изготовлены из Ильичевского металла.

Комбинат является единственным в Украине производителем оцинкованного холоднокатаного листа.

К присоединенным предприятиям относятся – ОАО “Комсомольское рудоуправление” (КРУ), ОАО “Уманьферммаш” (УФМ), ГОК “Укрмеханобр” ОАО “ММК им. Ильича” (УМО).

Обобщая различные терминологические подходы, мы пришли к выводу о правомерности следующего определения: диверсификация – это альтернативная стратегия бизнеса, основанная на концентрации, рассредоточении или освоении нового капитала, вида деятельности, ассортимента продукции, с целью сохранения и повышения экономической устойчивости компании при возможных рисках.

По моему мнению, для эффективного управления процессами диверсификации (проведение различных расчетов, расчетов экономической эффективности нового производства и новой продукции) на предприятии необходимо создать в подчинение Главного экономиста “Отдел диверсификации и инноваций” (рис. 2), который будет функционально взаимодействовать с экономическим, финансовым отделами, отделом перспективного развития, отделом внешнеэкономических связей, отделом маркетинга и главной бухгалтерией (рис. 3).

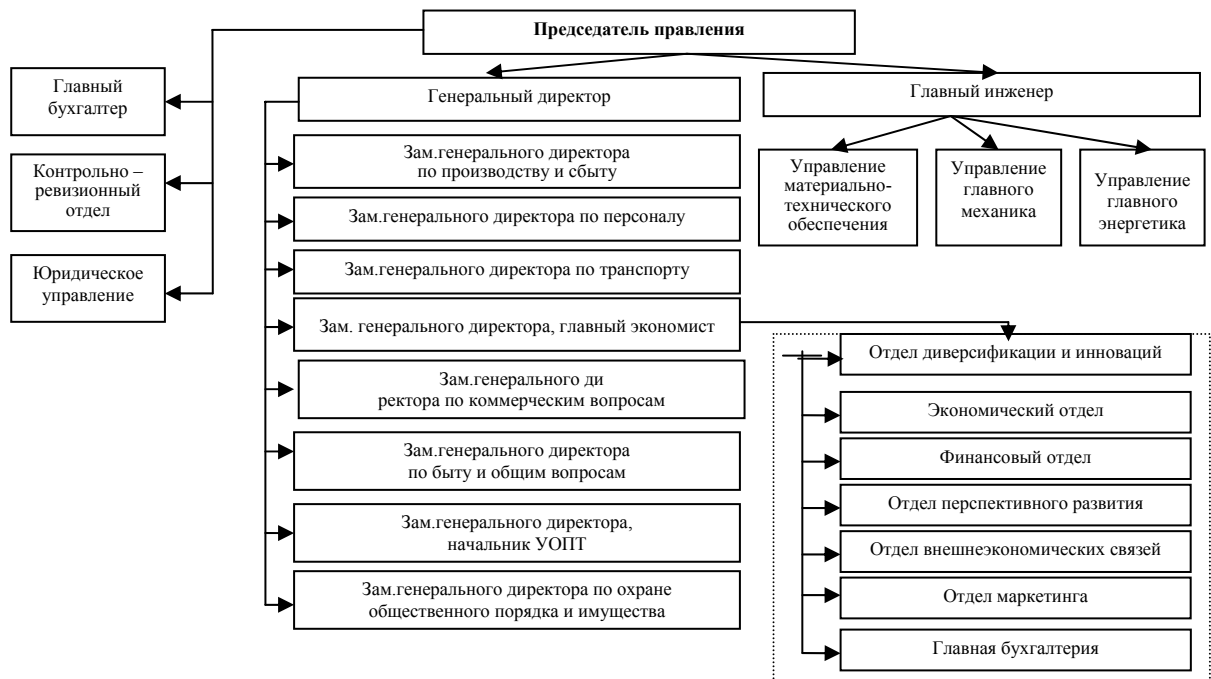


Рис. 2. Измененный фрагмент организационной структуры ОАО “ММК им. Ильича”

В результате проведенных исследований был предложен оптимизированный вариант для данного предприятия, который заключается в следующем: заместитель генерального директора, главный экономист, направляет информационный поток в отдел диверсификации и инноваций, который в свою очередь распределяет его между отделами предприятия на основании взаимосвязанных потоков, параллельно при необходимости происходит формирование запросов информационного потока, группировка и структурирование данных этого потока, а в результате получаем данные аналитического потока, которые после анализа и обработки поступают в отдел диверсификации и инновации, а затем к главному экономисту. Если таким образом усовершенствовать организационную структуру предприятия, то можно достичь максимально эффективного управления в проведении процесса диверсификации.

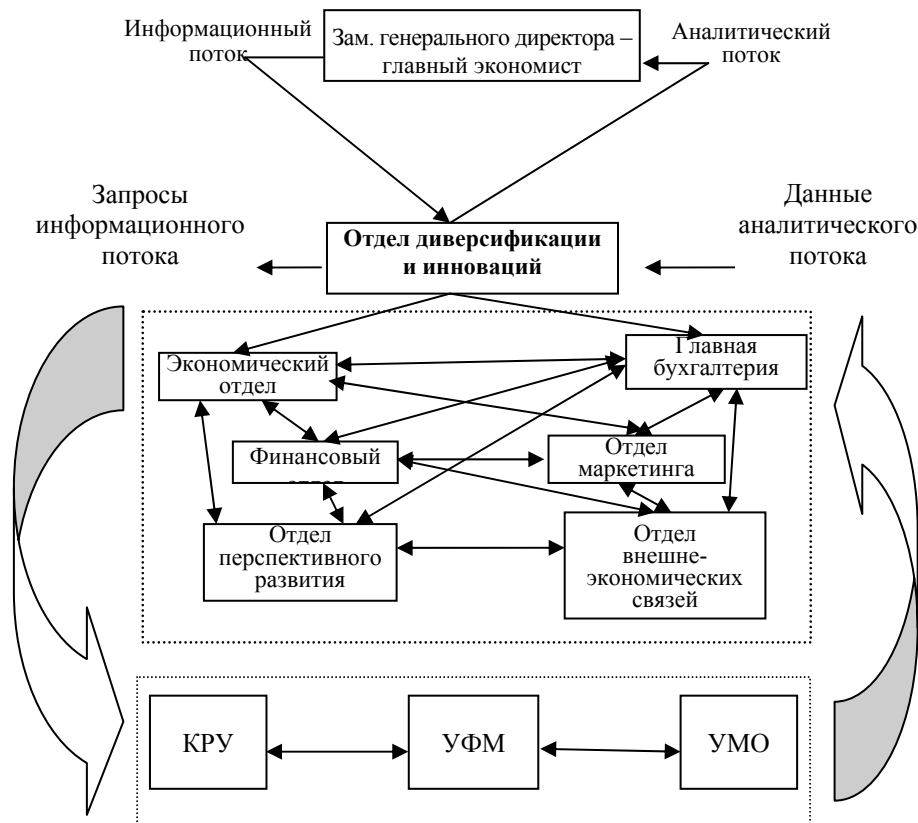


Рис. 3. Организационная схема взаимодействия Отдела диверсификации и инноваций с другими функциональными подразделениями предприятия и диверсифицированными предприятиями

Выводы. Таким образом, в статье автором предлагается изменение организационной структуры управления ОАО “ММК им. Ильича” (создание отдела диверсификации и инноваций), а также рассматривается организационная схема взаимодействия отдела диверсификации и инноваций с другими функциональными подразделениями предприятия и диверсифицированными предприятиями, что позволит достичь максимального эффективного управления и результативного проведения диверсификации на предприятии.

Литература

1. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. – М.: Маркетинг, 1998. – 195 с.
2. Чернова Т.В. Экономическая статистика: учебное пособие. – Таганрог: ТРТУ, 1999.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2000. – С. 348–353.
4. Казинец Л.С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике. – М.: Экономика, 1981.

УДК 657

Н. О. КОЗИЦКА

Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто внутрішньогосподарський контроль операцій з давальницькою сировиною як функцію управління. Визначено організаційні стадії проведення контролю операцій з давальницькою сировиною на олійно-жировому підприємстві.

In the article internal control of operations is of Give & Take Raw Materials as a management function. The organizational stages of realization of control of operations of Give & Take Raw Materials on an oily-fatty enterprise.

Ключові слова: давальницька сировина, операції з давальницькою сировиною, внутрішньогосподарський контроль, управління, організаційні стадії контролю.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин потребує нових підходів в управлінні. Підприємства мають право самостійно діяти, залежно від прийнятої облікової політики. У зв'язку з цим виникає

потреба організації контролю, який забезпечував би прийняття оперативних, стратегічних і перспективних управлінських рішень. Головним призначенням контролю є пошук оптимального використання ресурсів, введення в дію резервів, а також уникнення кризових ситуацій. У статті основна увага зосереджена на організації внутрішньогосподарського контролю за операціями з давальницькою сировиною на олійно-жирових підприємствах, так як відсутність нормативної бази щодо здійснення контролю за цими операціями в досліджуваній галузі не лише ускладнює, а й унеможливує дієвий контроль за ними, а відповідно й заважає ефективному управлінню. Саме зазначений аргумент підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок в науку, який став підґрунтям для подальшого розвитку теорії внутрішньогосподарського контролю олійно-жирових підприємств зробили вітчизняні вчені Т.В. Фоміна, Т.О. Каменська, Ю.Г. Давидов.

Однак, не дивлячись на суттєвий внесок вчених у розвиток теоретичних аспектів внутрішньогосподарського контролю олійно-жирових підприємств, питання окремих об'єктів управління залишаються зовсім не дослідженими, зокрема це питання операцій з давальницькою сировиною. З теоретичної точки зору, широким дискусіям піддаються питання структури внутрішньогосподарського контролю, невизнання його як самостійної функції управління, відсутність чіткої поетапної організації, на основі якої він має створюватись тощо.

Невирішена раніш частина загальної проблеми. Відсутність методичних та організаційних підходів внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною.

Мета дослідження:

- з'ясувати, що внутрішньогосподарський контроль являється самостійною функцією управління;
- визначити основні організаційні стадії внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною на олійно-жировому підприємстві;
- визначити показники, отримані під час проведення контрольних дій на кожній організаційній стадії, що відіграють пряму роль в управлінні підприємством.

Основні результати дослідження. За часів панування ринкової економіки внутрішньогосподарський контроль набув вагомого значення в системі управління будь-якого підприємства. Контроль – це одна з функцій управління виробництвом, що має аналітичний характер. Під час її виконання здійснюється спостереження за ходом виробничих процесів і дотриманням виробничої програми, порівнюються величини та значення параметрів, що контролюються за заданою програмою, фіксуються результати порівняння у зручній для використання формі. Як функція управління він надає змогу вчасно виявити та усунути ті умови і чинники, які заважають ефективному веденню виробництва і досягненню поставленої мети.

Заступник начальника Управління гармонізації державного внутрішнього фінансового контролю – Т. Боровкова, ототожнює внутрішній контроль з управлінським і зазначає, що це система правил, регламентів і процедур, закріплених документально, застосування яких є обов'язковим. І базується вона насамперед на відповідальності керівника за всі види діяльності, операції і процеси [2, 32].

Незважаючи на високий рівень дослідження проблем, що стосуються внутрішнього контролю взагалі, для олійно-жирових підприємств, проблемним та актуальним є впровадження внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною, так як це питання не передбачене на законодавчому рівні.

Проведенні дослідження на олійно-жирових підприємствах України дають підставу стверджувати, що організація внутрішньогосподарського контролю на цих підприємствах потребує серйозних вдосконалень. Переважна більшість таких підприємств не мають положення про організацію та методіку внутрішньогосподарського контролю всієї діяльності підприємства, не згадуючи вже окремо про операції з давальницькою сировиною, що характеризує ставлення керівництва до контролю, як до “другорядної, вторинної, несамостійної діяльності”, яка не потребує свого регламентування.

Внутрішньогосподарський контроль операцій з давальницькою сировиною слід розглядати як складну, і водночас, невід'ємну ділянку роботи, яка заслуговує на значну увагу з боку управлінського персоналу підприємства, так як сприяє підвищенню їх ефективності і якості роботи. Раціонально організований внутрішньогосподарський контроль виявляє та своєчасно попереджає усунення недоліків та порушень. Масштаби та ефективність застосування внутрішньогосподарського контролю за операціями з давальницькою сировиною залежить, насамперед, від інтересів обох сторін договору на переробку давальницької сировини, тобто підприємства-замовника і підприємства-виконавця (див. рис. 1).

Отож, з'ясували, що контроль за операціями з давальницькою сировиною і прийняття на його основі управлінських рішень є основою технології управління олійно-жировим підприємством. В свою чергу, технологія управління – це прийоми, порядок та регламенти виконання процесу управління. Технологія управління розглядає управлінські рішення як єдиний процес, що умовно можна поділити на п'ять стадій: інформаційна; оцінювання; постачання; переробки; фінансово-збутова (рис. 2).

Зупинимось конкретніше на кожній стадії контролю операцій з давальницькою сировиною.

Організаційна стадія проведення контролю за операціями з давальницькою сировиною на олійно-жировому підприємстві є важливим ланцюгом, що поєднує між собою всі інші стадії контролю. Вона забезпечує управлінський персонал повною та своєчасною інформацією про діяльність підприємства на всіх стадіях операційного циклу за допомогою первинних, зведених та звітних документів. Організацію інформаційної системи на кожній стадії забезпечують дані бухгалтерського обліку.



Рис. 1. Внутрішньогосподарський контроль операцій з давальницькою сировиною в системі управління підприємств

Стадію оцінювання необхідно розглядати як засіб підвищення раціональності управлінських рішень. Маючи об'єктивну інформацію про виконання й результати угоди, можна прийняти правильні рішення, пов'язані з плануванням програми.

На нашу думку, оцінювання потенційних операцій з давальницькою сировиною – це потужний засіб, що дозволяє глибоко дослідити потенційну договірну діяльність, а також допомагає виявити необхідність здійснення даних операцій, визначити наслідки й причини неефективних дій.

У наукових працях, зазвичай, оцінювання розглядають як складову менеджменту діяльності. Воно може доповнювати та вдосконалювати управління, але не заміщувати його. Відтак оцінювання – це насамперед основа для ухвалення управлінських рішень [1, 51].

Дійсно, оцінювання ефективності та результативності важливе як для олійно-жирових підприємств, так і для їхніх клієнтів (підприємств-замовників). Забезпечення контролю на запропонованій стадії операційного циклу, збільшить якість обслуговування, з одного боку, та якість управлінських рішень – з іншого. Оцінювання потенційних операцій з давальницькою сировиною повинне бути спрямоване на досягнення позитивного ефекту від здійснення таких операцій, а метою має бути удосконалення прийняття управлінських рішень на всіх етапах управління.

Стадія постачання давальницької сировини на олійно-жирове підприємство передбачає контроль за якістю та кількістю сировини, що надходить на підприємство для переробки; полягає в забезпеченні олійно-жирового підприємства, необхідною для його діяльності, кількістю давальницької сировини, відповідно до укладених договорів на переробку давальницької сировини.

У результаті проведення контрольних дій на стадії постачання, отримують наступні показники, необхідні для управління олійно-жировим підприємством:

- договірні умови поставки давальницької сировини;
- кількість та види, отриманої для переробки давальницької сировини;
- якість отриманої давальницької сировини;
- загальна вартість отриманої давальницької сировини;
- сума транспортно-заготівельних та інших витрат.

Важливою стадією в процесі операційного циклу є стадія переробки давальницької сировини в готову продукцію. На даній стадії здійснюється контроль за операціями щодо виготовлення готової продукції з давальницької сировини. У результаті проведення контрольних дій на стадії переробки, отримують наступні показники, необхідні для управління олійно-жировим підприємством: сума витрат, понесених під час переробки давальницької сировини; кількість та якість готової продукції; собівартість готової продукції.

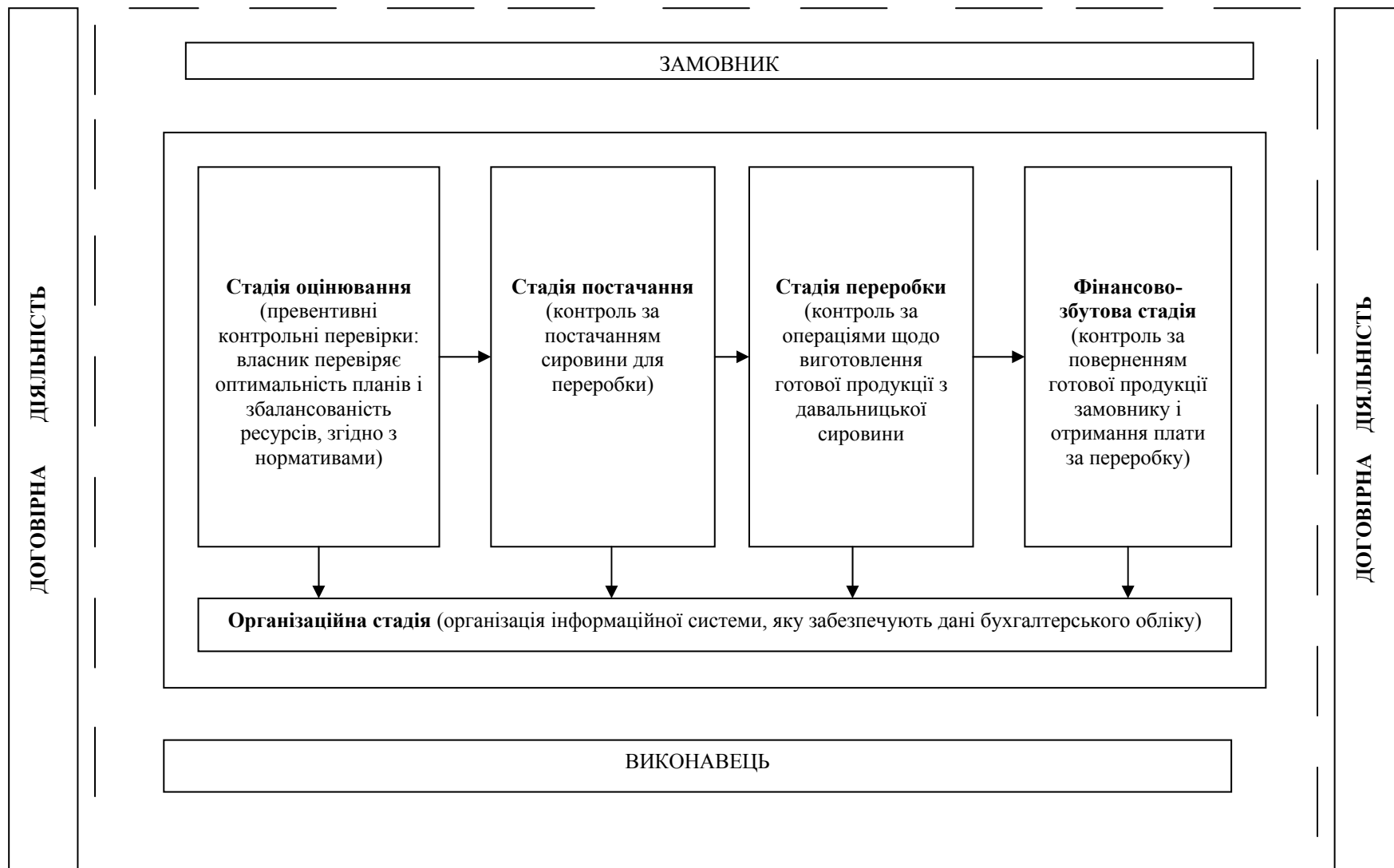


Рис. 2. Поетапна схема організації контролю операцій з давальницькою сировиною

Фінансово-збутова стадія – є завершальним етапом кругообігу капіталу, який здійснюється на основі договорів про переробку давальницької сировини. Контроль за операціями з давальницькою сировиною на фінансово-збутовій стадії – це контрольні дії спрямовані на перевірку повернення готової продукції замовнику і правильність отримання плати за надану послугу з переробки. Дії на даній стадії тісно пов'язані з кінцевими результатами діяльності олійно-жирового підприємства – прибутком і його розподілом. У результаті проведення контрольних дій на фінансово-збутовій стадії, отримують наступні показники, необхідні для управління олійно-жировим підприємством:

- договірні умови відвантаження готової продукції, та отримання плати за переробку;
- нарахування та сплата належних підприємству податків та зборів;
- фінансовий результат від надання послуг з переробки.

Підсумовуючи викладене, не можемо не погодитися з думкою наукового діяча С.Ф. Голова [3, 17], який стверджує, що контроль слід розглядати як частину єдиної системи управління підприємств, яка охоплює аналіз оцінки можливостей та очікуваного ризику, визначення стратегічних цілей, планування й координацію різних часткових процесів і діяльності загалом на досягнення мети, реєстрацію даних, порівняння результатів господарської діяльності з планом і здійснення процесу контролю.

Висновки. Дослідження статті спрямовані на доведення впливу внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною на систему управління олійно-жирових підприємств. На основі вивчення організаційних та технологічних особливостей олійно-жирового виробництва запропоновано поетапну схему організації внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною. Доведено взаємозв'язок між внутрішньогосподарським контролем операцій з давальницькою сировиною та системою управління олійно-жировим підприємством, та конкретно вказано показники, що отримують в ході проведення контролю, а використовуються під час прийняття управлінських рішень.

Література

1. Мамишев А. Оцінювання виконання результативних показників бюджетних програм. Фінансовий контроль № 5(52). – 2009.
2. Боровкова Т. Фінансовий контроль не слід ототожнювати з ревізіями і перевітками. Фінансовий контроль № 5(52). – 2009.
3. Голова С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: Скарби, 1998. – 383 с.

УДК 336.647/.648

А. В. КОРНИЛЮК

ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана”

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено динаміку обсягів та структури капіталу молокопереробних підприємств України. Проаналізовано показники кредитоспроможності молокопереробних підприємств як передумови залучення позикового банківського капіталу.

The article investigates the volume and structure of Ukrainian dairy factories capital. An analysis of solvency indicators as the necessary prerequisites to attract bank loans was held.

Ключові слова: банківські кредити, фінансування капітальних інвестицій, молокопереробні підприємства, інноваційний розвиток.

Актуальність дослідження. Позиковий капітал відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного функціонування підприємств, зокрема при фінансуванні капітальних інвестицій. Залучення позикових коштів дозволяє значно розширити можливості підприємств щодо інноваційного оновлення виробництва на основі зростання обсягу капіталу. В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів підприємств харчової промисловості важливого значення для розвитку виробництва набувають кредитні ресурси, акумульовані на фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кредитного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств присвячені публікації провідних вчених В. Гейця [1], Б. Луціва [2], В. Прядка [3], В. Базилевича [4]. Значний внесок у дослідження вказаних питань внесли А. Пересада, Л. Примостка, М. Крупка, І. Бланк. Б. Луців і Т. Стецишин зазначають, що банківські інвестиції відіграють провідну роль у досягненні високих темпів економічного зростання [2, с. 67]. В. Прядко і Н. Островська взагалі визначають кредитний ринок як “єдиний спосіб відродження економіки і стимулювання виробництва” [3, с. 76]. Проте зазначені фахівці розглядають окреслену проблему з точки зору фінансових інститутів. Однак заслуговує на увагу і потребує подальшого дослідження саме залучення кредитних ресурсів підприємствами харчової промисловості України.

Метою статті є дослідження обсягів і структури капіталу молокопереробних підприємств України та виявлення можливостей залучення довгострокових кредитів з метою здійснення капітальних інвестицій. Вказана мета досягається на основі вирішення наступних задач: дослідження динаміки обсягів і структури капіталу підприємств та причин їх зміни; виявлення показників кредитоспроможності підприємств, як передумови залучення позикового капіталу; оцінка можливості залучення довгострокових банківських кредитів на здійснення капітальних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. При ухваленні рішення щодо фінансування капітальних інвестицій за рахунок кредитів необхідно враховувати фінансовий стан підприємств, а також обсяги та структуру їх капіталу. У таблиці 1 приведені дані щодо обсягів капіталу 21 досліджуваного підприємства молокопереробної промисловості України, виручка від реалізації продукції яких у 2008 р. становила більше 100 млн грн.

Таблиця 1

**Обсяги та темпи приросту капіталу (до попереднього року) досліджуваних підприємств
молокопереробної промисловості України**

№ з/п	Джерело капіталу	Рік				
		2004	2005	2006	2007	2008
1	Власний капітал, тис. грн	365094	473896	578895	688640	658256
	– темп приросту, %		29,8	22,2	19,0	-4,4
2	Довгострокові зобов'язання, тис. грн	161838,3	471827,1	474543,0	511445,9	897611,0
	– темп приросту, %		191,5	0,6	7,8	75,5
	У т.ч.:					
2.1	Довгострокові кредити банків, тис. грн	79329,4	409490,0	320357,4	401929,4	651219,0
	– темп приросту, %		416,2	-21,8	25,5	62,0
2.2	Інші довгострокові фінансові зобов'язання, тис. грн	49503,7	38496,3	77513,3	21934,4	45114,0
	– темп приросту, %		-35,7	251,7	9,9	105,6
3	Короткострокові зобов'язання, тис. грн	538401,3	554885,0	680111,4	1440514,6	1749346,0
	– темп приросту, %		3,1	22,6	111,8	21,4
	У т.ч.:					
3.1	Короткострокові кредити банків, тис. грн	288602,9	129069,0	134659,2	272497,3	255639,0
	– темп приросту, %		-55,3	4,3	102,4	-6,2
3.2	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	147954,5	223779,2	247932,5	404104,8	784377,0
	– темп приросту, %		51,2	10,8	63,0	94,1
4	Всього джерел капіталу, тис. грн	1147893,1	1572026,0	1795286,9	2705166,8	3186783,0
	– темп приросту, %		36,9	14,2	50,7	17,8

* *Джерело*: розраховано автором самостійно на основі фінансової звітності підприємств.

За досліджуваній період спостерігалися значні темпи приросту власного капіталу від 19 % до 30 %. Виключення становить 2008 р., коли скорочення вказаного капіталу становило 4,4 %. Зменшення власного капіталу пов'язане з отриманням збитків частиною підприємств за підсумками 2008 р. Загальна сума збитку по досліджуваним підприємствам становила 200341 тис. грн. Приріст довгострокової заборгованості у 2005 р. 191,5 % співпав зі значним приростом капітальних інвестицій на 110 %. У 2006–2007 рр. мав місце незначний приріст довгострокових зобов'язань, але у 2008 р. темп їх приросту склав 75 %.

Темпи приросту отриманих довгострокових кредитів банків були нерівномірними. Так, у 2005 р. порівняно з 2004 р. спостерігалось значне їх зростання, тоді як у 2006 р. відбулося зменшення на 21,8 %. Зростання обсягу довгострокових кредитів спостерігається у 2007–2008 рр.

Протягом досліджуваного періоду темпи приросту короткострокових зобов'язань були стабільними. У 2007 р. вони були максимальними і становили 111,8 %. У 2008 р. спостерігалось уповільнення темпів приросту до 21,4 %. Щодо отриманих короткострокових кредитів банку, то максимальний темп їх приросту був зафіксований у 2007 р. і становив 102,4 %. У 2008 р. їх обсяг скоротився на 6,2 %. Недостатність обігових коштів компенсувалася нарощенням обсягів кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. У 2008 р. темп її приросту становив 94,1 %. Зростання кредиторської заборгованості підприємств негативно впливає на загальний стан економіки, оскільки кредиторська заборгованість одних підприємств створює дефіцит грошових коштів у їх контрагентів. Ланцюгова реакція, що виникає при цьому, значно зменшує ділову активність суб'єктів підприємництва різних галузей промисловості.

У 2007 р. мали місце процеси уповільнення темпів росту власного капіталу та одночасне нарощення позикового капіталу. У 2008 р. вони стали ще більш помітними.

У таблиці 2 представлена структура зобов'язань досліджуваних підприємств.

Структура джерел фінансування досліджуваних підприємств молокопереробної промисловості України (2004–2008 рр.), %*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Довгострокові зобов'язання	14,1	30,0	26,4	18,9	28,2
У т.ч.:					
Довгострокові кредити банків	6,9	26,0	17,8	14,9	20,4
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	2,8	1,3	4,0	2,9	5,9
Інші довгострокові зобов'язання	4,4	2,7	4,6	1,1	1,8
Короткострокові зобов'язання	46,9	35,3	37,9	53,3	54,9
У т.ч.:					
Короткострокові кредити банків	25,1	8,2	7,5	10,1	8,0
Векселі видані	1,4	0,6	0,0	0,5	0,4
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	12,9	14,2	13,8	14,9	24,6
Поточні зобов'язання за розрахунками	3,2	3,4	2,9	8,9	4,7
Інші поточні зобов'язання	4,3	8,8	13,6	18,9	17,2
Всього зобов'язань	61,0	65,3	64,3	72,2	83,1
Всього джерел фінансування	100	100	100	100	100

* Джерело: розраховано автором самостійно на основі фінансової звітності підприємств.

З таблиці видно, що починаючи з 2004 р. відбувається активне нарощення питомої ваги позикового капіталу у структурі джерел фінансування діяльності підприємств. У 2008 р. вона досягла 83,1 % сукупного капіталу досліджуваних підприємств. Привертає увагу висока питома вага короткострокових зобов'язань (від 46,9 % у 2004 р. до 54,9 % у 2008 р.). Довгострокові зобов'язання займають від 14,1 % у 2004 р. до 28,2 % у 2008 р.

Довгостроковий позиковий капітал залучається з метою фінансування капітальних інвестицій, тоді як короткостроковий – на поповнення обігових коштів та здійснення поточної діяльності. Значний обсяг короткострокових зобов'язань у структурі джерел фінансування обмежує можливості щодо залучення довгострокового позикового капіталу на фінансування капітальних інвестицій. Висока питома вага сукупного позикового капіталу на досліджуваних підприємств негативно впливає на фінансову стійкість підприємств та загрожує банкрутством у разі погіршення ринкової кон'юнктури. Зростання питомої ваги кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги порівняно з короткостроковими кредитами банків свідчить про те, що підприємства в умовах скорочення банківського кредитування надають перевагу фінансуванню поточних потреб за рахунок відстрочок по платежам.

При дослідженні можливостей боргового фінансування інвестиційної діяльності підприємств важливе значення має вивчення динаміки зміни показників кредитоспроможності, визначених НБУ як обов'язкові при розрахунку класу позичальника [5]. Нами розраховані показники платоспроможності (коефіцієнти загальної, поточної та миттєвої ліквідності); фінансової стійкості (коефіцієнти маневреності власного капіталу та незалежності); рентабельності (рентабельність активів та рентабельність продажу). Зазначені показники у динаміці за 5 років наведені у таблиці 3. Слід також зауважити, що кожен банк має власну скоринг-програму для визначення кредитоспроможності позичальника, яка є його комерційною таємницею. Програма враховує не лише кількісні (які обов'язково включають показники, визначені НБУ, а також можуть містити додаткові кількісні показники), але і якісні (позиція підприємства на ринку, кваліфікація топ-менеджерів, кредитна історія, залежність від сезонних коливань). Отже в кожному випадку, для окремого підприємства, наведені показники можуть не мати вирішального значення. Аналіз здійснювався з метою виявлення загальних тенденцій кредитоспроможності досліджуваних підприємств, визначення потенціалу залучення додаткових позикових ресурсів для здійснення капітальних інвестицій. У таблиці подані мінімальні та максимальні значення кожного показника з-поміж 21 підприємства, а також узагальнене значення, розраховане за зведеними показниками всієї досліджуваної сукупності.

Розрахунки здійснювалися згідно методики, вказаної у положенні [5]. З даних таблиці 3 видно, що показники рентабельності активів та продажу за досліджуваний період знаходилися на досить низькому рівні, а у 2008 рр. набули від'ємних значень, що пов'язане з отриманням збитків значної частини досліджуваних підприємств. Очевидно, для підприємств з низькою та від'ємною рентабельністю, інвестиційні проекти, фінансування яких здійснюється частково або повністю за рахунок позикових коштів, повинні забезпечувати вищу ефективність, порівняно з тими проектами, які фінансуються за рахунок власних коштів. Це пов'язане з необхідністю накопичення ресурсів для погашення зобов'язань. Вищу ефективність здатні забезпечити інвестиційні проекти, в яких присутня інноваційна складова. Вони дозволяють не лише зменшити строки окупності проекту, але і створити передумови для стабільного збільшення операційного грошового потоку за рахунок збільшення обсягів та зменшення собівартості виробництва.

Показники кредитоспроможності досліджуваних підприємств молокопереробної промисловості України (2004–2008 рр.)*

Показник	Рентабельність		Коефіцієнт			
	активів	продажу	поточної ліквідності	загальної ліквідності	маневреності власного капіталу	незалежності
Норматив	Зростання	Зростання	0,6–0,8	>1	0,4–0,6	<1
2004 рік						
Мінімальне значення	-0,15	-0,14	0,00	0,24	-9,21	-50,41
Максимальне значення	0,30	0,07	2,08	10,73	35,94	37,83
Узагальнене за вибіркою	0,001	0,001	0,58	0,88	-0,39	1,92
2005 рік						
Мінімальне значення	-0,01	-0,01	0,27	0,67	-4,48	-33,57
Максимальне значення	0,32	0,1	5,49	7,74	5,41	25,14
Узагальнене за вибіркою	0,048	0,019	0,88	1,36	0,28	2,17
2006 рік						
Мінімальне значення	-0,25	-0,17	0,15	0,33	-2,81	-8,55
Максимальне значення	0,27	0,08	4,15	4,92	8,39	19,95
Узагальнене за вибіркою	0,008	0,004	0,84	1,15	0,32	1,99
2007 рік						
Мінімальне значення	-0,52	-0,14	0,20	0,43	-2,65	-8,43
Максимальне значення	0,29	0,13	1,60	2,52	1,89	21,41
Узагальнене за вибіркою	0,02	0,008	0,68	0,97	-0,15	2,83
2008 рік						
Мінімальне значення	-0,78	-0,39	0,16	0,31	-0,70	-45,96
Максимальне значення	0,34	0,12	4,20	5,25	4,25	7,51
Узагальнене за вибіркою	-0,07	-0,03	0,73	0,92	-0,13	4,02

* Джерело: розраховано автором самостійно на основі фінансової звітності підприємств.

Щодо показників поточної (швидкої) та загальної ліквідності, узагальнені значення частково за аналізований період відповідали нормативним, хоча у 2007–2008 рр. погіршилися. У таблиці 3 не наведений показник миттєвої ліквідності внаслідок дуже низького його значення: від 0,09 у 2005 р. до 0,02 у 2008 р. при нормативному значенні 0,2. Таким чином, більшість досліджуваних підприємств не володіють достатньою ліквідністю для своєчасного погашення своїх поточних зобов'язань. В деякій мірі значне погіршення у 2007–2008 рр. і до того недостатніх показників ліквідності стало причиною значного нарощення кредиторської заборгованості у 2008 р., про що свідчать дані, наведені у таблиці 1.

Фінансова стійкість підприємств визначається на основі коефіцієнта маневреності власного капіталу та коефіцієнта незалежності. Перший коефіцієнт визначає частину власного капіталу, яка направлена на фінансування поточної діяльності. З таблиці 3 видно, що у 2004 р., а також 2007–2008 рр. узагальнені значення по вибірці були від'ємними. Це означає, що обсяг необоротних активів перевищує обсяг власного капіталу, а отже підприємство у значній мірі використовує боргове фінансування для забезпечення своєї діяльності. Цей висновок підтверджують значення наступного коефіцієнта – коефіцієнта незалежності, який визначається як відношення позикового капіталу (довго- та короткострокового) до обсягу власного капіталу. Бачимо, що розраховані значення перевищують нормативні, а отже підприємства не є фінансово незалежними.

З таблиці 4 видно, що більшість розрахованих показників не відповідають нормативним, а отже логічно було б припустити, що доступ до банківських кредитів для зазначених підприємств ускладнений, проте темп приросту довгострокових банківських кредитів свідчить про зворотне. Звичайно, можлива ситуація, що підприємство з кращими показниками кредитоспроможності залучило кредит на велику суму, що вплинуло на загальні показники темпу приросту довгострокових кредитів банку. З метою підтвердження або спростування цієї тези ми взяли 6 підприємств з найгіршими (мінімальними) показниками за всіма розрахованими коефіцієнтами кредитоспроможності за 2008 р. та дослідили темп приросту довгострокових банківських кредитів за той самий період, який склав 47,6 %. Таким чином, можна зробити висновок, що при наданні кредитів банківські установи у значній мірі орієнтуються на якісні показники. Також не слід забувати, що до четвертого кварталу 2008 р. спостерігався кредитний бум, тобто банки самі були зацікавлені у наданні кредитів та нарощенні кредитного портфеля, що згодом негативно вплинуло на фінансовий стан самих банків.

До основних переваг кредитування підприємств харчової промисловості на основі якісних показників можна віднести короткий операційний цикл, а отже і можливість швидко накопичити ресурси для погашення заборгованості, а також стабільність збуту, оскільки попит на продукти харчування переважно нееластичний. Щодо фінансового стану підприємств харчової промисловості, то за підсумками січня-вересня 2009 р. під-

приємства галузі отримали чистий прибуток в обсязі 3575,1 млн грн. Частки прибуткових і збиткових підприємств становлять відповідно 59,1 та 40,9 %. Слід також зазначити, що частка збиткових підприємств майже на 10 % нижча за загальну по промисловості.

Оскільки більшість досліджуваних підприємств характеризуються низькими показниками фінансової стійкості та високим коефіцієнтом заборгованості, боргове фінансування капітальних інвестицій повинне забезпечувати максимальну їх ефективність з метою покращення показників операційної діяльності. Це, в свою чергу, позитивно вплине на фінансовий стан досліджуваних підприємств. Капітальні інвестиції повинні бути спрямовані на досягнення стабільної прибуткової діяльності підприємства задля забезпечення можливості погашення довгострокового кредиту. Всі ці умови, на нашу думку, виконуються лише при інноваційному характері капітальних інвестицій.

Висновки. У ході проведеного дослідження було виявлено, що протягом 2004–2007 рр. спостерігалися значні темпи приросту власного капіталу підприємств, тоді як у 2008 р. скорочення становило 4,4 %. Це пояснюється отриманням збитку частини досліджуваних підприємств у 2008 р. В той же час брак обігових коштів підприємства компенсували за рахунок нарощення обсягів кредиторської заборгованості. У структурі капіталу досліджуваних підприємств харчової промисловості України частка позикового капіталу з 2004 р. по 2008 р. зростає з 61 % до 83,1 %, здебільшого за рахунок нарощення обсягів довгострокових кредитів банку, кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, інших поточних зобов'язань.

Така структура капіталу свідчить про зниження ефективності функціонування досліджуваних підприємств, що ускладнюється браком обігових коштів. Розраховані показники кредитоспроможності, рекомендовані НБУ, у 2004–2008 рр. були значно нижчими від нормативних значень. Зокрема низькими є показники ліквідності, показники рентабельності, а у 2007–2008 рр. були від'ємними. Коефіцієнт незалежності виявляє значне перевищення позикового капіталу над власним. З іншого боку, приріст обсягу банківських кредитів у 2007–2008 рр. свідчить про те, що банки при ухваленні рішення про кредитування підприємства керуються скоріш якісними, ніж кількісними показниками. Для підприємств харчової промисловості якісними показниками, які позитивно впливають на кредитоспроможність, є короткий операційний цикл, стабільний попит на продукцію.

Література

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
2. Луців Б.Л., Стецишин Т.Б. Інвестиційний потенціал банківської системи України // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 67–77.
3. Прядко В.В., Островська Н.С. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 73–77.
4. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
5. Постанова Національного банку України “Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків”. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0474-00>

УДК 331.522.4(477.43)

І. М. КРАВЕЦЬ, В. Л. ФОМІН
Хмельницький національний університет

ЯКІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ДП “Подільський експертно-технічний центр”)

У статті розкрито поняття якості робочої сили, наголошено на значущості підвищення рівня якості робочої сили. Більш детально розглянута об'єктивна необхідність у підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників на прикладі ДП “ПЕТЦ”. Також у статті висвітлений новий підхід до підбору кадрів, який може отримати більш широке впровадження його на практиці.

In the article a concept is exposed quality of labour force, it is marked meaningfulness of increase of level of quality of labour force. An objective necessity is more in detail considered for an increase professionally qualification level of workers on the example of DP “PETC”. Also in this article the new going is lighted up near the selection of shots, which can get more wide introduction him in practice.

Ключові слова: робоча сила, економічне зростання, професійно-кваліфікаційний рівень, психофізіологічний стан.

Постановка проблеми. Розвиток науково-технічного прогресу, більш широке впровадження техніки, технологій, механізації, автоматизації, оптимізації праці у виробничий процес вимагає оволодіння праців-

никами новими знаннями, досвідом роботи, професійними навичками. Це, в свою чергу, передбачає перехід до нового рівня праці працівників під час виробничого процесу. На більш повну реалізацію трудового потенціалу персоналу впливає психофізіологічний стан працівника.

Аналіз останніх досліджень. Цю проблему широко досліджують такі науковці як Богиня Д.П., Грішнова О.А., Петрова І.Л., Лісогор Л.Е., Шалувська Л.В. та інші.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності підвищення якості робочої сили, як запоруки економічного зростання будь-якого виробництва; висвітлення "психофізіологічного" методу підбору персоналу підприємств, установ, організацій.

Виклад основного матеріалу. Virізняють дві групи факторів економічного зростання: екстенсивні та інтенсивні [1].

Об'єктом нашого розгляду є другий фактор – інтенсивний, який входить до сукупності людських характеристик, що проявляються в процесі праці, та являє собою якість праці, а саме якість робочої сили.

Якість робочої сили – це сукупність людських характеристик, що проявляються в процесі праці й включають в себе кваліфікацію та особисті якості працівника: стан здоров'я, розумові (інтелектуальні) здібності, здатність адаптуватися, гнучкість, мобільність, мотивованість, інноваційність, професійну придатність, моральність тощо.

Кваліфікація працівника – це сукупність його загальної і спеціальної професійної освіти, необхідних знань, умінь, професійних навичок та виробничого досвіду для виконання в даних організаційно-технічних умовах певних видів робіт певної складності.

Професійні знання визначаються рівнем розвитку людини, що базується на її розумових здібностях, досвіді, освіті, необхідних для виконання конкретного виробничого завдання. Сюди належать, зокрема, здібності думати і розмірковувати, знання про способи дії і можливості застосування необхідних для виконання роботи методів, процесів і засобів виробництва або засобів праці, їх вірний вибір, досвід використання або поводження з ними, а також знання виробничих зв'язків та співвідношень. При цьому не має великого значення те, на чому більшою мірою ґрунтуються необхідні знання – на освіті чи на досвіді [2]. Знання кожного працівника із плином часу повинні удосконалюватися та накопичуватись, відповідно до змін тенденцій сучасного світу. На практиці, працівник котрий намагається удосконалювати та накопичувати власні знання, повинен займатися самоосвітою та брати участь у заходах із підвищення професійно-кваліфікаційного рівня. Ініціатива щодо даного навчання, може бути проявлена як із сторони роботодавця так із власне сторони працівника. Доволі серйозно і організовано підходять до цього питання на підприємствах із доволі специфічним видом діяльності. Одним із таких підприємств є – державне підприємство "Подільський експертно-технічний центр". На даному підприємстві протягом 2006–2008 рр. підвищення рівня кваліфікації, постійно проводиться підвищення рівня кваліфікації працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Підвищення рівня кваліфікації персоналу ДП "ПЕТЦ" (2006–2008 рр.)

Показник	Рік			Відсоток	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Керівники	2	2	2	100	100
Професіонали	17	20	22	117,65	110
Всього	19	22	24	115,79	109,09

Як бачимо, загальна кількість працівників даного підприємства, які пройшли щорічне підвищення кваліфікації протягом досліджуваного періоду – зростає. Це при тому, що середньооблікова чисельність працівників даного підприємства – зменшилась, протягом досліджуваного періоду. Дане співвідношення оформимо у вигляді графіка (гістограми) та представимо у рис. 1.

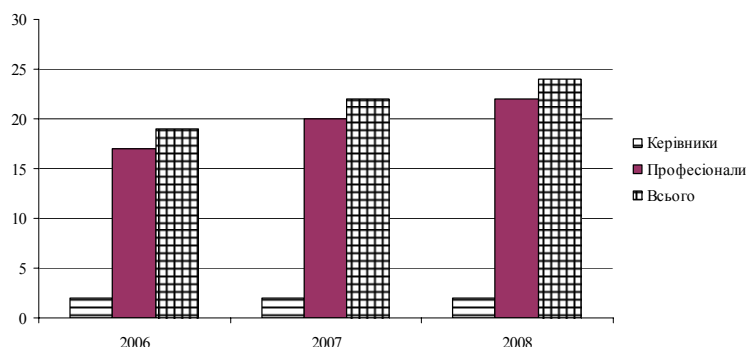


Рис. 1. Співвідношення середньооблікової чисельності працівників ДП "ПЕТЦ" до чисельності працівників, які підвищили рівень кваліфікації (2006–2008 рр.)

Разом із змінами якісного складу робочої сили даного підприємства відбулися зміни у величині чистого прибутку даного підприємства. Так чистий прибуток даного підприємства у 2006–2008 рр. – відповідно склав 443,9, 361 та 372 тис. грн.

Слід відмітити що у 2007 році, спостерігається специфічну та доволі таки унікальна для даного підприємства економічна ситуація, коли відбулось значне падіння об'єму чистого прибутку при збільшенні чисельності працівників, котрі пройшли щорічне підвищення рівня кваліфікації. Дана ситуація зумовлена впливом цілого ряду зовнішніх факторів, а саме світової фінансової кризи. Проте вже у 2008 році відмічається зростання величини чистого прибутку на підприємстві. На зростання величини чистого прибутку вплинуло і збільшення чисельності працівників підприємства, які пройшли щорічне підвищення рівня кваліфікації. Саме тому необхідних є проведення заходів щодо підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників на підприємствах, установах, організаціях.

Значний вплив на підвищення якісного рівня робочої сили здійснює підбір кадрів на підприємствах, установах, організаціях, який має назву метод “психофізіологічного відбору” кадрів. В деяких країнах заходу, даний метод почали використовувати вже з другої половини ХХ ст. В Україні даний метод – широкого використання так і не набув. Разом з тим, на державному підприємстві “Подільський експертно-технічний центр”, психофізіологічний підбір кадрів використовується на доволі високому рівні.

У розвиток цього важливого напрямку діяльності центром започатковано проведення спеціального навчання робітників та посадовців, які виконують роботи підвищеної небезпеки, а також впроваджується проведення психофізіологічного відбору працівників, які допускаються до виконання робіт підвищеної небезпеки у відповідності до вимог ст. 17 та 18 Закону України “Про охорону праці”. У центрі почав роботу регіональний відділ, метою якої є встановлення психофізіологічної придатності працівника під час вступу на роботу і в процесі трудової діяльності.

У основу цієї системи був встановлений узагальнений досвід міжнародної практики, а так само особливість сучасного підходу до рішення проблем професійної безпеки. За ст. 5 Закону України “Про охорону праці” до виконання робіт підвищеної небезпеки і тих робіт, які вимагають професійного відбору допускаються особи за наявності у них висновки психофізіологічної експертизи. Види робіт, які вимагають професійного відбору і психофізіологічної експертизи затверджені сумісним наказом № 102/85 Мінохоронздоров'я України і Держнаглядохоронпраці від 6 червня 1995 р.

При проведенні психофізіологічної експертизи оцінюються індивідуальні психофізіологічні якості людини при екстремальних ситуаціях, що викликають у нього стани стресу або психічної напруженості. У ДП “ПЕТЦ” працівнику видається документ щодо виконання конкретного виду робіт підвищеної небезпеки, який має рекомендаційний характер.

Саме за наслідками висновку психофізіологічної експертизи, роботодавець зможе виявити особливі якості працівників, які дозволяють професійно виконувати роботи підвищеної небезпеки, зокрема роботи, що вимагають напруженості і відповідальності. Ритм життя має стійку тенденцію до прискорення, це стосується і виробничої сфери. Еволюція суспільства супроводжується постійним розвитком економіки, промисловості, сільського господарства, інших галузей. Разом з ним зростає необхідність введення новітніх технологій, вдосконалення та збільшення кількості технічних та технологічних засобів, стратегічних об'єктів, тощо. Як наслідок цього підвищується навантаження на людину, зростає напруження робочого процесу формується стресовий характер праці, а це призводить до потенційної небезпеки як для працівників, так і для оточуючих. Тому працювати на таких об'єктах повинні добре обізнані у сфері фахівці. Але лише глибоких знань замало. Успішна робота обладнання, зниження ризику виникнення аварійних ситуацій багато в чому залежить і від індивідуальних властивостей працівників.

По-перше, в роботах з підвищеною небезпекою повинна бути задіяна фізично здорова людина. Більшість роботодавців розуміють необхідність виконання цієї вимоги. Але є ще одна умова, яку слід враховувати перед тим, як залучати працівника до певних видів діяльності – його психофізіологічні якості.

Навіть зовні здорова людина в екстремальній ситуації може поводити себе неадекватно, розгубитись, злякатись. Страх кардинально змінює звичайну поведінку людей. Людина може заціпеніти або стати буйною, оніміти або навпаки стати надзвичайно говірливою, проявити неабияку силу або відчутти надзвичайну слабкість. При цьому, в кожній конкретній ситуації може бути декілька варіантів поведінки, котрі визначаються її нервовою діяльністю, виробленими рефлексами та життєвими установками. В результаті реакція на почуття страху може виявитись непередбачуваною, як і наслідок такої поведінки.

Таким чином, забезпечення якості робочої сили на підприємствах, установах, організаціях повинно бути пов'язано з вирішенням цілого комплексу завдань з підбору кадрів, постійного підвищення рівня кваліфікації, професійної мобільності працівників.

Висновки. Зміна якісного складу робочої сили являється постійним процесом. Відповідно одним із завдань роботодавця повинно бути сприяння максимізації гнучкості та відповідності змін якісного складу робочої сили до змін тенденцій, знань у світі. Роботодавці повинні всіляко сприяти тому, щоб працівник був зацікавлений у підвищенні: власного професійно-кваліфікаційного рівня; особистого розумового, фізичного та психофізіологічного станів організму; власної інноваційності, мобільності, моральності.

Разом із тим відділи кадрів на підприємствах, установах, організаціях повинні внести зміни в кадрову політику щодо підбору кадрів. А саме враховувати психофізіологічний стан потенційного працівника. Практика свідчить, що людина може бути фізично здоровою зовні, геніальним спеціалістом у своїй галузі, але виявитись безпорадною у нових екстремальних умовах.

Багато країн світу вже переконались у дієвості психофізіологічного відбору працівників, адже він дозволяє знизити рівень виробничого травматизму на 70 %. Залежність успішності трудового процесу працівника від стабільності його психофізіологічного стану безперечна.

Література

1. <http://readbookz.com/book/42/1883.html>
2. <http://www.library.if.ua/book/40/2670.html>

УДК 338.242

Н. О. КУРЯТНИК, П. В. БРІНЬ

Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У роботі розкриваються особливості прийняття управлінських рішень на підприємствах електроенергетичної галузі України. Особлива увага приділена стратегічним рішенням підприємства. Проаналізований вплив кожної з виділених особливостей на якість та швидкість прийняття управлінського рішення. Запропоновані рекомендації щодо підвищення ефективності прийняття управлінських рішень з урахуванням окреслених в роботі особливостей процесу.

In this article features of decision making process in sphere of Ukraine's electric power industry are opened. Influence of each feature on quality and speed of decision-making is analyzed. Recommendations to increase efficiency of the process according to proposed features are offered.

Ключові слова: управлінське рішення, методи прийняття рішення, централізація, ефективність.

На сучасному етапі розвитку світової та вітчизняної економіки швидкість та якість прийняття управлінського рішення стають ключовими факторами успіху організації на ринку. Відповідно, висуваються певні вимоги до процесу прийняття рішень менеджерами різних рівнів ієрархічної структури підприємства. Ці вимоги стосуються не лише ефективності процесу прийняття рішення особою, що приймає рішення (далі – ОПР), але й обґрунтування вибору, тобто методів та моделей, за допомогою яких була обрана результуюча альтернатива. Особливо ця проблема є актуальною для економіки України, яка за останні роки динамічно розвивається, але залишається нестабільною, тому що процес адаптації новітніх методик прийняття рішень на підприємствах є достатньо повільним. Саме тому доцільним є аналіз та виокремлення особливостей прийняття управлінських рішень в залежності від сфери їх реалізації, зокрема, як пропонується авторами, за галузевим принципом, оскільки проведення подібного аналізу дозволить не лише виділити особливості прийняття рішення ОПР, але і в подальшому допоможе звузити коло методик та моделей, що можуть використовуватися на підприємствах окремої галузі.

Проблемам виділення особливостей прийняття управлінських рішень приділяють увагу як закордонні, так і вітчизняні вчені, тому ця проблема не є новою, але не втрачає своєї актуальності. Так, наприклад, Л. Лукічевою, Д. Єгоричевим [1] вже були проведені дослідження стосовно виокремлення особливостей прийняття управлінських рішень, однак вони провадили розподіл за областями економіки та сферами діяльності; галузевий аспект ними врахований не був. Смирнов Е.А. та Голубков Е.П. [2, 5] приділяли увагу більш практичному підходу, а не узагальнюючим особливостям прийняття управлінських рішень. Також були проведені дослідження стосовно використання методів та моделей прийняття рішення в залежності від виду менеджменту [3, 4].

Нерозглянутим залишається питання особливостей прийняття рішення в окремих галузях, зокрема в електроенергетичній сфері, тому авторами пропонується розглянути наступні особливості цього процесу в умовах української економіки. Таким чином, метою поданої роботи є аналіз особливостей прийняття управлінських рішень на підприємствах електроенергетичної галузі України та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності процесу прийняття рішення з урахуванням цих особливостей.

Однією з основних особливостей прийняття рішення в електроенергетиці є те, що вони будуються переважно на прогностичних даних, що отримують шляхом аналізу тренду чи динаміки розвитку окремих показників за минулі роки. Ймовірнісний характер рішення, що приймається, призводить до необхідності не лише застосування найбільш сучасних систем підтримки прийняття рішень, але й точних методик прогнозу. До того ж слід зазначити, що у зв'язку з низьким ступенем конкуренції енергоринку на підприємствах галузі

переважно приймають рішення на основі кількісних даних, що дещо спрощує процедуру аналізу за рахунок можливості застосування сучасних програмних засобів та систем прийняття рішень.

Прогностичний характер рішень призводить до необхідності збільшення планових показників на розмір певного резерву, який повинен за необхідності покрити зростання потреб споживачів в електроенергії, оскільки розподіл енергії на електроенергетичних компаніях проводиться централізовано та на окремі періоди. Як показує проведений авторами аналіз, споживання електроенергії фактичне на 6,3 %–11,2 % менше запланованого у відповідний звітний період.

Планування на підприємствах електроенергетичної галузі носить комплексний характер через централізований поділ ресурсів на додаткові витрати, що можуть бути пов'язані, наприклад, з капітальним ремонтом обладнання, які підприємство через практично неприбутковий характер діяльності не в змозі покрити самотужки. Однак ремонт обладнання є однією з вагомих статей витрат підприємства, що зумовлене високим рівнем зношеності основних фондів на підприємствах електроенергетичної галузі. Це пов'язане з низькою чутливістю галузі до технічних інновацій через високу собівартість введення нового обладнання у виробничий цикл, оскільки високі витрати пов'язані не лише з придбанням нового обладнання, але й з необхідністю налагодження синхронізації роботи нового та старого обладнання та через необхідність перекваліфікації кадрів, що працюють з обладнанням.

Друга особливість – це необхідність підтримання безперервності технологічного процесу. Тобто за необхідності ремонту окремих двигунів чи турбін потрібно розробляти план заходів стосовно введення в роботу додаткових генераторів або залучення до постачання енергії сторонніх постачальників для підтримання напруги в мережі. Причому ще однією проблемою є необхідність чіткого дотримання строків проведення ремонтних робіт, що також зумовлюється специфікою безперервного виробництва. Тому складання планів відбувається на основі прийняття колективних рішень з визначенням пріоритетів розвитку на запланований період, тобто рік. Саме тому, на нашу думку, при визначенні стратегічних перспектив на річний строк керівництву підприємств доцільно щорічно створювати команду, що включатиме в себе представників кожного функціонального підрозділу, чий показники істотно впливатимуть на результуючі прогнозного аналізу, з чітко розмежованими параметрами відповідальності за окремі розділи плану, що в подальшому спростить процедуру виправлення помилок у разі виявлення похибки в плані в процесі його реалізації.

По-третє, використання високоякісних систем прийняття управлінських рішень компанії потребують не лише через великий обсяг аналізованих даних, але й через необхідність максимально точного розрахунку окремих процедур, наприклад, що стосуються внесення змін до технологічного процесу чи збільшення (зменшення) навантаження мережі. Таким чином, рішення здебільшого є запрограмованими, оскільки керівний персонал працює з ситуаціями, що постійно повторюються, а змінність кінцевого результату залежить тільки від зміни вхідних даних.

Оскільки процес планування є повторюваним, то паралельно доцільно провадити аналіз процесу складання плану з метою виокремлення повторюваних щороку етапів чи операцій, що дозволить побудувати частково формалізовану модель процесу та в подальшому використовувати її при складанні планів, залучаючи спеціалістів лише до виконання неформалізованих процедур, що потребують оціночної експертної думки. Це дозволить не лише оптимізувати процедуру прийняття рішення, підвищити його якість та швидкість, але й скоротити витрати на його прийняття за рахунок скорочення витрат на вилучення персоналу, що братиме участь в процесі прийняття рішення, з виробничого процесу.

Четвертою особливістю слід зазначити високий ступінь централізації рішень, що приймаються на різних рівнях управління підприємствами електроенергетичної сфери, зокрема, в рамках єдиної системи управління електроенергетичною галуззю. Електроенергетична галузь України є стратегічно важливою для розвитку української економіки та держави в цілому, що зумовлює необхідність державного контролю за цим сектором – державні органи контролюють цей сектор або за рахунок безпосереднього керування діяльністю підприємства за рахунок утримання державної форми власності, або через керування контрольним чи блокуючим пакетами акцій на підприємствах електроенергетики.

Державний контроль за діяльністю підприємств призводить до їхньої високої залежності від державної політики, оскільки стан цієї сфери значною мірою впливає на розробку політики стосовно стратегічного розвитку галузі в цілому. Причому вплив відчувається не тільки у зміні напрямів держполітики, але й у якості та швидкості рішень, що приймаються на найвищому рівні, оскільки напруженість у відносинах між окремими ланками влади, що мають вплив на прийняття рішень в електроенергетичній сфері, знижує ефективність злагодженості та збільшує час на узгодження окремих аспектів рішення через лобювання власних інтересів. Це призводить до того, що швидкість прийняття рішення чи акцептація пропозиції на окремому етапі можуть стати "розмінною монетою" у політиці.

Як вже було зазначено, всі компанії електроенергетичної галузі на даному етапі в Україні в тій чи іншій мірі знаходяться під контролем держави, тому на більш нижчих рівнях, тобто на рівні місцевих електростанцій, практикується акцептація рішень вищого керівництва. Зворотній зв'язок є достаньо затрудненим через достатньо довгий ланцюг проміжних ланок між окремими споживачами та централізованим управлінням енергетичним комплексом України. Причому слід зазначити низький рівень використання інноваційних інформаційних технологій у електроенергетичній сфері. Так, наприклад, листування провадиться в паперовій формі, що пригальмовує процес отримання відповіді, у той час, як можливе використання ресурсів мережі ком-

мунікацій, зокрема Інтернету, для листування та швидкого отримання результатів. Особливо це актуально при використанні сучасних засобів аутентифікації та захищеності даних, наприклад, електронного підпису.

Централізація в прийнятті стратегічних рішень має як свої переваги, так і недоліки. До переваг можна віднести глибокий аналіз даних, що надходять до НАК “Українська енергетична компанія” та можливість контролю за розвитком стратегічно важливої для держави галузі економіки, а також рівномірно розподіляти ресурси та інвестиції, що місцева електростанція не завжди може у потрібний час акумулювати. Однак до недоліків можна віднести низький рівень адаптивності системи до швидких змін через необхідність отримання дозволу на проведення окремих видів робіт чи впровадження того чи іншого рішення, якщо воно не стосується компетенції керівника підприємства.

Використання інформаційних технологій на рівні не тільки окремого підприємства, але й на рівні галузі в цілому дозволило б провадити постійний контроль за зміною показників в автоматизованому вигляді, що призвело б до економії часу на обробку даних спеціалістом, що фіксує зміни. Слід зазначити, що сучасні програмні засоби дозволяють провадити аналіз даних у чітко фіксовані години, що визначаються ОПР, тому за рахунок використання подібних програмних засобів можливе акумулювання лише релевантної інформації, що дозволить пришвидшити процедуру прийняття рішення за рахунок виключення з процесу етапу відбору потрібної інформації. Одночасно за рахунок використання більших масивів даних підвищується якість прийняття рішення.

По-п’яте, можна стверджувати, що процедура прийняття рішень в електроенергетиці за умов природної монополії є достатньо формалізованою, порівняно з іншими галузями виробництва, оскільки на продукцію підприємства завжди є гарантований попит, що зумовлюється специфікою продукції підприємств електроенергетики. Серед специфічних рис електроенергетики у розрізі прийняття управлінських рішень також можна виділити високий рівень розвитку служби постачання, однак при цьому практично відсутню маркетингову службу, що також зумовлюється специфікою галузі.

З урахуванням окреслених особливостей можна виділити ще одну – практична відсутність одноосібних рішень на середньому та вищому рівні управління підприємствами електроенергетики. Здебільшого ОПР використовують процедури колегіального чи колективного вибору, що висуває вимоги до розробки відповідних механізмів прийняття цих видів рішень з метою прискорення та підвищення якості прийняття рішення на підприємствах електроенергетики.

Таким чином, можна зробити висновки, що проведений в роботі аналіз особливостей прийняття управлінських рішень має теоретичну та практичну цінність, оскільки урахування окреслених авторами особливостей дає можливість в подальшому адаптувати методи та моделі прийняття рішень для підприємств електроенергетичної галузі, що призведе до підвищення ефективності процесу прийняття рішень.

Література

1. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Управленческие решения. – М.: Омега-Л, 2006. – 384 с.
2. Смирнов Е.А. Управленческие решения. – М.: Инфра-М, 2001. – 264 с.
3. Эддоус М., Стенсфилд Р. Методы принятия решений. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 325 с.
4. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Логос, 2002. – 392 с.: ил.
5. Голубков Е.П. Технология принятия управленческих решений. – М.: Экономика, 2005. – 544 с.

УДК 631.162

Л. О. КУСТРИЧ

Уманський національний університет садівництва

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

Визначено важливість розробки політики управління оборотним капіталом для забезпечення високого рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства в ринкових умовах.

The importance of the policy of circulating capital's management for the ensuring a high level of liquidity, solvency, financial stability of enterprises in market conditions is determined in the article.

Ключові слова: оборотний капітал (синоніми: оборотні кошти, оборотні активи), управління.

В умовах переходу України до ринкових відносин підприємства стоять перед проблемою підвищення ефективності використання свого виробничого потенціалу. Важливу роль при цьому відіграє управлінський процес, зокрема, управління оборотним капіталом господарюючих суб'єктів дозволяє регулювати необхідну його величину для забезпечення безперервності поточної діяльності підприємства і виконання ним виробничої програми, адже нестача оборотного капіталу призводить до її зриву, затримок різного роду виплат, наявність понад необхідний рівень – до відволікання грошових коштів із обігу, “заморожування” фінансових ресурсів, зростання дебіторської заборгованості.

Вивченням питання управління оборотним капіталом на підприємствах займається цілий ряд зарубіжних і вітчизняних учених. Проте окремі публікації з цієї проблеми, нажалю, не формують цілісної теоретичної і методичної основи здійснення ефективного управління формуванням і використанням оборотного капіталу.

Метою статті є визначення важливості розробки ефективної політики управління оборотним капіталом на підприємстві для забезпечення його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості в конкретний період часу, а також можливості подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

Термін “оборотний капітал” походить від англійського поняття “circulating capital” і з’явився в словниковому обігу в зв’язку з активним використанням англомовних джерел економічної літератури. В українськомовних джерелах з економічної теорії його синонімами є “оборотні засоби”, “оборотні кошти”, “оборотні активи”, “поточні активи”. Проте, незважаючи на неоднорідність термінів, економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Це сукупність грошових коштів, авансованих підприємством для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткостроковому періоді (до одного року), що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності.

На кожному підприємстві згідно з його специфікою повинна бути розроблена політика управління оборотним капіталом. У відповідності з обсягами та особливостями використовуваних оборотних коштів і їх елементів також можливе формування політики управління окремими елементами оборотного капіталу. Управління оборотними активами полягає в пошуку ефективності форм їх фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченні прийняттого рівня ліквідності, підвищенні ефективності використання. Ці підходи взаємопов’язані між собою. Так, підвищення ефективності використання забезпечує оптимізацію обсягу і структури оборотних коштів, і навпаки.

Одним з головних завдань управління капіталом є оптимізація величини оборотних коштів. Перш за все необхідно виключити можливість їх гострого дефіциту, який може призвести до фінансової кризи на підприємстві. У той же час небажаним є і перевищення поточних активів над поточними зобов’язаннями, тому що це погіршує ліквідність підприємства, уповільнює оборотність оборотних коштів, мінімізує прибуток та ін. Шляхами такої оптимізації можуть бути:

– прискорення оборотності оборотних активів в цілому і їх окремих елементів (запасів матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, грошових коштів). До основних напрямків підвищення оборотності оборотних коштів відносяться: зменшення витрат на замовлення і зберігання товарно-матеріальних запасів на основі їх формування з використанням оптимальної партії замовлення; встановлення прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, пального; заміна дорогих видів матеріалів і пального на дешевші без зниження якості продукції; систематична перевірка стану складських запасів; застосування ABC-методу контролю товарно-матеріальних запасів і дебіторської заборгованості; зменшення суми оборотних коштів, що відволікаються у незавершене виробництво; удосконалення виробничого менеджменту і менеджменту персоналу; удосконалення кредитної політики підприємства і грошових розрахунків; застосування сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості [1, с. 129].

Прискорення оборотності оборотних активів, що є метою управління їх оборотністю, призводить до економії оборотного капіталу. Управління оборотністю оборотних коштів, з одного боку, зводиться до управління їх складовими елементами і оборотним капіталом в цілому, а з іншого – до управління стадіями кругообігу оборотних коштів та управління кругообігом в цілому. Мова йде про управління заготівельною, виробничою і збутовою стадіями. На першій стадії грошові кошти повинні бути оптимальним чином вкладені в сировину, матеріали, паливо, енергію, робочу силу та інші фактори виробництва. На виробничій стадії стоїть завдання оптимального поєднання робочої сили з іншими факторами виробництва і на цій основі створення високоякісного товару. Оборотний капітал з виробничої форми повинен перейти в товарну, тобто готову продукцію. На третій стадії по мірі реалізації продукції (робіт, послуг) запаси готової продукції починають зменшуватися, превалюють позитивні грошові потоки, спостерігається зростання грошових фондів підприємства, а слідує, зменшення кредиторської заборгованості. На завершальній стадії готова продукція по мірі реалізації повинна перейти в грошову форму. На виручені гроші знову закуповуються засоби виробництва, оплачується робоча сила, погашаються фінансові зобов’язання перед контрагентами, бюджетом та ін.

Від швидкості обороту капіталу і його складових частин залежать фінансовий стан підприємства, його ліквідність і платоспроможність, потреба в додаткових джерелах фінансування, рівень податкових виплат та ін. Чим вища швидкість обороту капіталу, тим менше коштів потрібно для здійснення господарської діяльності, нижча собівартість і вищі кінцеві фінансові результати.

При управлінні оборотністю оборотних активів необхідно враховувати вплив загальних та специфічних факторів оборотності. До перших з них відносяться стан економіки, економічна кон’юнктура, рівень оподаткування, специфіка галузі та ін. Специфічні фактори пов’язані з динамікою оборотних коштів в цілому та їх складових елементів, тривалістю робочого дня, рівнем менеджменту на підприємстві, з його ціновою політикою, методиками прийнятих оцінок запасів та ін. На кожному підприємстві також специфічним є співвідношення періоду обороту оборотних коштів і фактичного терміну виробництва і реалізації певних видів продукції. Часто вони не співпадають. Близьким до поділу факторів оборотності на загальні та специфічні, але таким, що не збігається з ним є їх поділ на внутрішні (по відношенню до підприємства) і зовнішні. Наприклад, борги контрагентів підприємства – зовнішні й одночасно специфічні фактори оборотності. Управління обо-

ротністю – це багато в чому вплив на фактори, що впливають на неї, але ступінь впливу на кожний фактор різна. Якщо на внутрішні фактори підприємство може активно впливати, то значна частина зовнішніх факторів від нього не залежить;

– підвищення рентабельності використання оборотних коштів. Оборотні активи повинні приносити визначений прибуток при їх використанні у виробничо-збутовій діяльності підприємства. Водночас окремі види оборотних активів можуть приносити підприємству прямий прибуток у процесі фінансової діяльності у формі відсотків і дивідендів. Тому важливим аспектом є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень;

– повне використання можливостей і переваг нормування оборотних активів. Це передбачає розширення кола нормування та відповідно скорочення кола ненормованих оборотних коштів. До останніх згідно з теорією і практикою радянських фінансів протягом багатьох останніх десятиріч належали товари відвантажені, дебіторська заборгованість, аванси, кошти в дорозі, готівка [2, с. 188].

Що стосується оптимізації складу і структури оборотних коштів, то вона також передбачає вдосконалення їх нормування, оптимізацію співвідношення між їх складовими елементами, визначення загальної потреби в оборотних коштах, визначення оптимального розміру поточних активів. Необхідно також удосконалити співвідношення між постійною і змінною частинами оборотного капіталу.

В теорії фінансового менеджменту існують два основних трактування поняття “постійні оборотні активи”. Відповідно до першого постійний оборотний капітал (або системна частина оборотних активів) представляє собою ту частину грошових коштів, дебіторської заборгованості і виробничих запасів, потреба в яких відносно постійна протягом всього операційного циклу. Згідно другого трактування постійний оборотний капітал може бути визначений як необхідний мінімум оборотних активів для здійснення виробничої діяльності, наприклад постійний залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку, деякий аналог резервного капіталу.

Категорія змінного оборотного капіталу (або частина оборотних активів, що варіює) відображає додаткові оборотні активи, необхідні в пікові періоди або в якості страхового запасу. Наприклад, потреба в додаткових матеріально-виробничих запасах може бути пов’язана з підтриманням високого рівня продажу під час сезонної реалізації. Разом з тим по мірі реалізації зростає дебіторська заборгованість. Додаткові грошові кошти необхідні для оплати поставок сировини і матеріалів, а також трудової діяльності, що передуює періоду високої ділової активності [3, с. 513–514].

Передумовою до удосконалення співвідношення між постійною і змінною частинами оборотних коштів можуть служити відповідні дані попередніх періодів та їх своєчасне коригування. Структура оборотних активів повинна відповідати вибраній підприємством моделі їх фінансування (агресивній, помірній або консервативній).

Таблиця 1

Підходи до фінансування активів [4, с. 73]

Вид активу	Підхід до фінансування активів		
	агресивний	помірний	консервативний
Необоротні	40 % – ДЗ; 60 % – ВК	20 % – ДЗ; 80 % – ВК	10 % – ДЗ; 90 % – ВК
Постійні оборотні	50 % – ДЗ; 50 % – ВК	25 % – ДЗ; 75 % – ВК	100 % – ВК
Змінні оборотні	100 % – КЗ	100 % – КЗ	50 % – ВК; 50 % – КЗ

Примітка. ДЗ – довгострокові зобов’язання; ВК – власний капітал; КЗ – короткострокові зобов’язання.

Консервативна політика включає комбінацію консервативних стратегій формування і фінансування оборотних активів. Помірна поєднує консервативну політику щодо формування оборотних активів і агресивну щодо джерел їх фінансування. Агресивна комбінує агресивні стратегії. При комплексній консервативній політиці підприємницький ризик є мінімальним і забезпечується менша віддача (оборотність, рентабельність активів), помірна політика супроводжується середнім ризиком і середньою віддачею, агресивна – високим ризиком і високим рівнем ефективності використання активів.

При виборі політики управління оборотним капіталом необхідно врахувати, що вона повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи.

Варто зазначити, що оптимізація оборотних коштів – це і є забезпечення їх ліквідності, яка полягає у створенні такого загального рівня термінової ліквідності активів, який би гарантував підприємству поточну платоспроможність. Мова йде про створення і підтримання в складі оборотного капіталу певної частки грошових коштів не тільки високоліквідних, а й середньоліквідних активів. Підвищення ліквідності використання оборотних коштів забезпечується прискоренням оборотності, підвищенням рентабельності, мінімізацією втрат у процесі використання. Щодо останньої, то усі види оборотних активів певною мірою схильні до ризику втрат. Наприклад, грошові активи схильні до ризику інфляційних втрат; короткострокові фінансові вкладення – до ризику втрат частини доходу в зв’язку з несприятливою кон’юнктурою фінансового ринку, а також ризику втрат від інфляції; дебіторська заборгованість – до ризику неповернення або невчасного повернення, а також ризику інфляційного; запаси товарно-матеріальних цінностей – до втрат від природних збитків тощо. Тому управління оборотними активами повинно бути спрямоване на мінімізацію ризику їх втрат, особливо в інфляційних умовах.

Управління оборотним капіталом повинно постійно підлягати усесторонньому аналізу. Питання якості такого управління є одним з першорядних. Оцінювати якість управління оборотними активами можна безпосередньо (за ступенем адекватності рішень фінансової ситуації, їх оперативності, наукової обґрунтованості тощо) і опосередковано (аналізуючи стан та структуру оборотних активів, їх фінансування, оборотність, рух грошових коштів тощо).

Таким чином, оскільки управління оборотними активами є постійним, щоденним і безперервним процесом, то воно має займати в роботі фінансового менеджера особливе місце. Від умілого управління оборотним капіталом багато в чому залежить досягнення цілей підприємства та завоювання ним на ринку конкурентоспроможної позиції, тобто успішна підприємницька діяльність господарюючого суб'єкта.

Література

1. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посібник / Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 432 с.
2. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Александрова М.М. та ін.; за ред. Г.Г. Кірейцева. – К.: Центр навч. л-ри, 2002. – 496 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
4. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник / О.Я. Базілінська. – К.: Центр навч. л-ри, 2009. – 328 с.

УДК 339.13:687

Д. Л. ЛИПСКАЯ, В. В. КРАСНОВА
Донецкий национальный университет

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РОСТ ЦЕН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены причины, по которым вслед за снижением качества продукции мировой швейной промышленности, не происходит снижения ее цены. Так же рассмотрены тенденции к дальнейшему росту цен на одежду на мировом рынке и выделены факторы, которые оказывают влияние на их рост.

In this article considers the reasons why the prices are not reducing following the decline in the quality of products. Also consider the trend towards further growth in prices for clothing in the world market and the factors which impact on their growth are identified.

Ключевые слова: швейная промышленность, одежда, производство, качество, цена, рынок, сырье, предложение, зарплата, транспортировка, аренда, индивидуальный подход, клиент, эксклюзив.

Швейная промышленность – отрасль лёгкой промышленности, производящая одежду и другие швейные изделия бытового и технического назначения из тканей, трикотажных полотен, искусственной и натуральной кожи и меха, новых конструкционных материалов, а также разнообразных отделочных материалов и фурнитуры. Важную роль в развитии швейной промышленности всегда играла мода. Мода – это совокупность привычек, вкусов, предпочтений у данной среды в данное время. А так же это предметы туалета, отвечающие последним веяниям. И если, например, в начале XX века мода менялась раз в несколько лет, или, в крайнем случае, раз в год, то в начале XXI века с развитием технологий и невероятно быстрым темпом жизни, привычки и вкусы потребителей во всем, особенно в одежде меняются не один, а несколько раз за сезон. При этом большинство потребителей не хотят тратить много денег на свой гардероб, а многие просто не имеют такой возможности. Компании, производящие одежду должны подчиняться спросу. По этой причине многочисленные бренды масс-маркета пополняют ассортимент своих магазинов новыми моделями практически каждый месяц. При этом чтобы выдержать ценовую конкуренцию и предоставить потребителю возможность покупать одежду по невысоким ценам так часто как они хотят, большинство брендов как демократичных, так и люксовых марок перенесли свое производство в страны с дешевой рабочей силой. За последнее десятилетие в Китае, Пакистане, Индии, Турции и прочих странах созданы десятки текстильных компаний с годовым оборотом около \$500 млн и тысячи более мелких производителей, оснащенных самым современным оборудованием и выпускающих ассортимент из сотен видов тканей с тысячами вариантов отделки. Эти компании производят основной объем мирового текстиля. В последние годы большинство таких крупных предприятий объединяется в холдинги, что выгодно экономически и стратегически. Как правило, в холдингах осуществляется замкнутый производственный цикл – от изготовления или переработки волокон и нитей до производства готовых швейных изделий, что позволяет удерживать цены на конкурентном уровне. Большинство считает, что одежда, произведенная в этих странах плохая и некачественная, но это правда лишь отчасти. Большинство таких предприятий оснащено новейшим оборудованием и производят продукцию, отвечающую мировым стандартам. Конечно, качество, к

примеру, итальянских брендов, ранее производивших продукцию в Италии, а теперь в Китае или Индии снизилось, но зато это позволило сохранить цены на прежнем уровне. Тем более что для массового потребителя качество уже не играет такой роли при выборе одежды как раньше. Если раньше многие люди покупали качественную одежду на несколько сезонов или лет, то на данный момент многие потребители из-за быстро меняющихся тенденций и вкусов покупают одежду на один – два сезона. В такой ситуации недолговечность и невысокое качество не оказывают большого влияния на выбор покупателей.

Притом, что качество одежды снижается, цены на одежду не падают. Объясняется это тем, что, во-первых, реализаторы одежды платят аренду за торговую площадь, цены на которую растут, во-вторых, компании, перенесшие свои производства в Китай, Индию, Турцию и др. вынуждены нести транспортные расходы на доставку своей продукции из страны, в которой она произведена до мест реализации.

Аналитики предупреждают, что потребителю в скором будущем придется забыть о низких ценах на одежду. Более того, цены на продукцию швейной промышленности будут постоянно расти и причин этому несколько. Одна из главных причин – рост цен на сырье. Из-за роста цен на нефть фермерам по всему миру становится более выгодно производить биотопливо, поэтому они стали сокращать площади, на которых они прежде выращивали хлопок и другие культуры, из которых изготавливали ткани. В США все больше фермеров, выращивавших хлопок, переключаются на более прибыльные культуры – сою, кукурузу и пшеницу, рынки сбыта которых стремительно растут [1].

По предварительным экспертным оценкам, американские фермеры нынешней весной 2010 года увеличат посевные площади хлопковых полей на 12 % по сравнению с прошлым годом и составят 12 млн акров (4,4 млн га). Тем не менее, прогнозируемый рост китайского импорта хлопка в 2010 году более чем на 30 % (или почти на 500 тыс. т) по сравнению с предыдущим годом окажет влияние на мировые цены в сторону их роста. Объемы импорта из Китая составляют около трети всей мировой торговли хлопком

В скором будущем производство натуральных тканей сократится, соответственно цены на них и одежду из натурального материала вырастут. А британский аналитический центр Economist Intelligence Unit предупреждает, что одновременно с натуральными тканями поднимется в цене и синтетика, которую производят из постоянно дорожающей нефти. По данным этого центра сырье для изготовления тканей в 2007 году примерно подорожало на 18, а в 2008 году – на 10,4 %, а в 2009 – на 4 %.

Высокие технологии не стоят на месте. Каждый год создаются новые виды тканей: антибактериальные, сверхпрочные, термостойкие, с защитой от ультрафиолета, со встроенными датчиками температуры и пульса и др. Так как на разработку и производство этих тканей требуются большие финансовые средства, использование таких материалов в производстве одежды так же влияет на повышение цен на изделия.

Аналитики международной инвестиционной компании Investec Asset Management считают, что одна из главных причин повышения цен на одежду помимо удорожания сырья – это энергия. Дорожает не только сырье, но и энергия необходимая для производства тканей и одежды, что отражается на цене. Аналитики компании заявляют, что мировое производство сейчас испытывает недостаток энергии, как следствие за последние годы расходы на энергетику у производителей растут в среднем на 10 % в год. [2]

Так же немаловажный фактор роста цен на одежду – рост зарплаты работников на производстве особенно в Китае. Производители одежды в странах Юго-восточной и Средней Азии, Китая и Индии испытывают трудности с ростом издержек. В 2009 году рабочая сила в этих странах подорожала в среднем на 10–15 %, и будет продолжать расти. [3]

Еще одна причина, по которой одежда в магазинах дорожает, – расходы на транспортировку. Так как у большинства брендов производство находится в Китае и Индии, они вынуждены нести расходы, связанные с доставкой товара в торговые точки. А так как топливо постоянно дорожает, повышаются и расходы, связанные с транспортировкой товара а, следовательно, и конечная цена продукции. Так же импортная одежда дорожает за счет повышения ввозных пошлин [4].

Еще одна статья расходов, которая не дает одежде дешеветь – аренда торговых площадей. Особенно это характерно для стран бывшего СССР. Аренда не снижается, а растет, а все договоры по ней привязаны к доллару или евро. Многие арендодатели закладывают величину инфляции в договор, а арендаторы, в свою очередь закладывают эти суммы в цену товара.

Те покупатели, которые хотят покупать качественные вещи – должны быть готовы платить за них большую цену. Сейчас многие марки, в особенности сегмента люкс ищут индивидуальный подход к клиенту. Во время кризиса клиенты стали разборчивей и готовы платить большие деньги за индивидуальность, а не за массовый продукт. Так же следует учесть, что этому способствует обесценивание статуса люксовых марок – большинство брендов перевели в Китай и другие страны с дешевой рабочей силой производство не только второстепенных, но и основных марок. К тому же многие клиенты сейчас жалуются на несоответствие размерного ряда разных марок и стран друг другу. По этой причине многие бренды стали помимо основных услуг предлагать и индивидуальный подход к клиенту. В большинстве это бренды марок люкс, такие как Том Форд и Prada, которые предлагают покупателю самому участвовать в создании одежды, выборе ткани и фурнитуры, Роберто Кавалли, открывший в Париже в своем магазине комнату для VIP клиентов, в которой принимают заказы для особо важных случаев, бренд Loro Piana, который делает на заказ коллекции кашемировых свитеров. Но не только дорогие бренды подхватили эту тенденцию. Многие фирмы молодежной одежды сейчас дают возможность своим клиентам выбирать цвет и принт-футболка, а иногда и самостоятельно

розробляють модель. Детская мода не отстает от взрослой: бренд I Pinco Pallino принимает заказы на пошив фраков, смокингов и платьев для церемоний для своих маленьких клиентов, baby Diog для избранных клиентов отшивает лимитированную эксклюзивную коллекцию, Little Marc Jacobs в сезоне осень 2010 выпустил футболки, которые будут продаваться в наборе с фломастерами для рисования по ткани, при помощи которых родитель или ребенок сможет создать свою уникальную футболку. Уклон в сторону эксклюзивности и индивидуального подхода у производителей одежды, который получает все большее распространение с каждым годом, следует так же выделить в отдельный фактор, влияющий на повышение цен на мировом рынке одежды [5].

Из ряда перечисленных факторов, оказывающих влияние на тенденцию роста цен на одежду, аналитикам и производителям стоит обратить особое внимание на увеличение стоимости сырья, в котором ведущую роль играет хлопок для производства натуральных тканей и нефть для синтетических материалов. Не должны остаться вне поля зрения специалистов такие важные факторы как рост стоимости рабочей силы, энергии используемой в производстве и ряд других факторов.

Литература

1. Самофалова О. Дешевой одежды скоро не станет // RB.RU Russian Business <http://www.rb.ru/topstory/business/2008/04/24/213118.html>
2. Тимофеева В. Конец эры дешевой одежды // Экономика. – 2008. – № 50(147).
3. Дзись-Войнаровский Н. Одеть Европу // Новые известия. – 28.08.2009.
4. Заплата на заплате. Время сверхприбылей торговцев одеждой проходит, 2.12.2008. Интернет-журнал “Текстиль в Украине” (textile.ua-24.com)
5. По спецзаказу // Vogue Россия. – 2010. – № 3 (133). – С. 153–156.

УДК 338.246.025.2+339.137.2

Л. С. ЛІСОВСЬКА, А. В. ДУБОДЄЛОВА
Національний університет “Львівська політехніка”

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність поняття та фактори формування конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто методологічні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, зокрема обґрунтовано діяльність виокремлення різних критеріїв для різних учасників ринкової взаємодії.

In the article certainly essence of concept and factors of forming of competitiveness of enterprise. The methodological going is considered near the evaluation of level of competitiveness of enterprise, in particular grounded activity of selection of different criteria for the different participants of market co-operation.

Ключові слова: конкурентоспроможність, менеджмент конкурентоспроможності, оцінювання, критерії, зацікавлена сторона, методологічні підходи.

Постановка проблеми. Підприємство можна охарактеризувати як конкурентоспроможне, якщо воно володіє та ефективно використовує прояви переваги над конкурентами у різних напрямках діяльності на ринку.

Сутнісними характеристиками інноваційних підходів розвитку менеджменту конкурентоспроможності стають підвищення якості менеджменту та комплексність і системність управління конкурентними перевагами промислового підприємства.

В умовах можна спостерігати зростання важливості такого напрямку як забезпечення якості менеджменту підприємства, що дозволяє не лише об'єктивно визначати, але й розвивати переваги, які чітко ідентифікують різні групи суб'єктів ринку.

У системі управління промисловим підприємством одним з найбільш відповідальних завдань є визначення кількісного рівня (оцінювання) рівня його конкурентоспроможності.

Складність процесу визначення кількісного рівня конкурентоспроможності підприємства обумовлюється багатоаспектністю поняття конкурентоспроможності та необхідністю оцінювання різних напрямів діяльності підприємства; особливостями промислової продукції та сформованим складом персоніфікованої системи показників; залежністю від інформаційного забезпечення та умов ринкового середовища тощо.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Питанням управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені численні наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів [1–6]. У зазначених працях обґрунтовується поняття конкурентоспроможності підприємства, конкурентних переваг, їх класифікація, визначається роль та значення стратегічного управління у досягненні конкурентоспроможності підприємства, розглядаються підходи щодо сутності та оцінювання конкурентоспроможності підприємства, створено науково-теоретичну основу для поглиблення досліджень з проблем управління конкурентоспроможністю підприємства.

Незважаючи на значні досягнення в теорії менеджменту конкурентоспроможності, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень науковців і потребують ґрунтовного дослідження. Так, необхідно уточнити тлумачення поняття конкурентоспроможності підприємства та вдосконалити методологію оцінювання його рівня. Недостатньо дослідженими залишаються окремі підходи до обґрунтування та вибору цілей, критеріїв та показників оцінки відповідно до різних суб'єктів оцінки.

Постановка цілей. Одним з принципів моментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства є визначення складових та обґрунтування системного підходу для досягнення необхідного рівня тих конкурентних переваг, які можуть істотно вплинути на формування ключових компетенцій підприємства або забезпечити досягнення ринкових цілей господарювання у довгостроковій перспективі.

Основним завданням статті слід вважати обґрунтування методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

З цією метою повинні бути виконані такі завдання:

- визначення місця та завдання процедури кількісного визначення показника рівня конкурентоспроможності у механізмі забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- розробка принципів положень загальної схеми оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Виявлення та перетворення внутрішніх і/або зовнішніх конкурентних переваг підприємства у необхідний рівень конкурентоспроможності та забезпечення конкурентостійкості підприємства на ринку – це завдання механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Під забезпеченням конкурентоспроможності підприємства у даному дослідженні розуміється здійснення систематизованих та впорядкованих видів діяльності, які спрямовані на досягнення необхідного рівня конкурентних переваг на стратегічно важливих напрямках діяльності. Застосування окремих видів діяльності в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства залежить від конкретних організаційно-технічних, соціально-економічних, правових та інших зовнішніх та внутрішніх чинників функціонування підприємства.

Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства у статті визначається як сукупність процесів та методів, реалізація яких сприяє підтримці необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це систематизовані та впорядковані види діяльності, які спрямовані на підтримання та розвиток необхідного рівня конкурентних переваг для досягнення стратегічно важливих цілей функціонування підприємства. Застосування окремих видів діяльності в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства залежить від конкретних організаційно-технічних, соціально-економічних, правових та інших зовнішніх та внутрішніх чинників функціонування підприємства.

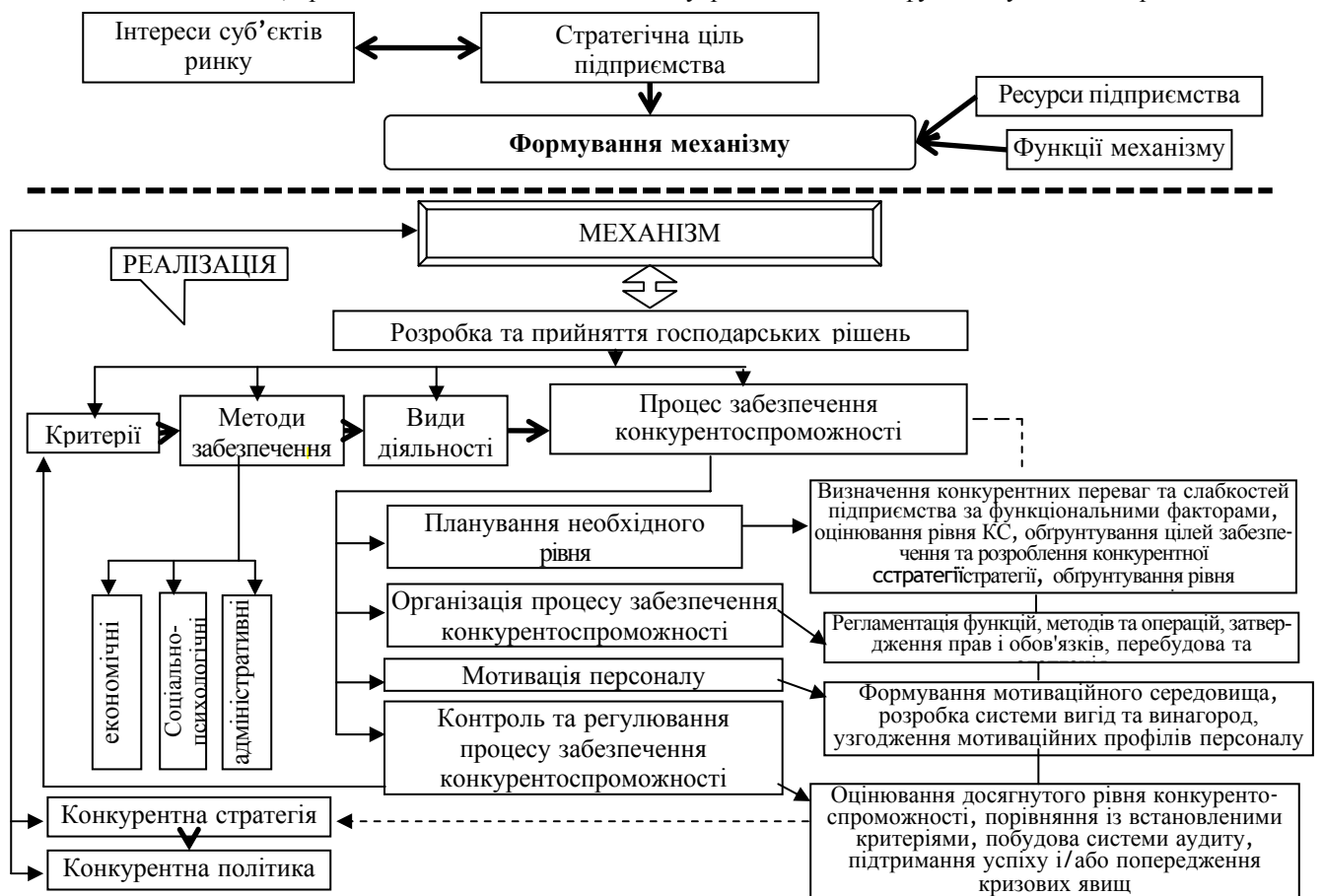


Рис. 1. Формування та реалізація механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Загальна схема розробки та реалізації механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства представлена на рис. 1.

Одним з принципових моментів реалізації механізму є обґрунтування та вибір методу її оцінювання. Необхідність оцінювання виникає для реалізації кожної з зазначених функцій менеджменту конкурентоспроможності. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства – це сукупність операцій (етапів), що дозволяють кількісно визначити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Суб'єктом оцінювання конкурентоспроможності підприємства можуть виступати особи або групи осіб, які мають певний інтерес до результатів діяльності підприємства: а) менеджери підприємства; б) споживачі продукції; в) суб'єкт, що планує інвестувати або кредитувати виробника продукції; г) суб'єкт, що проводить оцінку на замовлення третьої особи.

Для визначених суб'єктів оцінювання конкурентоспроможності підприємства значущість та частота її проведення, необхідна точність та достовірність отриманих результатів можуть відрізнятися. Особливо важливе значення оцінювання конкурентоспроможності підприємства має для її менеджерів різного рівня управління, оскільки вона є обов'язковим інструментом у формуванні конкурентної стратегії та конкурентної політики.

Стратегічні цілі діяльності підприємства повинні бути оптимально узгоджені із різними суб'єктами ринку: споживачами, конкурентами, партнерами, інвесторами, кредиторами та власниками і персоналом підприємства. Саме це коло учасників називають “зацікавленими користувачами інформації про конкурентоспроможність” [6, с. 101].

Таблиця 1

Система критеріїв та показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства за суб'єктами ринку

Суб'єкт ринку (взаємодії)	Комплексний критерій	Показник	
		груповий	одиничний
Органи державної влади	Соціальна відповідальність. Бюджетне наповнення. Екологічний менеджмент	Податкова дисципліна. Якість екологічного менеджменту. Витрати на екологію. Валютні надходження	Кількість робочих місць. Добровісний внески. Обсяг продукції на експорт
Органи державного (галузевого) регулювання	Відповідність продукції встановленим вимогам. Частка виготовленої продукції у ВВП	Показник добровільної сертифікації	Кількість одержаних сертифікатів
Власник(и)	Вартість підприємства	Рентабельність. Продуктивність	Рентабельність власного капіталу. Капіталовіддача
Інвестори	Інвестиційна привабливість	Показники економічної ефективності інвестицій. Якість стратегії	Курс акцій. Індекс прибутковості. Чиста теперішня вартість. Внутрішня норма прибутковості. Доступність акцій. Витратність проекту. Термін окупності
Кредитори	Кредитоспроможність	Фінансовий стан підприємства	Фінансова стійкість. Ділова активність. Ліквідність
Конкуренти	Частка ринку	Вартість маркетингової діяльності. Витрати на інноваційну діяльність. Бренд підприємства. Конкурентоспроможність продукції	Бюджет реклами. Оновлюваність продукції. СТИЗ. Собівартість продукції
Партнери	Надійність підприємства. Ділова репутація	Кількість стандартів підприємства. Бренд підприємства	Рентабельність продажів
Персонал	Конкурентоспроможність системи управління персоналом	Підсистема мотиваційних матеріальних факторів. Підсистема розвитку персоналу. Підсистема мотиваційних нематеріальних факторів	Витрати на персонал. Рівень основної оплати праці. Рівень додаткової оплати праці. Рівень сприйняття корпоративної культури. Плинність кадрів
Менеджери	Результативність. Ефективність використання ресурсів	Ефективність поточних витрат. Ефективність використання основних фондів. Ефективність використання обігових коштів. Ефективність використання трудових ресурсів	Фондовіддача. Фондомісткість. Матеріаломісткість. Обіговість коштів
Споживачі	Конкурентоспроможність товару	Корисність товару. Вартість товару. Торгова марка	Якість товару. Якість сервісу. Ціна продажу. Ціна експлуатації. Популярність марки

На основі результатів аналізування методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства методом, який дозволяє найбільш повно врахувати особливості поняття конкурентоспроможності, визнано комплексне оцінювання, оскільки воно може бути застосоване щодо підприємств різної форми власності та видів

економічної діяльності; дозволяє об'єктивно врахувати взаємовплив основних груп показників та їх складових; дає можливість визначити стратегічні пріоритети досягнення конкурентних переваг як за різними стратегічними зонами господарювання, так і за окремими факторами.

У таблиці 1 подано рекомендації щодо вибору системи критеріїв для визнання рівня конкурентних переваг підприємства.

В основі оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства лежить порівняння сукупності показників конкурентоспроможності оцінюваної продукції з відповідною базою – сукупністю базових значень показників. Базою порівняння (аналогом) визнається реально досяжна сукупність значень показників, які прийняті за основу під час порівняльного оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Від вибору бази порівняння значною мірою залежить результат оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та рішення, які приймаються на цій основі.

Висновки. Представлений механізм може бути використаний у поточній діяльності підприємства будь-якої форми власності. Ефективність його реалізації зумовлюється повнотою реалізації функцій менеджменту конкурентоспроможності та системністю охоплення функціонального підходу.

Ефективність процесу управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечується об'єктивністю та достовірністю висновків оцінювання її рівня. Подальшому дослідженню належить система часткових та групових критеріїв реалізації механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, яка раціонально взаємоузгоджується із учасниками ринку.

Література

1. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю.О. Гарачук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2(80). – С. 60–65.
2. Ліпич Л.Г. Модель формування і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства / Л.Г. Ліпич, А.М. Ніколаєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 2. – С. 92–96.
3. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства АПК / Ю.А. Лозовський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 84–88.
4. Михайлик Г.В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України / Михайлик Г.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11(89). – С. 130–136.
5. Омеляненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч.-метод. посібник / Омеляненко Т.В., Барабань Д.О., Вакуленко А.В. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.
6. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

УДК 368:339.13(476)+338.46:368(476)

И. Г. ЛУКАШЕВИЧ

ЧУО “Институт парламентаризма и предпринимательства”, г. Минск

СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье дается краткий обзор современного состояния страхового рынка республики Беларусь, рассмотрены положительные и отрицательные стороны влияния кризиса на страховую отрасль. Выявлены основные проблемы существующие на данном рынке, а также предложены основные направления развития страхования в республике Беларусь.

The article gives a brief overview of the insurance market of the republic of Belarus, in this article are considered positive and negative impact of the crisis on the insurance industry. The author identify the main problems existing in the market, and suggested the main directions of development of insurance in the Republic of Belarus.

Ключевые слова: *страховой рынок, страхование, страховые взносы, страховые выплаты, риск, государство, инвестиционная деятельность.*

Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии и является особенно значимым для стран с переходной экономикой по ряду причин. Во-первых, страхование представляет собой наиболее оптимальный способ сокращения убытков посредством управления рисками. С его помощью неопределенно большие финансовые потери в будущем можно заместить на заранее определенные и невысокие расходы сегодня в виде страховой премии. Во-вторых, страхование – неотъемлемая часть финансового рынка. Уровень капитализации и концентрации страховых организаций сравним с аналогичными показателями финансовых корпораций в развитых странах. Их высокий инвестиционный потенциал служит постоянным источником внутренних инвестиций. Как правило, именно страховой сектор является одной из главных предпосылок для формирования финансового рынка в странах с переходной экономикой, который в долгосрочной перспективе обеспечивает устойчивый экономический рост.

Именно поэтому государство не может находиться в стороне от страховой деятельности, увязывая при этом и интересы страховых организаций, населения и экономики государства в целом. В сложившейся экономической ситуации в стране, в связи с мировым финансовым кризисом, при недостатке ресурсов инвестиционный потенциал страхового рынка следует активно использовать. В то же время страховой сектор не рассматривается как стратегическое направление деятельности государства (на долю страховщиков приходится лишь 4 % совокупного капитала финансового сектора, в то время как доля банков составляет более 80 %) [4].

Мировой опыт показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой страхование рассматривается как стратегическое направление деятельности государства в связи с использованием огромных инвестиционных ресурсов страховых организаций, определяющих макроэкономические пропорции развития ведущих государств мира.

Общие показатели, характеризующие роль страхования в экономике, пока остаются низкими. Доля собираемых страховых взносов в ВВП в Беларуси занимает 0,8 % (в России – 2,3 %, Украине – 2,5 %, Казахстане – 0,84 %, странах Западной Европы в среднем – 5–10 %, Восточной Европы – 2–5 %: в Польше – 4,6 %, Чехии – 3,5 %, Болгарии – 2,7 %, Сербии – 1,9 %). Согласно республиканской программе развития страховой деятельности на 2006–2010 гг. в республике Беларусь к 2011 г. планируется довести общий объем страховой премии всех белорусских компаний до 1,5 % ВВП.

Так, в Беларуси сумма страховой премии на одного человека в 2008 году составила 45 USD (в России – 227 USD, Украине – 94 USD, Казахстане – 71 USD, при этом в Польше – 643 USD, Латвии – 309 USD, Германии – 2 919 USD, Великобритании – 6858 USD) [3].

Страховой бизнес во всем мире относят к одному из самых перспективных видов бизнеса, в Беларуси же не уделяют развитию страховой отрасли должного внимания.

По состоянию на 1.04.2010 года страховой рынок Республики Беларусь представлен 25 страховыми организациями, из них: 4 государственные (“Белгосстрах”, “Белэксимгарант”, РДУСП “Стравита”, РУП “Белорусская национальная перестраховочная организация”), страховые организации, в уставных фондах которых более 50 % долей находятся в собственности Республики Беларусь и(или) её административно-территориальных единиц (СООО “Белкоопстрах”, ЗАО “Белнефестрах”, ЗАО “Промтрансинвест”, ЗАО “ТАСК”), 9 компаний с участием иностранного капитала и т.д. Страхование жизни и дополнительной пенсии осуществляют только 4 страховые организации (РДУСП “Стравита”, ОАО “Белорусский народный страховой пенсионный фонд”, УСП “Седьмая линия”, ОАСО “Пенсионные гарантии”), остальные осуществляют страхование иное, чем страхование жизни. Кроме страховщиков, на страховом рынке действует 4 страховых брокера, несколько агентских компаний и большое количество страховых агентов – физических лиц. Всего же за последние 5 лет прекратили деятельность 10 компаний. Однако структура рынка существенно не изменилась. Отдельные показатели деятельности страховых компаний в целом представлены в таблице 1.

Таблица 1

Отдельные показатели деятельности страховых организаций в республике Беларусь (2004–2009 гг.)

Показатель	Отчетный период времени					
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Количество страховых организаций	34 (из них 5 в стадии ликвидации)	35 (из них 7 в стадии ликвидации)	23	23	24	25
Страховые организации, осуществляющие страхование жизни	6	4	4	4	4	4
Общее количество работников/ у т.ч. штатных	11 731/4 487	11 561/4 350	11 332/4 472	12 001/5 103	12 177/7 967	13 459/8 355
Собственный капитал страховых организаций, млрд р.	112,6	129,7	193,4	303,0	1 382,9	2 086,1
Уставный капитал, млрд р.	40,9	46,3	101,5	174,5	1 221,8	1 852,8
Общая сумма страховых резервов, млрд р.	177,8	254,2	367,2	438,4	646,5	1 095,6

По данным Минфина за 2009 год действующими страховыми организациями республики получено страховых взносов по прямому страхованию и соцстрахованию на сумму 1113,8 млрд рублей. Прирост поступлений за 2009 год по сравнению с 2008 годом составил 174,1 млрд рублей или 18,5 %. Таким образом, можно наблюдать тенденцию к увеличению сумм полученных страховых взносов за анализируемый период [6]. Однако, в стране пока по-прежнему превалирует обязательное страхование, хотя его доля в последние годы постоянно снижается. Так по итогам 2009 года обязательное страхование составило в общем объеме взносов 53 % (2008 г. – 56 %; 2007 г. – 58,7 %; 2006 г. – 62,8 %; 2005 г. – 67,7 %).

Общие страховые выплаты к совокупному объему страховых взносов в 2009 г. составили 56,5 %. Сложно дать однозначную оценку этому показателю. В 2009 году наблюдалось увеличение выплат не только за счет роста самих выплат, но снижения взносов в силу кризисных явлений. На рис. 1 можно увидеть динамику изменений сумм страховых взносов и страховых выплат в республике Беларусь в период с 2005–2009 гг.

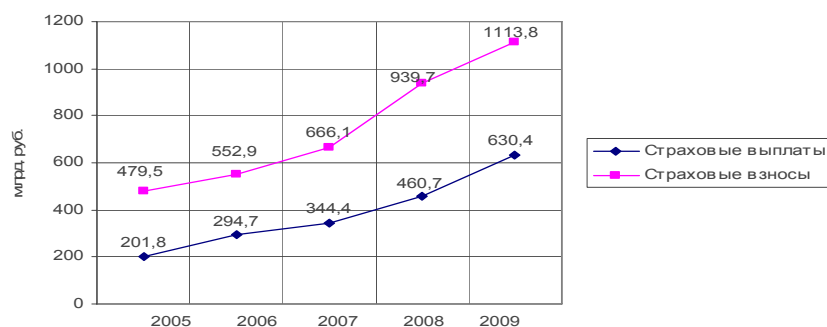


Рис. 1. Динамика изменений сумм страховых взносов и страховых выплат страхового возмещения

Страховая система Беларуси довольно благополучно переживает мировой финансовый кризис, хотя по итогам 2009 года больше половины страховых компаний Беларуси сообщили о снижении величины нераспределенной прибыли по сравнению с 2008 годом, а две компании – об убытках. Такой успех имеет простое объяснение: белорусский рынок страховых услуг развит довольно слабо, и те операции, от которых пострадали зарубежные страховщики, такие как страхование невозвращения кредитов и банкротств, в Беларуси осуществляются в незначительных объемах.

Нет проблем и с инвестициями, осуществляемыми самими страховыми компаниями страны, так как их средства вложены, в основном, в белорусские банки. Резервы страховой системы Беларуси на 1 января 2010 года составили 621,7 млрд BYR, увеличившись за 2009 год на 37 %. При этом кредиты и займы страховщиков РБ на 1 января 2010 года составили всего 5,4 млрд BYR [5].

Вместе с тем, современный белорусский страховой рынок функционирует в непростых условиях. Уровень его развития не соответствует потребностям белорусской экономики. Это является показателем неостребованности страхования белорусским обществом. Сегодня трудности развития отечественного страхования усилены экономическим кризисом. Однако, не смотря на кризис, Беларусь является единственной страной, где страховой рынок все же продолжает расти. Можно выделить ряд факторов, затрудняющих динамичное развитие рынка страхования в настоящее время:

- отсутствие свободной конкуренции между государственными и частными страховыми компаниями, т.е. ограничена возможность для частных компаний работать в сегменте обязательных видов страхования;
- отсутствие у населения доверия к финансовым институтам в целом и к страховым компаниям в частности;
- приоритетное развитие обязательных видов страхования;
- недостаточная капитализация страхового рынка;
- отсутствие средств у основной массы потенциальных клиентов;
- до сих пор слабо востребовано страхование жизни и дополнительной пенсии, т.е. неразвитость сегмента долгосрочного страхования;
- ограничение государственных предприятий выбирать страховщиков;
- концентрация и монополизация перестрахования внутри страны;
- низкая степень охвата белорусского рынка страхованием – 0,8 % в ВВП;
- лишение отечественных страховщиков прямых контактов с зарубежными страховщиками, которые осуществлялись посредством взаимного перестрахования.

Для решения существующих проблем на страховом рынке необходимо создать определенные условия:

- обеспечить равные права для ведения бизнеса для государственных и частных страховых компаний, что приведет к росту конкуренции и, следовательно, к росту самого страхового рынка;
- повысить страховую культуру населения. Для улучшения сложившейся ситуации страховым компаниям следует более активно проводить разъяснительную политику среди населения;
- расширить перечень добровольных видов страхования;
- создать стимулы к повышению капитализации страхового сектора;
- уделить особое внимание развитию страхования жизни и дополнительной пенсии, ведь везде накопительные деньги – мощный источник инвестиций в экономику;
- отменить требование, обязывающее государственные предприятия приобретать страховые продукты только у государственных компаний;
- дать возможность страховщикам добровольно принимать решения о перестраховании своих рисков (одним из факторов, сдерживающих развитие страхового рынка, является законодательство по перестрахованию. С 1 января 2008 года Белорусской национальной перестраховочной организации в обязательном порядке передается 30 % (с 1.01.2009 г. – 40 %) принятых обязательств по каждому договору добровольного страхования, заключенными страховыми организациями Республики Беларусь; обязательства по договорам страхования, заключенными с государственными юридическими лицами, а также за счет средств бюджета);
- возобновить сотрудничество белорусских страховщиков с зарубежными партнерами.

Перспективы развития страхового рынка в Республике Беларусь во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения. Реальный доход большинства граждан нашей страны живут потребностями одного дня и не могут позволить себе заботиться о накоплении капитала. В таких экономических условиях долгосрочные накопительные страховые программы не работают. Перспективы развития отечественного страхового рынка предлагается рассмотреть исходя из принимаемых на государственном уровне документов.

Основным документом, определяющим развитие страхования в Республике Беларусь, призвана программа развития страховой деятельности на 2006–2010 годы.

Программой развития предусмотрено совершенствование страховой деятельности. В целях дальнейшего развития страховой деятельности необходимо унифицировать законодательство, повысить капиталоемкость страховых организаций, развить добровольные виды страхования, повысить эффективность системы надзора и регулирования страховой деятельности, совершенствовать порядок формирования страховых резервов, формировать единую автоматизированную систему сбора и обработки данных страховой деятельности.

Главными задачами повышения эффективности страховой деятельности в республике являются:

- совершенствование законодательства в области осуществления и надзора за страховой деятельностью;
- обеспечение сближения национальной системы регулирования страховой деятельности с международными принципами и стандартами с учетом необходимости интеграции республики во Всемирную торговую организацию;

- повышение требований к финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций;
- совершенствование порядка формирования страховых резервов;
- совершенствование и развитие добровольных видов страхования, включая виды страхования, относящиеся к страхованию жизни;

- введение обязательных видов страхования в сферах, связанных с наибольшими рисками (страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих; гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный окружающей среде, жизни, здоровью граждан, их имуществу, имуществу юридических лиц в результате загрязнения или иного вредного воздействия на окружающую среду; гражданской ответственности организаторов (устроителей) массовых, культурно-зрелищных и спортивных мероприятий; обязательное личное страхование жизни и здоровья лиц, занимающихся активными видами спорта, в том числе посетителей физкультурно-оздоровительных комплексов (бассейнов, фитнес-клубов) и т.д.);

- формирование национальной системы экспортных кредитов путем разработки комплексной нормативной базы, обеспечивающей условия для функционирования и развития системы страхования экспортных кредитов;

- пересмотр отдельных требований законодательства в целях повышения эффективности системы надзора за страховой деятельностью и ее регулирования;

- введение единой автоматизированной системы сбора и обработки данных страховой деятельности;
- совершенствование системы бухгалтерского учета страховых операций и повышение прозрачности финансовой отчетности [1].

Согласно данной программы, к 2011 году страховые компании должны выйти на соотношение добровольного и обязательного видов страхования 50/50. Предусматривается также введение обязательного дополнительного пенсионного страхования.

На 2010 год запланировано создание специализированных государственных страховых организаций для осуществления видов добровольного страхования, относящихся к страхованию жизни. Также в 2010 году планируется поэтапно начинать снимать ограничения на участие страховщиков по мере их укрепления в отдельных видах обязательного страхования.

По действующему законодательству заниматься обязательными видами страхования разрешено лишь тем страховым организациям, которые принадлежат государству или имеют в своих уставных фондах более 50% государственной долей или акций. Эта норма закреплена положением о страховой деятельности, утвержденной указом от 25.08.2006 г. № 530 [2]. С целью либерализации экономики подготовлен проект Указа “О внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам страхования”, согласно которому, частные страховые компании, возможно, будут снова допущены к обязательным видам страхования.

Проект предлагает позволить юридическим лицам и гражданам страны, которые заняты реализацией инвестиционных проектов с участием иностранного капитала, страховать имущество у иностранных страховщиков. Такая мера, по мнению разработчиков, позволит создать условия для привлечения иностранных инвестиций.

В странах с переходной экономической развитием рынка страховых услуг во многом предопределяется существующим законодательством и надзором. Прогрессивное законодательство способно своевременно урегулировать негативное воздействие внутренних и внешних сил и обеспечить необходимую поддержку участникам рынка. Однако в Беларуси на сегодняшний момент существующее законодательство не направлено ни на стимулирование спроса на страхование прямо или косвенно, ни на актуализацию самой идеи страхования. Более того, дискриминация негосударственных страховых компаний и ограничения в отношении деятельности

иностранных страховых компаний на территории Беларуси являются основными препятствиями для развития рынка страхования.

Возврат к практике страхования советских времен, стремление правительства к чрезмерному регулированию рынка страхования, установление монополистической позиции государственных страховых организаций и дискриминация частных иностранных компаний сдерживает конкуренцию и тормозит развитие рынка страхования.

Только в случае, когда правительство гарантирует равноправное функционирование всех участников рынка страховых услуг, а также возмещает потери населению и устанавливает необходимые стимулы к страхованию для предприятий и населения, страховой рынок будет полноценно развиваться, являясь основой устойчивого экономического роста.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29.12.2006 г., № 1749 “О республиканской программе развития страховой деятельности в Республике Беларусь на 2006–2010 годы” (в ред. постановления Совмина от 22.03.2008 г., № 440) / Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь 5.01.2007 г., № 5/24458.
2. Указ Президента Республики Беларусь № 530 “О страховой деятельности” от 30 августа 2006 г. / Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь 30.08.2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: № 1/7866. [http://www.pravo.by/pdf/2006-143/2006-143\(003-106\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2006-143/2006-143(003-106).pdf). – Дата доступа: 2.03.2010.
3. Страховой рынок. Аналитика // ООО “СтрахЭкспертГрупп” [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://www.belbroker.by/market/analytics.html> — Дата доступа 9.03.2010.
4. Лукашевич И. Роль страхования в формировании источников финансирования инвестиций / И.Г. Лукашевич // Иппокрена. – 2009. – № 1. – С. 107–119.
5. Осенко С., Филиппенков С.В. Лакмусовая бумажка экономики / С.А. Осенко, С.В. Филиппенков // Страхование в Беларуси. – 2009. – № 7. – С. 14–16.
6. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2009 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/rmenu/insurance/info-insurance/year10/yandec09/>. – Дата доступа: 9.10.2009 г.

УДК 330.341.23

В. В. МАКЕДОН, Д. В. КОПТИЛИЙ

Дніпропетровський університет економіки та права,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено наукову проблематику формування внутрішньої структури розвитку інноваційного бізнесу на високотехнологічних підприємствах. Визначено роль та механізм створення центрів відповідальності та центрів розвитку на високотехнологічних підприємствах. Запропоновано алгоритм формування та управління структурою інноваційного бізнесу на високотехнологічному підприємстві.

In the article the scientific problem of forming of underlying structure of development of innovative business is investigational on hi-tech enterprises. A role and mechanism of creation of centers of responsibility and centers of development is certain on hi-tech enterprises. The algorithm of forming and management the structure of innovative business is offered on a hi-tech enterprise.

Ключові слова: високотехнологічне підприємство, центр розвитку підприємства, інновації, наукомістке виробництво, стратегія розвитку.

Перехід до ринкової економіки привів до того, що управління економічними процесами змістилося на рівень підприємств. Це сприяло посиленню значущості стратегій їх розвитку, найважливішою метою яких став вихід на нові ринки з новими продуктами (послугами). Особливо актуальним є це завдання для високотехнологічних підприємств, роль яких в соціально-економічному розвитку держав дуже висока.

Як відомо, на сьогодні саме високотехнологічна, наукомістка продукція, у значній мірі, визначає перспективи економічного зростання національних економік. Сфера застосування і обсяги випуску наукомістких продуктів достатньо обмежена, проте, витрати, пов'язані з проектуванням, виробництвом і просуванням до споживача таких продуктів дуже значні через їх конструктивні і технологічні особливості, так що вартість прийнятих управлінських рішень стає визначальним чинником.

Досвід успішно функціонуючих підприємств, показує, що в сучасних умовах необхідне, з одного боку, все більшою мірою орієнтуватися на бажання клієнтів, а з іншого – постійно підвищувати результативність роботи самого підприємства. Для ефективного управління з орієнтацією на перспективу підприємству потрібна

інформація, яка дозволяє ухвалювати рішення за різними напрямками і сферами діяльності: ринки, продукти, клієнти, підрозділи підприємства. Крім того, довгострокове планування вимагає змін в уявленні про показники успішної діяльності підприємства. Орієнтація на об'ємні критерії, такі, як дохід з обороту, сума балансу, зростання номенклатури продукції, виробничих потужностей і тому подібне, повинні змінюватися на показники рентабельності і ліквідності за всіма напрямками і видами бізнесу. Це особливо актуально для високотехнологічних підприємств, які повинні підтримувати високу динаміку перетворень в області як продуктів, так і технологій з тим, щоб зберегти конкурентоспроможність [1, 9].

Проблематика управління діяльністю інноваційно-орієнтованих та наукомістких вітчизняних підприємств достатньо широко представлена у роботах таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л. Антонюк, А. Гальчинський, С. Глаз'єв, О. Дегтярьов, М. Долішній, І. Іванов, О. Кузьмін, І. Саурова, О. Швиданенко, О. Шнипко, О. Юданов. В той же час, більшість наукових робіт зазначених вчених присвячена питанням розвитку наукомістких підприємств і галузей на макрорівні, формуючи організаційно-економічні складові побудови кластерів таких підприємств та підвищення їх ролі у національній економіці. При цьому недостатньо висвітленими залишаються питання створення та розвитку внутрішнього механізму управління впровадженням інновацій та побудови середовища управління бізнесом на високотехнологічному підприємстві.

Метою статті є напрям формування та розвитку внутрішньої структури бізнесу на високотехнологічних підприємствах для забезпечення швидкого та якісного управління впровадженням інноваційних продуктів у виробничий цикл.

Класичний підхід до формування структури бізнесу в системі управління високотехнологічним підприємством, передбачає виділення центрів відповідальності. Під центром відповідальності (ЦВ) при цьому розуміють сегмент всередині підприємства, по якому доцільно накопичувати інформацію про витрати і результати діяльності і на чолі якого стоїть відповідальна особа, що ухвалює рішення. Побудова структури бізнесу підприємства на базі центрів відповідальності і ефективне управління ними можливі лише при чіткому формулюванні завдань і розділенні сфер компетенції, що дозволяє призначити відповідальних за результати діяльності. Головне правило, яке використовується високотехнологічним підприємством при визначенні ефективності роботи ЦВ: "Відповідати можна за те, на що можеш здійснити прямий вплив".

Для зручності збору даних про витрати і їх аналіз у структурі центру відповідальності виділяють місця виникнення витрат. Як правило, це робочі місця або сфери діяльності, що входять в ЦВ, за якими представляється можливим вести облік витрат, але недоцільно (або неможливо) аналізувати результати діяльності. Місце виникнення витрат (МВВ) – місце або область діяльності, де виникли певні витрати, де можна первинно зареєструвати їх величину.

Управління витратами і результатами за центрами відповідальності націлене на задоволення потреб внутрішнього планування і підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Слід зазначити, що структура центрів відповідальності не завжди збігається з оргструктурою підприємства, оскільки окремі підрозділи можуть бути розбиті на ряд центрів відповідальності або, навпаки, декілька підрозділів об'єднано в один центр відповідальності.

Особливості системи управління за центрами відповідальності полягають в наступному [4, 6]:

- визначення області повноважень і відповідальності кожного менеджера (менеджер відповідає тільки за ті показники, які він може контролювати, на які може вплинути);
- персоналізація документів внутрішньої звітності;
- участь менеджерів центрів відповідальності у підготовці звітів за минулий період і планів (бюджетів) на майбутній період.

Вибір способу поділу високотехнологічного підприємства на центри відповідальності визначається специфікою конкретної ситуації. При цьому необхідно враховувати наступні вимоги:

- наявність показників для вимірювання обсягу діяльності;
- відповідальна особа, що управляє і несе відповідальність за діяльність ЦВ;
- чітко певна сфера повноважень і відповідальності менеджера ЦВ;

– ступінь деталізації достатній для аналізу, але не надмірний, щоб ведення обліку не було занадто трудомістким;

- наявність для будь-якого виду витрат організації такого ЦВ, для якого ці витрати були б прямими [2].

Традиційно виділяють три види ЦВ, які у свою чергу, можуть бути класифіковані на ряд підвидів:

1. Профінт-центри: центри інвестицій; центри прибутку; центри виручки (доходу).
2. Сервіс-центри.

3. Центри витрат: центри функціональних витрат; центри загальних витрат (центри матеріальної відповідальності) [8].

Структура центру витрат представлена на рис. 1. Основною особливістю профінт-центру служить те, що даний ЦВ працює за реальними ринковими цінами з отриманням доходу з обігу із зовнішнього для підприємства ринку. Профінт-центри можуть формуватися згідно різних принципів і критеріїв, які обрані відповідно до зміни ринкової ситуації. На практиці набуло широкого поширення виділення центрів за продуктами, регіонами, філіями, країнами, типами клієнтів. Профінт-центри можуть взаємодіяти один з одним у межах матричного взаємозв'язку декількох напрямів бізнесу.

Профiт-центр	Сервіс-центр	Центр витрат	Центр розвитку
Працює за реальними ринковими цінами з отриманням доходу з обігу із зовнішнього для підприємства ринку	Оцінюється за даними обігу на внутрішньому ринку підприємства за цінами, аналогічним ринковим, які мають назву “трансфертні ціни”	Виконує стандартні роботи і відповідає лише за неперевищення (або економію) запланованих витрат, за умови виконання визначеного обсягу робіт	Діяльність цього підрозділу формує майбутню результативність підприємства; його діяльність може бути оцінена за результатами ініційованих інноваційних проектів або отриманих ефектах у взаємозв’язку з ними

Рис. 1. Особливості структури, бізнесу на високотехнологічному підприємстві [5]

Центри витрат виконують стандартні роботи і можуть відповідати лише за неперевищення (або економію) запланованих для них витрат, за умови виконання певного обсягу робіт. Для них характерна сильна інтеграція у структуру підприємства, відсутність необхідності у пошуку клієнтів. Відзначимо, що центри витрат здатні відповідати тільки за витрати які регулюються, економію яких керівництво може контролювати і забезпечувати шляхом розробки відповідних заходів. Це можуть бути або витрати, пов’язані з функціонуванням даного ЦВ, або витрати, пов’язані з матеріальним забезпеченням інших підрозділів підприємства. У першому випадку ЦВ іменуються “центрами функціональних витрат”, в другому – “центрами загальних витрат”.

На високотехнологічних підприємствах існують, як правило, різні напрями діяльності. Це пов’язано з тим, що підприємство, яке постійно веде наукові та високотехнологічні розробки і підтримує високий рівень інновативності, дотримується умов прибутковості і ліквідності. Тому підприємства разом з перспективними напрямими високого технічного і технологічного рівня, мають одне або декілька полів “підтримуючого бізнесу” і ведуть постійний пошук у науково-практичній площині, орієнтований на довгострокову перспективу [3].

Для наукоміського виробництва особливо важлива координація роботи ЦВ, внаслідок того, що кожна складова організаційної структури повинна не просто виконати свою роль, але і виконати її в строго відведений час, визначений у взаємозв’язку з поточним станом і перспективами діяльності інших ЦВ. При цьому обов’язково виникає питання, чи є наявні напрями вигідними і перспективними для підприємства і якщо так, то які зусилля потрібні для їх підтримки або розвитку. Причому перспективність може розумітися по-різному:

- як здатність принести значний для підприємства прибуток;
- як здатність підтримати інші (перспективніші напрями) під час їх розвитку;
- як здатність створити (утримати) бажаний рівень науково-технічного потенціалу підприємства, планку його інновативності [10].

На високотехнологічному підприємстві, обов’язково є допоміжні, обслуговуючі підрозділи не пов’язані безпосередньо з розробкою і виробництвом продукції. Більшість вітчизняних підприємств, що зіткнулися з питанням позиціонування подібних підрозділів в структурі бізнесу підприємства, віднесли їх до розряду “центри витрат”. На наш погляд, це невірно, оскільки діяльність цих підрозділів формує майбутній результат діяльності підприємства і, відповідно, їх діяльність може бути оцінена за наслідками ініційованих інноваційних проектів або у взаємозв’язку з ними. Тому представляється доцільним введення для наукоміських виробництв ще однієї категорії ЦВ – центрів розвитку (ЦР). На рис. 2 представлений алгоритм формування структури бізнесу на високотехнологічному підприємстві з виділенням центру розвитку.

На початку здійснюється вибір концептуальної моделі організаційної структури бізнесу. Тобто аналізуються відомі лінійно-функціональні, дивізіональні, матричні і проектні структури. У випадку, якщо передбачається виділення підрозділів, що працюють на перспективу, то ухвалюється рішення про формування ЦР.

Далі розглядаються варіанти організації діяльності ЦР. Якщо ЦР передбачається організувати за принципом постійної дії, то здійснюється аналіз можливих форм інтеграції ЦР в організаційну структуру підприємства. У випадку, якщо інтеграційна форма відхиляється за рішенням керівництва підприємства, то замість ЦР можливе формування проектних груп. При ухваленні позитивного рішення, розробляється організаційна структура високотехнологічного підприємства в концепції ЦВ з виділенням ЦР [7].

Створення в структурі високотехнологічних підприємств ЦР з орієнтацією на власні розробки особливо доцільно в українських умовах господарювання, оскільки з боку науково-дослідних інститутів і малих інноваційних підприємств немає цікавих інноваційних пропозицій. Крім того, має місце факт недовіри великих підприємств малим інноваційним підприємствам “зі сторони”, викликаний невпевненістю в їх стійкості і надійності.

Таким чином слід констатувати необхідність формування структури управління бізнесом на високотехнологічному підприємстві, за рахунок відокремлення центру розвитку. Діяльність такого центру розвитку формує майбутню результативність підприємства. Його діяльність може бути оцінена за наслідками ініційованих інноваційних проектів або отриманих ефектах у взаємозв’язку з ними. На високотехнологічному підприємстві орієнтованому на розвиток внутрішньої структури управління бізнесом необхідно виділяти центри відповідальності, які мають власні проекти на певній стадії розвитку життєвого циклу високотехнологічного продукту. Наявність в структурі високотехнологічних підприємств центрів розвитку дозволяє реалізувати повний інноваційний цикл: від дослідження до комерціалізації.

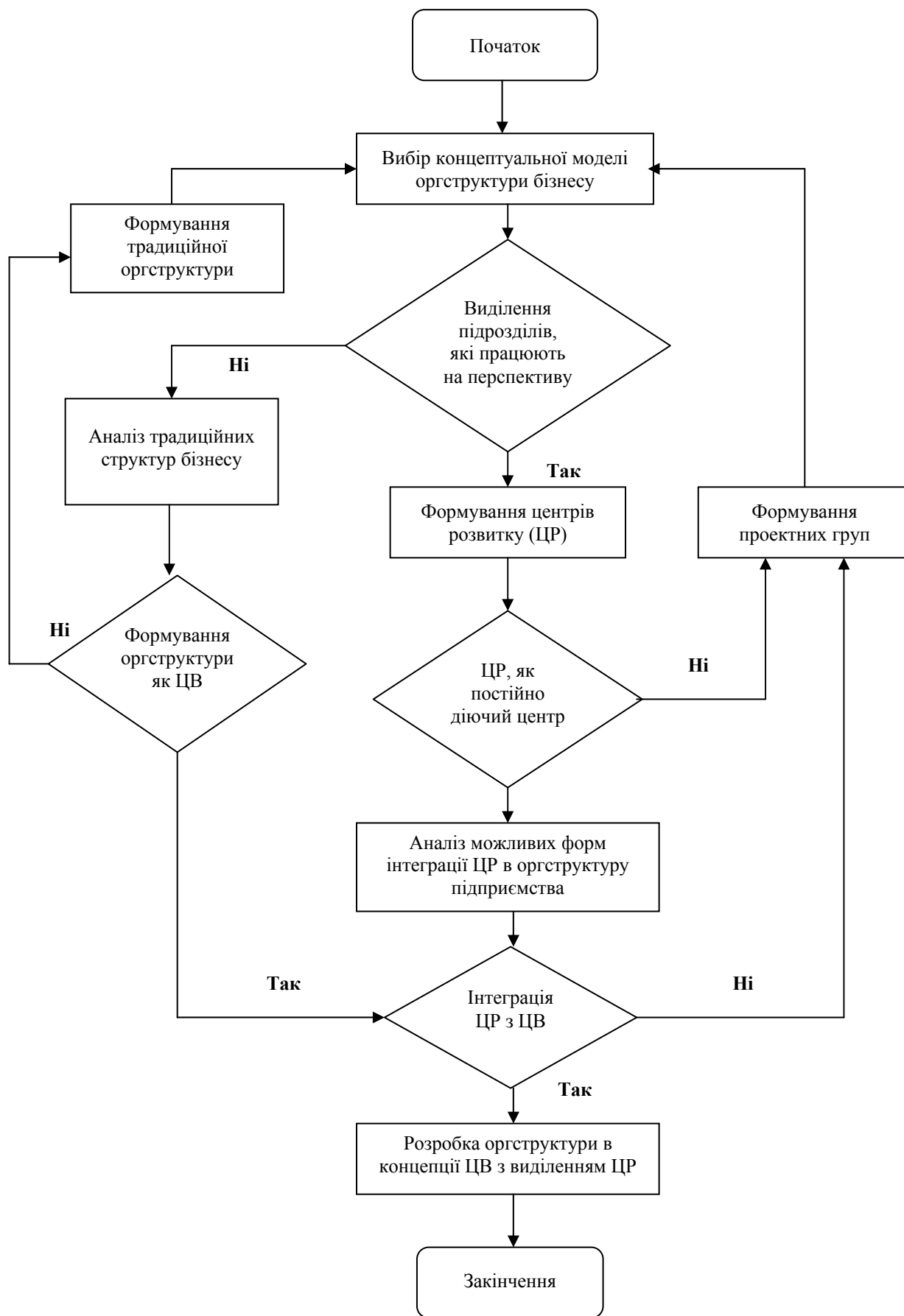


Рис. 2. Алгоритм формування структури бізнесу на високотехнологічному підприємстві

Література

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Глазьев С.Ю. Перспективы высокотехнологичных отраслей в условиях присоединения России к ВТО / С.Ю. Глазьев // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2002. – № 8. – С. 8–10.
3. Дегтярев А.В. Методические подходы к разработке организационно-экономического механизма стратегического управления ВЭД на предприятиях ракетно-космической отрасли Украины / А.В. Дегтярев // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Вип. 195: В 4 т. – Т.1. Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – С. 268–275.
4. Долішній М.І. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональні аспекти / М.І. Долішній, Є.І. Бойко, С.О. Ішук // Регіональна економіка. – 2004. – № 1(31). – С. 48–55.
5. Иванов И.В. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И.В. Иванов, В.В. Баранов, Г.И. Лысак, О.В. Кирсанов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416 с.
6. Кузьмін О.Е. Інвестиційна та інноваційна діяльність / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, А.Я. Тувакова. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
7. Саурова И.А. Стратегия кластеризации и конкурентоспособность предприятия в секторе высокотехнологичной продукции / И.А. Саурова. – Ульяновск: Экономика и управление. Средневолжский научный центр, 2006. – С. 96–100.
8. Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність / О.А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. (26). – С. 145–153.
9. Шнипко О.С. Інноваційний дефолт України: економіко-технологічний контекст: монографія / О.С. Шнипко. – К.: Генеза, 2009. – 248 с.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебное пособие; 2-е изд., с испр. и доп. / А.Ю. Юданов. – М.: Тандем; ГНОМ-ПРЕСС, 2006. – 432 с.

УДК 640.41.031(477.75)

К. А. МАЛИШЕНКО, О. С. БОНДАРЕНКО
РВНЗ “Кримський гуманітарний університет”

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглядаються шляхи удосконалення фінансового планування на підприємстві. Обґрунтовується важливість використання фінансового планування для реалізації загальної фінансової політики.

In the article the ways of improvement of the financial planning are examined on an enterprise. The necessity of application of the financial planning is founded for realization of general financial policy of an enterprise.

Ключеві слова: фінансовий план, підприємство, фінансова політика, критерії ефективності фінансового планування, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. В ринкових умовах, коли конкурентоспроможність підприємств усіх форм власності, їх сильна позиція на ринку товарів і послуг залежить від вибору сфери діяльності і вміння забезпечити фінансову стабільність підприємства все ці фактори обумовлюють необхідність трансформації системи управління українськими підприємствами з використанням сучасних методів. Інтерес економістів до фінансового планування та форм і методів контролю його виконання постійно зростає. Керівництво підприємством, поступово вичерпуючи резерви неефективного ринку, зобов'язанні постійно звертати увагу на внутрішньо-фірмові ресурси. Загальною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства у час економічної кризи є використання інноваційних технологій, використання нових схем управління підприємством, залучення нових маркетингових методів, але у будь-якому випадку загальним інструментом управління є фінансове планування діяльності підприємства. У цьому контексті фінансове планування необхідно розглядати, як процес, у якому включені інтелектуальні, інтуїтивні та раціональні підходи, які дозволяють поєднати формальний та неформальний аспекти управління для забезпечення послідовності реалізації фінансової політики з метою досягнення високих фінансових показників.

Актуальність дослідження. Під час трансформації економіки з адміністративно-командної в ринкову, на підприємствах виникли проблеми, обумовлені тим, що у плановій економіці фінансове планування та його розвиток здійснювався централізовано державними органами влади, а при ринковій економіці на перше місце виходить матеріальна відповідальність керівника за фінансовим станом підприємства. Ураховуючи усе це, а також політичні та економічні нестабільності, а також великі темпи інфляції здається що фінансове планування не має сенсу. Але відсутність фінансових планів на підприємстві супроводжується коливаннями, помилками, несвоєчасною зміною орієнтацій, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкому фінансовому положенню, а у ряді випадків до банкрутства. Тому добре працювати без фінансового планування неспроможне

жодне підприємство, а технологія фінансового планування потребує нових підходів що більше відповідають цілям та завданням підприємства у ринковій економіці. Найбільш важливими причинами, визначаючими необхідність складання фінансового планування, є невизначеність майбутнього; координуюча роль фінансового планування; оптимізація економічних наслідків; обмеженість ресурсів. Будь яка соціально-економічна система знаходиться під впливом безлічі факторів, діючих на її діяльність, як позитивно, та і негативно; щоб знизити негативні та збільшити позитивні наслідки дії факторів, і використовується фінансове планування як засіб їх ідентифікації, оцінки.

Аналіз посліdnіх публікацій та досліджень. В науково-економічній літературі останніх років велику увагу приділяють удосконаленню системи фінансового планування на підприємстві. Особливості фінансового планування розглядалося у роботах В.П. Савчук, М.Д. Білик, Т.Ю. Папазова, О. Бахмут, О.Д. Василика, А.И. Поддерєгіна, И.А. Бланк, О.І. Яковенко, А. Рассел.

Задачі дослідження. Задачею дослідження є розроблення концептуальних підходів для удосконалення фінансового планування на підприємстві.

Новизна. Фінансова політика є засобом реалізації стратегії загального економічного розвитку вона розробляється з урахування найбільш важливих аспектів фінансової діяльності, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з фінансовим розвитком підприємств.

Фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів і фінансових стандартів для забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання для досягнення високої ринкової вартості підприємства, задоволення потреб інвесторів, власників, кредиторів та держави по виплаті дивідендів, аналогів [1, с. 24].

Аналізуючи взаємозв'язок загальної фінансової політики та фінансового планування (рис. 1), слід підкреслити наявність зворотного зв'язку. Фінансовий план як інструмент реалізації фінансової політики здійснює певний вплив на процес фінансового управління. Це проявляється в процесі фінансового обґрунтування окремої політики. Складання фінансового плану дозволяє виявити перші помилки, а також реальність поставленої мети та її досягнення. Отже фінансовий план є своєрідним критерієм оцінки завдань підприємства.



Рис. 1. Взаємозв'язок загальної фінансової політики та фінансового планування [2, с. 219]

Необхідно провести аналіз моделі фінансового планування, що дозволить би частково вирішити ті проблеми, які існують в системі фінансового планування. Тут потрібно урахувати особливості, які були визначені в процесі з'ясування сутності фінансового планування та його ролі в реалізації фінансової політики (рис. 2).

Розділ окремих політик на поточний, тактичний і стратегічний рівень дає можливість визначити черговість вирішення задач. На поточному рівні знаходяться проблеми фінансування основної діяльності, адже це приносить операційний прибуток підприємству, а відповідно й створює перспективи розвитку. Тактичний рівень об'єднує проблеми ефективного використання грошових активів підприємства, досягнення їх синхронності протягом певного періоду часу, формування політики управління поточними та необоротним активами, а також реалізацію політики управління фінансовими ризиками, які виникають у процесі оперативного і тактичного планування. Неврахування загроз і переваг у процесі оперативного і тактичного планування в майбутньому призводить до стратегічних проблем. На стратегічному рівні – проблеми управління інвестиційною діяльністю, що забезпечує зростання потенціалу підприємства, а також розробка системи антикризових заходів для зниження ймовірності банкрутства та формування дивідендної політики. Методологічне та загальнонаукове значення. Аналізуючи оптимальність організаційної структури, слід зазначити, що навіть за існуючу орга-

нізаційну структуру будь-якого підприємства можливе забезпечення функціонування даної моделі. По-перше, існує чітка ієрархія планів. По-друге, застосовується методика фінансового планування, що дозволяє взяти участь у розробці і реалізації фінансових планів усім рівням управлінської структури і вирішити всі конфлікти. Крім того, цей метод створює подвійний контроль за діями, тобто помилками нижчого чи вищого рівня управління можуть бути виявлені вже в процесі фінансового планування.

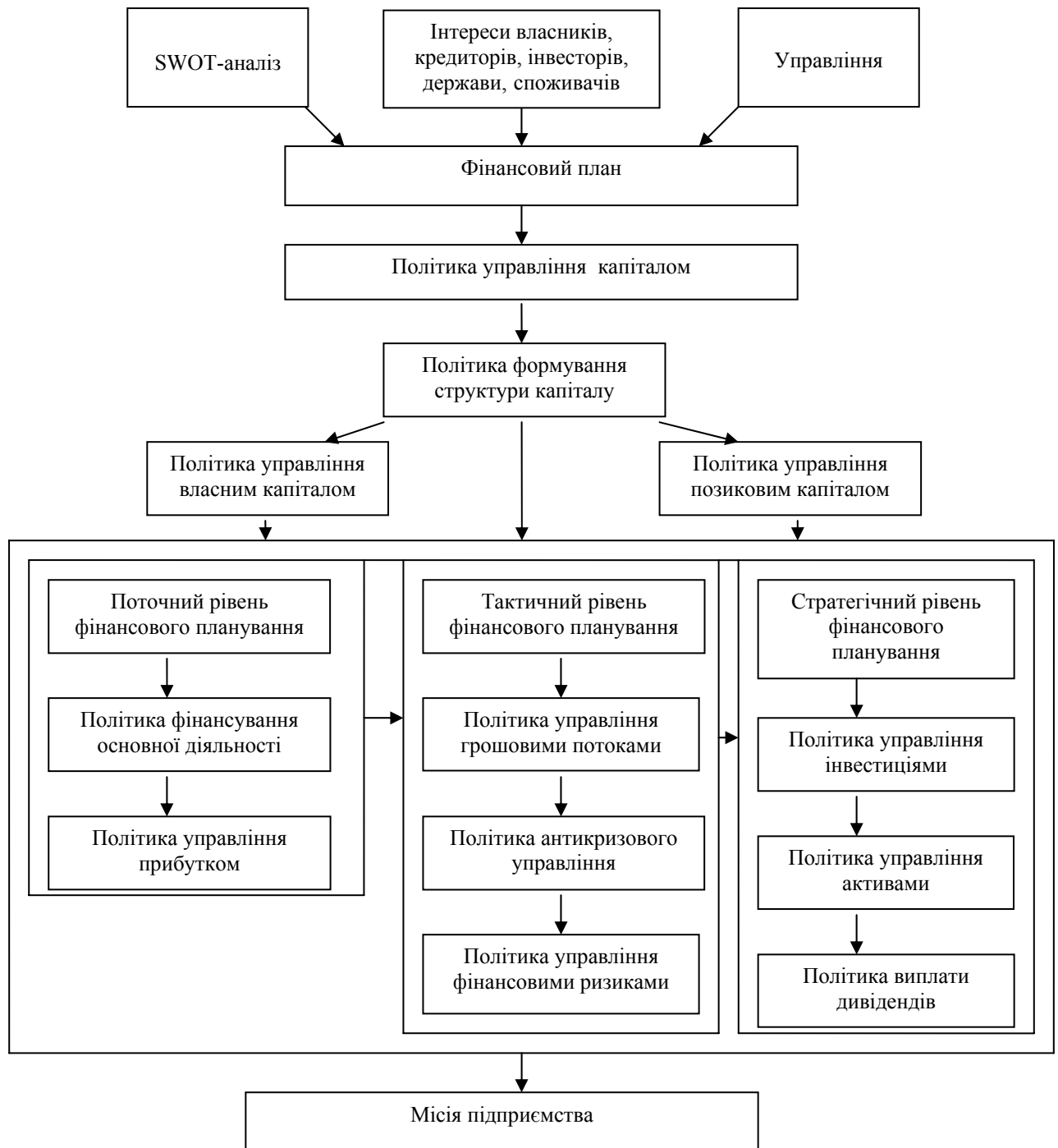


Рис. 2. Модель фінансового планування

Висновки. Реалізація даної моделі фінансового планування підприємства дозволить сформулювати основні принципи фінансування окремих напрямків діяльності, виявити всі фінансові потреби і джерела їх покриття і на основі цих даних визначити загальну потребу у фінансуванні. Це дозволить більш раціонально використати наявні фінансові ресурси, розподілити їх між напрямками діяльності згідно з існуючими потребами та встановленими пріоритетами, знизити ступінь фінансового ризику вже на початковому етапі.

Література

1. Вороб'їв Ю.Н. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. – Сімферополь: Таврія, 2007. – 640 с.
2. Панасенко О.В. Вдосконалення фінансового планування на підприємствах // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 219.
3. Фінанси підприємств: підручник / за ред. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

УДК 338.242

Д. С. МАЦЕХА, С. А. БУРИЙ
Хмельницький національний університет**ОБМЕЖЕНА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ***Розглянута проблема людського фактору в процесі прийняття управлінських рішень.**The problem of human factor in the process of making management decisions is discussed.**Ключові слова: менеджмент, управлінські рішення, логіка, досвід, інтуїція.*

Сучасний менеджмент потребує певного переосмислення до практичного застосування деяких його складових. Це обумовлено визнанням необхідності гуманізації процесу управління, все більшого врахування людського фактору, особливо при прийнятті управлінських рішень.

Взагалі управлінське рішення посідає визначальне місце в менеджменті будь-якої організації, бо від його якості дуже часто залежить не тільки результат вирішення якоїсь локальної проблеми, але й можливість ефективного функціонування об'єкта управління.

На жаль сучасному керівнику дуже часто доводиться приймати рішення, в умовах високого рівня невизначеності, при недостатній кількості потрібної інформації, необхідності реакції на зміни в параметрах обмеженого часу, що часто призводить до прийняття неефективних рішень, але що найстрашніше – до глибоко помилкових. Особливо ця проблема загострюється під час кризових явищ в економіці країни і першими це відчувають керівники малих та середніх підприємств. Взагалі, існує дуже багато досліджень в сфері прийняття управлінських рішень, але більшість з них роблять нахил на їх раціональність. Але останнім часом, а це пов'язано з розвитком ринкових стосунків в напрямку динамічності, жорсткої конкуренції, обмеженості в ресурсах, розглядається напрям на “обмежену раціональність” [3, с. 267].

Можна назвати цілий ряд вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі менеджменту, які намагаються поєднати, в тій чи іншій мірі, раціональність і людський фактор при прийнятті управлінських рішень. Це Василенко В., Голубков Є., Дерлоу Д., Дрюкер П., Литвак Б., Колпаков В., Маскон М., Хіт Р., Фатхутдінов Р. та багато інших. Такі корифеї американського менеджменту як Маскон М., Альберт М., Хедоурі Ф. ще декілька років назад роблять цікавий висновок: “Хоча любе конкретне рішення рідко відноситься до якоїсь однієї категорії, можливо стверджувати, що процес прийняття рішень має інтуїтивний, заснований на судженнях або раціональний характер”. І додають, що “інтуїтивне рішення – це вибір, зроблений на основі відчуття того, що він вірний”, а “рішення, засноване на судженні – це вибір, обумовлений знаннями чи накопиченим досвідом” [2, с. 200]. В той же час, вони роблять акцент на раціональні рішення, які не залежать від минулого досвіду і обґрунтовуються за допомогою об'єктивного аналітичного процесу, в основі якого можуть лежати різного роду економіко-математичні моделі і методи прийняття рішень.

До речі, дуже багато авторів вітчизняних підручників в тій чи іншій мірі розглядають управлінські рішення як виключно раціональні, абстрагуючись від психологічних факторів. Роберт Хіт зазначає: “Багато моделей прийняття рішення ґрунтуються на вірі в раціональність менеджерів... За таких умов прийняття рішення відбувається в ідеальному середовищі, яке рідко коли зустрінеш в реальному менеджменті... Моделі раціонального прийняття рішень навряд чи можуть бути реально використані, вони складні і заберуть багато часу, якщо їх застосовувати за всіма правилами... Перевага віддається простішим моделям, а не складним. У багатьох випадках ті, хто приймає рішення, схилиються до задовільного рішення... Цим заощаджується час і зусилля, хоча в жертву приносять оптимальність вибору” [3, с. 267].

“Поки що ідея раціонального прийняття рішень тримається на плаву. Навіть сьогодні дехто переконаний, що ефективний процес прийняття рішень складається з багатьох логічних кроків. Дуже часто апелюють до “раціональної”, чи так званої “синоптичної моделі”, яка складається класично з наступних етапів: визначення проблеми, прояснення проблеми та визначення цілей, визначення альтернатив, оцінка альтернатив, порівняння прогнозованого результату по кожній альтернативі, вибір альтернативи” [1, с. 30–31]. І далі Д. Дерлоу робить досить спірний, але на наш погляд обґрунтований, висновок: “Насправді прийняття рішень це не наука. Ефективні керівники це усвідомлюють і намагаються збалансувати численні фактори, серед яких можна назвати потребу в надійних фактах, сумлінному аналізі, в моральних та етичних оцінках. Розглядати процес прийняття рішень як сувору дисципліну – означає випустити витонченість мистецтва. Тут варто враховувати логіку, інтуїцію та досвід, як три сторони трикутника” [1, с. 32].

Ми вважаємо за доцільне розвинути цю ідею в напрямку практичного застосування і, з певною мірою, раціональності. Пропонується при оцінці альтернативних варіантів вибору управлінського рішення застосувати метод, який можливо назвати “ЛІД” (аббревіатура від слів “логіка”, “інтуїція”, “досвід”). Але перед цим наведемо загальноприйняті визначення цих понять:

1. Логіка (грец. – слово, смисл, думка, мова) – є способом судження, що полягає в отриманні висновку із набору припущень. Логіка – процес, що продукує нові твердження із вже встановлених [4]. До речі, математичні методи можуть застосовуватись для представлення та аналізу формальної логіки, у проектуванні логічних схем та програм.

2. Інтуїція (лат. – споглядання, уважно дивлюся, звертаю увагу) – здатність людини у деяких випадках несвідомо, чуттям уловлювати істину, передбачати щось, спираючись на попередній досвід, знання, проникливість, здогад, передчуття, шосте чуття [4].

3. Досвід – відображення в людській свідомості законів об’єктивного світу і суспільної практики, одержане в результаті активного практичного пізнання. Сукупність практично засвоєних знань, навиків, знання життя, засноване на пережитому, випробуваному [4].

Якщо проаналізувати ці визначення, то можна зробити висновок, що вони, в цілому, охоплюють процес мислення людини як з творчої, так і раціональної точки зору, що і вимагає процес прийняття управлінських рішень. Логіка, інтуїція, досвід доповнюють один одного і їх застосування в комплексі дозволить більш об’єктивно оцінювати альтернативні варіанти вибору управлінських рішень. І якщо їх спробувати умовно оцінити в числовому виразі в трьохмірному просторі, то можна отримати наступний варіант (рис. 1). Тобто, кожен складову при оцінці варіанту управлінського рішення керівник оцінює від 0 до 1. Графічно це являє собою прямокутну піраміду. Нескладні математичні розрахунки дають змогу визначити об’єм (V) цієї піраміди, який буде дорівнювати:

$$V = \frac{\ddot{e} \cdot \overset{\cdot}{i} \cdot \underset{\cdot}{d}}{6} \quad (1)$$

де \ddot{e} – рівень логіки; $\overset{\cdot}{i}$ – рівень інтуїції; $\underset{\cdot}{d}$ – рівень досвіду.

Звичайно, керівнику не потрібно малювати графічно цю піраміду. Йому достатньо за формулою (1) розрахувати її обсяг для кожного варіанта вибору і визначитись арифметично з найкращим.

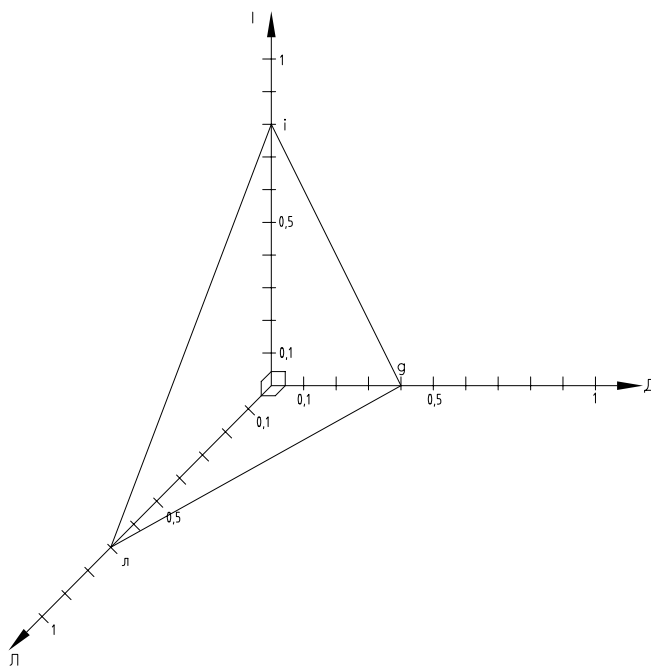


Рис. 1. Принципова схема методу “ЛІД”

Таким чином, процедура прийняття управлінського рішення буде зведена до наступного:

1. Формулювання альтернативних варіантів управлінського рішення.
2. Оцінка кожного з них за шкалами “логіка”, “інтуїція”, “досвід”.
3. Розрахунок за формулою (1).
4. Вибір найкращого варіанта.

На наш погляд, така процедура прийняття управлінського рішення знижує рівень раціональності, що дозволяє менеджеру застосовувати процес творчості, зменшує час і імовірність помилок в прийнятті управлінських рішень, особливо в умовах кризи для малих та середніх підприємств.

Недоліками цього методу є певний суб'єктивізм при визначенні рівня "л", "і", "д" з однієї і тої самої проблеми різними людьми. Також, можливий варіант, коли одну із складових менеджер оцінить як нульову (в такому випадку варіант рішення не розглядається або формулюється інакше), або при різних значеннях "л", "і", "д" за різними варіантами однієї проблеми керівник отримає однакові результати. У такому випадку він повинен повернутись до цих варіантів і розглянути тільки їх. А взагалі, проблема прийняття управлінських рішень в умовах постійного розвитку сучасного менеджменту потребує додаткових досліджень, особливо з точки зору практичного застосування.

Література

1. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення / Пер. з англ. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
2. Мескон М. Основи менеджмента / Пер. з англ. / М. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедоурл. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Хіт Р. Кризовий менеджмент для керівників / Пер. з англ. – К.: Наукова думка, 2002. – 566 с.
4. <http://www.uk.wikipedia.org>

УДК 332.14:364.6

Р. Т. МАЦЬКІВ

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КЕРІВНИЦТВА СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ ТРАНСРЕГІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ОРГАНАМИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

Розглянуто особливості управління та регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які функціонують у складі трансрегіональних господарюючих структур (ТРГС). З використанням графічної моделі встановлено, що між ефективністю діяльності структурних підрозділів ТРГС, а, відповідно, і самої ТРГС та врахуванням інтересів членів місцевих громад існує зв'язок. На основі результатів дослідження зроблено висновок про те, що органам управління ТРГС необхідно розробляти та реалізовувати концепцію соціальної відповідальності бізнесу. При цьому, доцільно особливу увагу приділяти інтересам членів місцевих громад, на території яких розміщені структурні одиниці ТРГС.

The peculiarities of the activities management and regulation of the market participants who function in transregional market structures are considered. The graphic model shows that there is a connection between the effectiveness of transregional market structures subdivisions and the transregional market structures themselves and taking into account the interests of the local communities' members. According to the research results we concluded that the management authorities of transregional market structures must develop and implement the concept of the social business responsibility. It is reasonable to pay attention to the interests of local communities' members, on whose territory organizational units of transregional market structures are located.

Ключові слова: управління, регуляторний вплив, управлінський вплив, протестний вплив, ефективність діяльності, соціальна відповідальність бізнесу.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поступальний розвиток ринкової економіки диктує щоразу нові умови ефективного функціонування компаній, однією з яких є корпоративне управління. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку визначає корпоративне управління у широкому розумінні "... як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність товариства". Водночас, важливо розуміти, що "... належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із заінтересованими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує..." і, відповідно, ефективна діяльність товариства забезпечується рівновагою впливу та балансу інтересів всіх учасників корпоративних відносин [1]. Виходячи з цього стає зрозумілим, що ведення саме соціально відповідального бізнесу дозволить успішно реалізувати й інші принципи корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Науковці та дослідники процесів формування українського корпоративного підприємництва (Архангельський Ю., Бачан І., Бені Т., Будкін В., Жадан І., Лазня І., Мамичев Л., Мендрул О., Оскольський В., Петько А., Підпек С., Рибалкін В., Сірко А., Чечетов М. та інші) визначають найважливішою і найскладнішою проблемою побудову ефективної системи соціально орієнтованого корпоративного управління [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Паливно-енергетичний комплекс України значною мірою представлений діяльністю трансрегіональних госпо-

дарюючих структур (ТРГС) [3], найбільшою серед яких є НАК “Нафтогаз України”. Тому від способів реалізації місії цієї компанії та ефективності її діяльності залежить не лише добробут акціонерів, а й держави та суспільства загалом. Особливістю ТРГС є те, що управління територіально розосередженими структурними одиницями - підприємствами, які, як правило, діють без статусу юридичної особи, здійснюється централізовано. Тобто, при трансрегіональному характері діяльності управління має ознаки вертикальної інтеграції. Оскільки, структурні одиниці ТРГС (господарючі суб’єкти) є відкритими системами, всі вони зазнають управлінських та регуляторних впливів з різних рівнів системи управління суб’єкта господарювання, а також органів державної влади і місцевого самоврядування. Тому, з нашої точки зору, основною вимогою забезпечення якісного управління такими соціально-економічними підсистемами галузевих і регіональних суспільних систем є застосування системного підходу, який повинен враховувати всі можливі зовнішні впливи на стан кожної окремої підсистеми (територіально відокремленого підприємства).

Формування цілей статті (постановка завдання). У статті передбачається виконання аналізу процесів управління та регулювання діяльності соціально-економічних підсистем галузевих і регіональних суспільних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Враховуючи особливості функціонування ТРГС та управління їх структурними складовими (територіально відокремленими підприємствами) можна припустити, що модель взаємодії кожної соціально-економічної підсистеми – структурної одиниці ТРГС з зовнішнім суб’єктом регуляторних впливів органів державного управління і місцевого самоврядування різних рівнів та управлінського впливу зі сторони органів менеджменту вищих рівнів ієрархії управління ТРГС буде можливо і доцільно представити у вигляді схеми зображеної на рис. 1.

В роботі [3, с. 126–128] доведено необхідність і доцільність врахування існуючих зворотних впливів (СЗВ) при формуванні системи управлінських впливів на об’єкти та встановлено, що між результатом діяльності господарської системи та інформацією про внутрішній стан системи і системою зворотного впливу існує безпосередня залежність.

Об’єкт управління трансформує комплекс наявних та залучених в систему із зовнішнього середовища ресурсів у кінцевий результат діяльності завдяки згенерованому суб’єктом управління комплексу управлінських рішень, що доводиться до ОУ. Отже, персонал на основі інформації про місію, цілі та деталізовані завдання ТРГС (а, відповідно, і його територіальних структурних підрозділів), про ситуацію в зовнішньому ринковому середовищі I_{sc} , поточний стан об’єкта I_{ec} та про досягнуті результати діяльності I_{rez} перетворює всі інші ресурси у ринково доцільний результат. Однак, особливу увагу доцільно звернути на те, що інформація про зовнішнє та внутрішнє середовище системи (господарючого суб’єкта) оцінюється двома складовими (ОУ та СУ) незалежно, а використовується спільно, що суттєво може вплинути на коректність і якість управлінських рішень, а, відповідно, і на результат діяльності. Результат функціонування локального суб’єкта господарювання ТРГС характеризується коефіцієнтом трансформації:

$$\hat{E}_{\delta\delta} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i}{\sum_{j=1}^m C_j \cdot Q_{j\delta\delta\hat{n}}} \quad (1)$$

де Q_i – ринкова вартість i -го результату діяльності (виробленого та реалізованого товару чи наданої послуги);

n – кількість товарів чи послуг, які суб’єкт господарювання представлений на ринку;

C_j – ціна одиниці j -го ресурсу;

$Q_{j\delta\delta\hat{n}}$ – кількість одиниць j -го ресурсу, витрачених у процесі діяльності;

m – загальна кількість видів ресурсів, що витрачаються у процесі виробничо-господарської діяльності.

На рисунку прийняті наступні позначення: СУ – суб’єкт управління; ОУ – об’єкт управління; I_{sc} – вхідний потік інформації про стан зовнішнього середовища; I_{ec} – потік інформації про внутрішнє середовище системи і її підсистем; I_{rez} – потік інформації про результат діяльності системи і її підсистем; СРВ – суб’єкти регуляторного впливу; СУВ – система управлінського впливу; СЗВ – система зворотного впливу; СПВ – система протестного впливу; Рф – фінансові ресурси; Ртт – техніко-технологічні ресурси; Рс – сировинні ресурси; Ртруд – трудові ресурси.

Якщо $K_{mp} > 1$, то діяльність суб’єкта господарювання успішна за рахунок правильно сформованих та реалізованих управлінських впливів СУ на ОУ. В протилежному випадку $K_{mp} \leq 1$ [3, с. 128]. Оскільки, загальний результат діяльності ТРГС залежить від результатів його відокремлених структурних підрозділів, то:

$$\hat{E}_{\delta\delta\hat{n}} = \sum_{i=1}^n \hat{E}_{\delta\delta^i} \quad (2)$$

де n – кількість господарюючих суб’єктів, що входять в ТРГС. Виходячи з цього, стає зрозумілим, що результат діяльності ТРГС залежить від якості управлінських рішень, які приймаються менеджерами господарюючих структур.

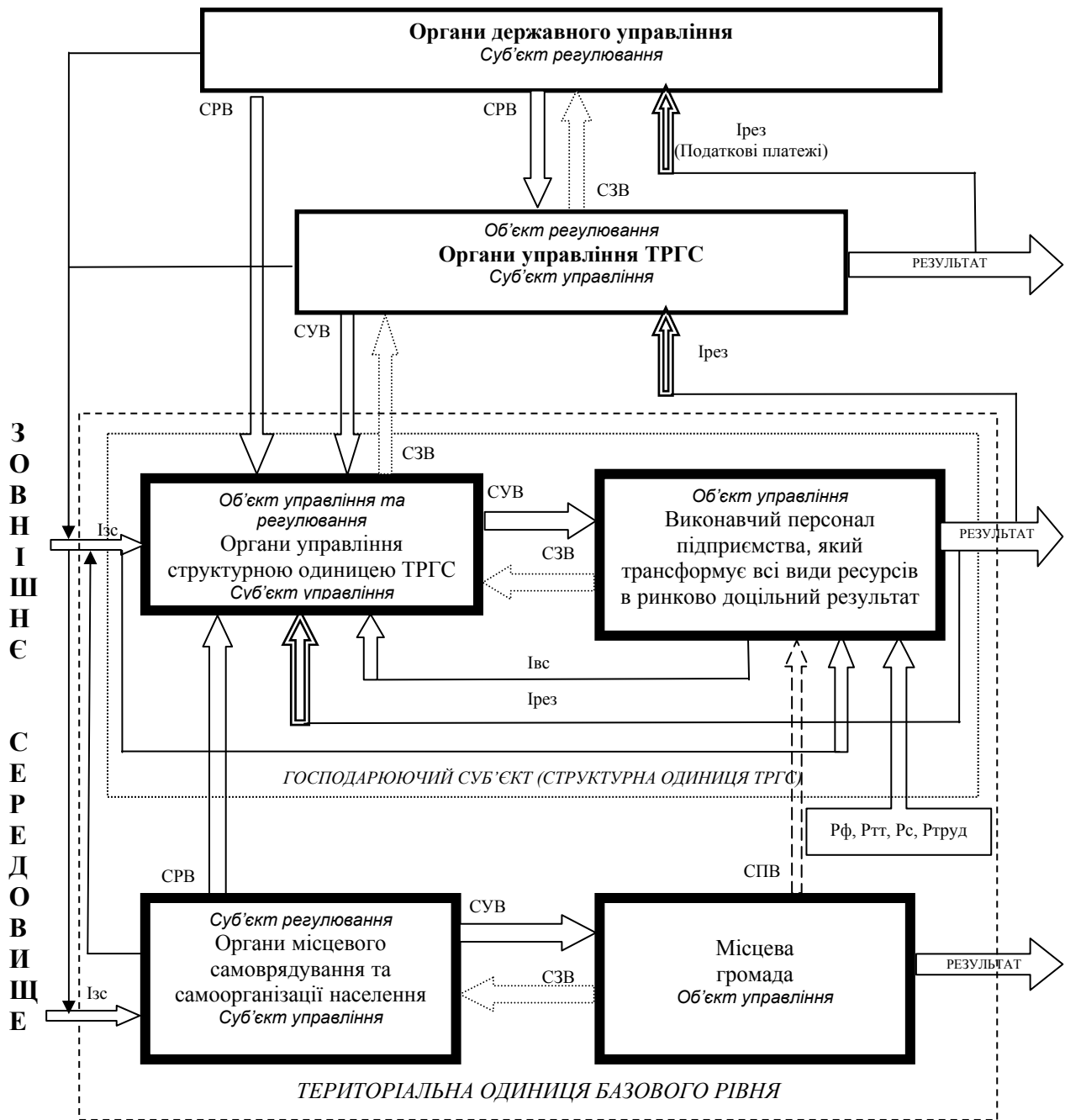


Рис. 1. Концептуальна модель взаємодії територіально розосереджених підприємств ТРГС з керівними органами державного управління і місцевих громад

Формування СУВ_{ТС} відбувається з використанням інтелектуального потенціалу керівників ${}^2_{i\hat{e}}$ на основі узагальнення інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище, а також регуляторного впливу органів державного управління та місцевого самоврядування і управлінського впливу ТРГС:

$$\tilde{N}\hat{O}\hat{A} = F({}^2_{\hat{c}\hat{n}}, {}^2_{\hat{a}\hat{n}}, {}^2_{\hat{d}\hat{a}\hat{c}}, {}^2_{i\hat{e}}, \tilde{N}\hat{D}\hat{A}_i \hat{A}\hat{O}, \tilde{N}\hat{D}\hat{A}_i \hat{i} \hat{N}, \tilde{N}\hat{O}\hat{A}_{\hat{O}\hat{D}\hat{A}\hat{N}}, \tilde{N}\hat{\zeta}\hat{A}). \quad (3)$$

У свою чергу, СЗВ формується на основі інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище, а також із врахуванням можливості виникнення і впливу на комплекс СУ-ОУ так званих протестних впливів – можливих впливових акцій протестного характеру місцевих громад у вигляді перешкоджання виробничій діяльності, заборони використання об'єктів локальної інфраструктури тощо (прикладі акцій протестного характеру наведено у [3]), який через СЗВ буде доведено до керівництва територіальної складової ТРГС, тобто:

$$\tilde{N}\hat{\zeta}\hat{A} = f({}^2_{\hat{c}\hat{n}}, {}^2_{\hat{a}\hat{n}}, {}^2_{\hat{d}\hat{a}\hat{c}}, \sum {}^2_{i\hat{i}}, \tilde{N}\hat{I} \hat{A}). \quad (4)$$

Якщо місцева громада втрачає можливість реалізувати свої конституційні права щодо використання власних ресурсів і не отримує рівноцінної компенсації, то сила протестного впливу зростає. Наслідком такої ситуації стає погіршення результатів діяльності локальних складових ТРГС, а, відповідно, і ТРГС загалом. Тому, у процесі формування СУВ_{ТРГС} менеджерам необхідно враховувати інформацію, яка надходить через СЗВ від структурних одиниць, оскільки прямий зв'язок між органами управління ТРГС та органами державного управління і місцевого самоврядування в місцях дислокації територіально відокремлених виробничих одиниць на сьогодні в більшості випадків або відсутній, або функціонує незадовільно.

У випадку ж організації функціонування територіально відокремлених підприємств ТРГС згідно запропонованої схеми, яка враховує в процесі управління наміри, бажання і потреби не тільки органів централізованого управління, а й позицію і потреби органів місцевого управління і самоврядування, ефективність функціонування цих підприємств буде набагато вищою і надійнішою.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, стає очевидною необхідність і доцільність формування концепції корпоративної соціальної відповідальності керівниками ТРГС на основі інформації, яка надходить не тільки згідно власних планів діяльності і від керівників господарюючих територіально відокремлених структур, а й через канали прямих регулюючих актів органів державного управління і місцевого самоврядування та зворотні зв'язки потенційних суб'єктів регулювання діяльності на місцевому рівні.

Подальші дослідження слід спрямувати на пошук та ідентифікацію аналітичних умов ефективної співпраці всіх рівнів представленої ієрархічної системи взаємозв'язаних суб'єктів управлінських і регуляторних впливів з отриманням максимального результату коефіцієнта трансформації.

Література

1. Рішення ДКЦПФР "Про затвердження Принципів корпоративного управління" № 571 від 11.12.2003 р. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua:8080/7/1/>
2. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 36–42.
3. Палійчук М.В. Трансрегіональні корпоративні структури і регіональна економіка: умови ефективної взаємодії та співпраці / М.В. Палійчук, В.В. Шкварилюк, В.В. Попович, Р.Т. Мацьків // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2009. - № 2(20). – С. 5-11.
4. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокоритування в соціально-економічних системах: монографія / Петренко В.П. – Івано-Франківськ: Нова зоря, 2006. – 352 с.

УДК 331

Г. І. МАЧУЛА
Донецький національний університет

ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В АСПЕКТІ ГІДНОЇ ПРАЦІ

Розглядаються проблеми становлення системи формування гідної праці на виробництві в аспекті професійної підготовки на підприємствах.

The peculiarities of the professional preparation on enterprises.

Ключові слова: мотивація праці, умови праці, людський капітал, освітньо-кваліфікаційний рівень, попит.

Вступ. Висока освіта й професійна підготовка сприяють формуванню стійких переваг за всіма ринковими показниками і стають важливою умовою досягнення матеріального добробуту. Однак не завжди спеціалістам з вищою освітою вдається знайти робоче місце, що відповідало б їх освітньо-кваліфікаційному рівню. Проблема отримання освіченим працівником роботи, що, принаймні, потенційно забезпечувала б реалізацію його професійних інтересів, передбачала використання і можливість розвитку його здібностей (інтелектуальних, творчих, організаторських тощо), певну автономію трудової діяльності, а також підвищення кваліфікації є дуже актуальною для нашої країни.

Професійна підготовка виступає однією з визначальних характеристик гідної праці, яка гарантує її ефективність в умовах свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності. Гідна праця забезпечує справедливий заробіток, безпеку на робочому місці та соціальний захист працівників та членів їхніх сімей, сприяє особистому зростанню працюючих та їхній соціальній інтеграції, дає людям свободу висловлювати свої погляди, об'єднуватися для того, щоб впливати на рішення, що стосуються їхнього життя, гарантує рівне ставлення та рівні можливості для всіх і кожного [3]. Оскільки трудова діяльність виступає одним із системоутворюючих чинників суспільного життя, люди та їх праця відіграють провідну роль у суспільно-економічній організації й розвитку. Проблеми професійної підготовки в сучасних умовах розглянуті такими вченими, як І. Попова, І. Маковецька, О. Артеменко та ін.

Постановка завдання. Проаналізувати ситуацію в сфері професійної підготовки на підприємствах як фактора формування гідної праці в Україні.

Основний матеріал дослідження. В Україні кожний дванадцятий працівник з вищою освітою зайнятий на роботах, які такого рівня освіти не потребують.

Вивчаючи обсяг і структуру попиту на висококваліфіковану робочу силу в Україні, варто виділити два аспекти. По-перше, робота на посаді, що не відповідає освітньо-кваліфікаційному рівню працівника, може бути зумовлена як дефіцитом відповідних робочих місць (за профілем освіти, видом економічної діяльності тощо), так і тим, що наявні вакансії не влаштовують високоосвіченого спеціаліста щодо рівня заробітної плати. У такому випадку вибір альтернативного місця роботи (сфери прикладання праці) визначається економічними міркуваннями, чинником доходів. Подібна ситуація стала досить типовою для вітчизняного соціально-трудового середовища у трансформаційний період через руйнацію і до того слабких зв'язків між соціальним статусом і рівнем освіти та рівнем добробуту.

По-друге, витоки неузгодженості між рівнем освіти працівника і його соціально-професійною позицією можуть коренитися у невідповідності характеристик самого працівника конкретним вимогам до даної посадової позиції, розбіжності між формально високим освітнім рівнем і ступенем актуальності набутих знань у сучасних умовах або недостатнім володінням необхідними інноваційними навичками.

Зазвичай найгостріше така проблема стоїть для “порогових” вікових категорій зайнятого населення: випускників вищих навчальних закладів, які ще не мають досвіду роботи і не набули достатньої професійної кваліфікації, пов'язаних з роботою знань і вмінь, та старших груп працівників, які мають застарілі, незатребувані нині професії або не володіють інноваційними навичками.

Між різними освітньо-професійними групами зайнятих соціальна дистанція і певні відмінності не лише щодо можливостей одержати роботу як таку, а й щодо суттєвих умов праці, інших обставин, що визначають здійснення трудових функцій як гідну працю. Зокрема, професійна позиція, тісно пов'язана з рівнем освіти, виступає центральною детермінантою доступу до продуктивної зайнятості, яка дає можливість отримувати прийнятний заробіток для гідного утримання себе і своєї родини, а відтак – відмінностей у доходах, стилі життя та місці у суспільній ієрархії.

Одна з важливих засад концепції гідної праці передбачає можливість розвитку професійних навичок. В цьому аспекті найсуттєвіше значення має навчання й підвищення кваліфікації працівників на підприємствах. Починаючи з 2003 р. відбулися деякі позитивні зрушення в цій сфері. У 2007 р. у країні було навчено новим спеціальностям 296,6 тис. осіб, що на 3,9 % більше, ніж у 2006 р.

Спостерігаються позитивні зрушення і в процесах підвищення кваліфікації кадрів на виробництві. Зокрема, у 2005 і 2006 рр. чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію, склала 854,9 тис. та 974,2 тис. осіб відповідно, цей показник становить 6,8 % та 8,0 % облікової кількості штатних працівників. Однак у 2007 р. ця позитивна тенденція послабилася: чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію, зменшилася на 64,8 тис. осіб та становила 7,7 % облікової кількості штатних працівників.

Дані модульного обстеження з питань гідної праці показують, що проблема професійної підготовки та підвищення кваліфікації найгостріша для працівників підприємств приватної форми власності. Професійну підготовку або навчання з метою підвищення кваліфікації з 2006 р. по 2007 р. пройшли лише 4 % найманих працівників приватного сектору, тоді як на підприємствах колективної форми власності – близько 9 %, а на державних підприємствах, в організаціях і установах – понад 14 % працюючих.

Протягом 2007 року проходили професійну підготовку або підвищували кваліфікацію 15,4 % найманих працівників в освіті, охороні здоров'я та соціальній допомозі, близько 12 % у транспорті і зв'язку, фінансовій діяльності, операціях з нерухомістю, здаванні під найм та послугах юридичним особам, 10 % – у промисловості. У кілька разів нижчими були частки осіб, які проходили професійну підготовку або підвищували кваліфікацію, серед найманих працівників, зайнятих у торгівлі, послугах з ремонту, готелях та ресторанах (4,3 %) та сільському, лісовому і рибному господарстві (4 %).

Більш високою навчальною активністю, спрямованою на підвищення кваліфікації, відзначилися представники найбільш освічених груп працюючих, зайнятих висококваліфікованою розумовою працею, а серед них – професіонали, 18 % яких за 2007 р. пройшли професійну підготовку або навчання з метою підвищення кваліфікації. У складі законодавців, вищих державних службовців і керівників професійну перепідготовку та підвищення кваліфікації за цей період пройшли понад 15 % опитаних, приблизно такою ж була ця частка й у фахівців. Щодо робітничих професій, то серед них найвища частка осіб, які пройшли професійну підготовку або підвищили кваліфікацію, у операторів та складальників устаткування і машин (9 %), однак і вона є вдвічі нижчою, ніж у професіоналів.

За результатами обстеження виявлено також певні вікові особливості активності працівників у нарощуванні й оновленні своїх професійних ресурсів. Найчастіше професійну перепідготовку та навчання з метою підвищення кваліфікації проходять найменші працівники віком від 30 до 49 років (понад 62 % загальної чисельності осіб, які пройшли підготовку або підвищили кваліфікацію). Зайняті цього віку часто вже обіймають відповідальні посади, що вимагають високого рівня кваліфікації та професійної компетентності. Потреба у підвищенні кваліфікації або перепідготовці цих працівників зумовлена розширенням кола їх професійних обов'язків, певною девальвацією первинно набутої ними професійної освіти у результаті швидкого старіння знань тощо.

Важливою характеристикою при розгляді освітньої активності підприємств України є витрати коштів на навчання своїх працівників. Розвиток персоналу для підприємства є істотним елементом виробничих інвестицій, і нерідко саме підприємства стають найефективнішими виробниками людського капіталу. Це зумовлено тим, що підприємства здійснюють підготовку відповідно до поточних та перспективних потреб, мають достовірні дані щодо перспективних напрямів капіталовкладень у навчання та професійну підготовку.

Загальні обсяги фінансування складаються з фінансування професійного навчання безпосередньо на підприємстві та навчання на договірних умовах поза межами підприємства. Як свідчить досвід розвинутих країн та провідних вітчизняних підприємств, оптимальними є витрати на професійне навчання в обсязі 3–4 % від фонду заробітної плати. Досвід найуспішніших вітчизняних та зарубіжних компаній показує, що інвестиції в персонал, створення умов для професійного зростання працівників та підвищення їх готовності вирішувати проблеми дають високу віддачу. Особливо це стосується довгострокових навчальних програм (1,5–2-річних), які вимагають великих капіталовкладень.

У 2007 р. середній розмір витрат власних коштів підприємств на навчання одного працівника, який проходив навчання, склав 192,21 грн, у т.ч. на виробництві – 91,10 грн та у навчальних закладах – 344,13 грн на рік. Такі малі суми свідчать про переважання короткострокових дешевих (або й формальних) навчальних програм та вкрай мізерні обсяги фінансування професійного навчання найманих працівників. Роботодавці практично не несуть відповідальності за забезпечення належного рівня кваліфікації найманої робочої сили.

Як показують результати обстеження з питань гідної праці, серед найманих працівників підприємств, організацій та установ державної форми власності, які проходили професійну підготовку або підвищували кваліфікацію минулого року, переважна більшість (78 %) навчалися повністю за рахунок підприємства чи організації, ще 10 % – частково за рахунок підприємства або організації, близько 11 % – за власний рахунок, незначна решта (0,5 %) – за рахунок технічної допомоги організації-спонсора. У структурі джерел оплати навчання працівників колективних підприємств дещо менша частка повного фінансування з боку підприємств (близько 74 %), помітнішу роль відіграє підвищення кваліфікації за власний рахунок (16 %). Працівники приватного сектору, хоч і можуть певною мірою розраховувати на оплату профнавчання за рахунок роботодавця (на таких фінансових засадах навчалася 40 % найманих працівників), однак мають бути готові вирішувати проблему профпідготовки за рахунок власних коштів (у 40 % випадків) або ж частково за рахунок роботодавця (18 %).

Висновки. Працівники, які не оцінюють весь час свої знання і не розвивають їх, ризикують потрапити до категорії незатребуваних спеціалістів, що загрожує їм тривалим безробіттям. Щоб відповідати трудовим вимогам нового тисячоліття, працівники мають дбати про поповнення освітнього багажу, зростання професійної майстерності, самовдосконалення і розвиток. Це водночас сприяє посиленню мотивації праці, стимулює і підвищує ринкову цінність таких носіїв інтелектуального капіталу.

Однак, формування поколінь працівників, які б цілком відповідали сучасним вимогам щодо освітньо-професійної підготовки, є двосторонньо зумовленим процесом, в якому значущу роль покликані відігравати, як зацікавленість та ініціатива працівника, його індивідуально-досяжні установки та відповідно спрямовані зусилля, так і інвестиції (державні, приватні тощо) у довгостроковий розвиток людського капіталу, перебудова системи освіти і професійної підготовки, гуманізація праці і виробництва, створення для високоосвічених і професійних працівників відповідних умов і стимулів, комплекс яких забезпечує реалізацію основних складових концепції гідної праці. Адже працівники третього тисячоліття уособлюють когорти яких, для характерні не лише більш тривалий термін життя і праці, значний обсяг знань і різнобічні вміння, а й нові інтелектуальні потреби, вимоги до якості трудового життя, умов праці й творчості.

Література

1. Артеменко О. Праця в пошані, якщо вона гідна // Дзеркало тижня. – 2007. – № 12. – С. 12.
2. Маковецкая М.П. Достойный труд и повышение качества уровня жизни / М.П. Маковецкая // Вестник Московского университета МВД России. – 2008. – № 4. – С. – 73.
3. Попова И.П. Професионализм – путь к успеху // СОЦИС. – 2004. – № 3. – С. 50.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 33:502.7

Н. В. МЕЛЬНИЧУК

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто та узагальнено поняття екологічного менеджменту та системи екологічного менеджменту. Визначено переваги для підприємства в результаті впровадження системи екологічного менеджменту в ринкових умовах господарювання.

The concept of ecological management and system of ecological management is considered in the article and generalized. Certainly advantages for an enterprise as a result of introduction of the system of ecological management in the market conditions of menage.

Ключові слова: екологічний менеджмент, система екологічного менеджменту.

Вступ. Нераціональне та надмірне використання природних ресурсів, значне накопичення в навколишньому середовищі забруднюючих речовин привели до загострення глобальних екологічних проблем. Більшість країн світу інтенсивно шукає шляхи виходу з кризового становища, розробляючи відповідні програми поліпшення якості довкілля. Сьогодні понад 100 країн світу, у т.ч. і Україна, мають державні органи управління охороною навколишнього середовища. Реформування вітчизняної економічної системи і перехід до ринку повинні підвищити ефективність національної економіки і сприяти ліквідації субсидій на використання природних ресурсів, поліпшенню еколого-безпечного розвитку в державі завдяки застосуванню різних методів екологічного менеджменту й екоаудиту [1, с. 44].

Для кожної держави важливим є збереження, раціональне, ощадливе використання і відтворення природних ресурсів, вирішення протиріччя між розвитком потреб суспільства і можливостями природи. Ефективна політика ресурсозбереження в Україні може бути реалізована за умови існування економічного механізму регулювання ресурсозбереження, який повинен передбачати облік комплексного впливу економічних, екологічних та соціальних ефектів ресурсозбереження, які створюють умови зацікавленості ресурсозбереження для окремих господарюючих суб'єктів.

На сучасному етапі в розвинених країнах уже сформовано механізм управління ресурсозбереженням, який відповідає меті підвищення конкурентоспроможності та економічного росту. Складовими механізму управління ресурсозбереженням є правове регулювання, адміністративне управління, адміністративні інструменти, розвиток інфраструктури ресурсозбереження, інструменти соціального впливу, інструменти управління інформацією, економічні інструменти (права власності, ринкові права, фіскальні інструменти, система платежів, фінансові та цінові інструменти). В Україні більшість з перерахованих інструментів ще недостатньо розвинені.

Одним із невід'ємних елементів механізму управління ресурсозбереженням є адміністративне управління, яке може бути реалізоване через застосування таких адміністративних інструментів впливу як екологічне нормування, екологічна стандартизація, екологічна сертифікація, екологічний аудит та екологічний менеджмент.

В ринкових умовах господарювання управління набуває особливого значення, оскільки має забезпечувати взаємозв'язок внутрішніх ресурсів підприємства з зовнішнім середовищем. Саме управління підсилює конкурентоспроможність бізнесу та забезпечує інтеграцію економічних процесів на підприємстві. Екологічний менеджмент – це тип управління, принципово орієнтований на формування і розвиток екологічного виробництва та екологічної культури життєдіяльності людини. Тому, на сучасному етапі досить важливим та актуальним є питання застосування екологічного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень. Питання екологічного менеджменту розкриваються у працях таких вчених як Мельник Л.Г., Галушкіна Т.П., Харічков С.К., Юргутіс І.А., Синякевич І., Макарова Н.С. та ін.

Методика досліджень. Не зважаючи на те, що у роботах вище зазначених учених висвітлюються питання екологічного менеджменту, деякі аспекти застосування екологічного менеджменту все ж залишаються мало дослідженими та недостатньо висвітленими в економічній літературі. Сучасна екологічна ситуація потребує більш глибокого дослідження впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах України.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності екологічного менеджменту та системи екологічного менеджменту, визначення переваг для підприємства в результаті впровадження системи екологічного менеджменту в сучасних ринкових умовах господарювання.

Результати досліджень. Міжнародним інститутом ISO (The International Organization for Standardization) розроблені стандарти серії ISO 14000, що мають забезпечувати зменшення негативних впливів на навколишнє природне середовище на організаційному, національному та міжнародному рівнях. Міжнародні стандарти цієї серії, на відміну від інших природоохоронних стандартів, орієнтовані не тільки на кількісні параметри (обсяг викидів, концентрація шкідливих речовин тощо) і на технології, а на створення на підприємстві системи екологічного менеджменту, яка є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством.

Основним документом серії ISO 14000 є стандарт ISO 14001:2004 “Системи управління навколишнім середовищем – Вимоги і керування до застосування” може бути застосований до будь-якої організації будь-якої галузі промисловості. Даний стандарт оснований на двох принципах – постійне поліпшення і відповідність нормативним вимогам. Стандарт містить основні ключові елементи, які необхідні для ефективної системи екологічного менеджменту. В стандарті ISO 14001:2004 не висуваються кількісні вимоги до технічних параметрів або до екологічної ефективності підприємства. Основна вимога – керівництво підприємства повинно взяти на себе зобов'язання у відповідності зі своїми можливостями постійно покращувати екологічну ефективність підприємства. Для цього на підприємстві повинні бути виділені аспекти його діяльності, що впливають на навколишнє середовище, і побудована система управління такими аспектами. Система екологічного менеджменту дає можливість підприємству структурувати та об'єднати процеси, що направлена на досягнення постійного послідовного поліпшення, бажана ступінь якого визначається самим підприємством, враховуючи економічні та інші обставини [2].

У сучасній літературі поняття екологічного менеджменту переважно розглядається:

- як діяльність громадських екологічних організацій; як сукупність прийомів, методів і засобів управління природоохоронною діяльністю підприємства [3];
- як сукупність адміністративно-командних і ринкових важелів і стимулів, що забезпечують усвідомлену зацікавленість ресурсокористувачів у виборі найбільш ефективних управлінських рішень у сфері природокористування [4, с. 115];
- як система управління окремим природним комплексом, що підлягає особливій охороні; як частина загальної системи управління, яка включає організаційну структуру, діяльність з планування, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для формування, здійснення аналізу та актуалізації екологічної політики конкретної організації [5];
- як управління екологічними характеристиками конкретних суб'єктів екологічно небезпечної діяльності, джерел екологічної небезпеки або окремих природних комплексів [6];
- як система управління діяльністю підприємства (організації) в тих чи інших її формах, напрямках, сторонах і т.д., які прямо чи непрямо стосуються до взаємовідносин підприємства з навколишнім природним середовищем [7].

Зустрічаються поняття “екологічне управління” та “екологічний менеджмент”, які часто ототожнюють. Але в цих поняттях існують суттєві відмінності щодо суб'єктів екологічного управління та екологічного менеджменту, мотивації діяльності, ролі відповідальних осіб та їх відповідальність за результати діяльності.

За [8] можна виділити основні відмінності між поняттями екологічного управління та екологічного менеджменту. Для екологічного управління характерні наступні риси:

- здійснюється органами державної влади та економічними суб'єктами;
- обов'язкова діяльність;
- зовні мотивована діяльність, обумовлена вимогами природоохоронного законодавства;
- діяльність, що здійснюється в межах посадових зобов'язань та інструкцій;
- перевага процесу управління діяльністю над її результатом;
- первинність формалізації, консервативності та обмеженості;
- відносна легкість імітації та фальсифікації ефективної діяльності.

Від екологічного управління екологічний менеджмент відрізняють наступні характерні ознаки:

- здійснюється тільки економічними суб'єктами;
- ініціативна та добровільна діяльність;
- внутрішньо мотивована діяльність, обумовлена принципами екоефективності та екосправедливості;
- діяльність, що залежить від особистої зацікавленості менеджера в її кінцевих результатах і обумовлена його досвідом та кваліфікацією;
- перевага результатів менеджменту над процесами його досягнення, облік негативних результатів;
- первинність активності, необхідність пошуку нових можливостей, творчі аспекти;
- практична неможливість імітації та фальсифікації ефективної діяльності.

Таким чином, екологічне управління є обов'язкова діяльність, яка здійснюється державними органами та економічними суб'єктами і спрямовується в основному на дотримання вимог чинного природоохоронного законодавства, а екологічний менеджмент є внутрішньо мотивованою, добровільною діяльністю, яка здійснюється винятково економічними суб'єктами і залежить від особистої зацікавленості менеджера в її кінцевих результатах і обумовлена його кваліфікацією та досвідом.

В екологічному менеджменті основні цілі і відповідні критерії оцінки їх досягнення пов'язані з процесами постійного поліпшення й удосконалення. Послідовне, щорічне поліпшення має досягатися за всіма екологічно значимими аспектами діяльності економічних суб'єктів, де цього дійсно можна досягти. Подібне удосконалення практично неможливо імітувати і фальсифікувати, що в свою чергу, створює необхідну основу для оцінки екологічного благополуччя економічних суб'єктів. У такий спосіб ефективний екологічний менеджмент забезпечує підприємству кредит довіри у відносинах з усіма сторонами, зацікавленими в його діяльності. У цьому і полягає основна перевага екологічного менеджменту порівняно з традиційним екологічним управлінням [7, с. 606].

Екологічний менеджмент розширює межі та цілі управлінської діяльності. Він охоплює не тільки сферу господарської діяльності підприємства, а і навколишнє природне середовище. При цьому екологічні проблеми розглядаються в комплексі з іншими аспектами господарської діяльності. Метою екологічного менеджменту є зведення до мінімуму негативних впливів господарської діяльності на навколишнє природне середовище, а також досягнення високого рівня екологічної безпеки процесів виробництва продукції та надання послуг, пошук забезпечення найбільш конкурентоздатних рішень у сфері управління природоохоронною діяльністю.

Екологічний менеджмент призначений для досягнення конкретних природоохоронних цілей підприємства, серед яких виділяють попередження виникнення причин і усунення наслідків техногенних катастроф. Базовою моделлю організації екологічного менеджменту на підприємстві є система всеохоплюючого контролю якості.

Система екологічного менеджменту у відповідності з вимогами МС ISO 14001 – це система менеджменту, яка дозволяє встановити екологічні аспекти організації і їх вплив на навколишнє середовище, забезпечує порядок і послідовність вирішення підприємством екологічних проблем.

Системи екологічного менеджменту базуються на стандартах, які точно визначають процес досягнення безперервного поліпшення роботи по охороні навколишнього середовища та виконання вимог законодавства.

За [7] необхідними умовами організації системи екологічного менеджменту є розробка екологічної стратегії підприємства і доведення її до всіх співробітників, чітке визначення обов'язків управлінського персоналу, коректне визначення екологічних цілей і завдань, наявність плану досягнення поставлених цілей і завдань, створення служби моніторингу впливу підприємства на навколишнє середовище і змін у чинному законодавстві у сфері природокористування, функціонування системи контролю якості, регулярне проведення екологічного аудиту, а також підготовка освітньо-тренувальних екологічних програм для персоналу.

Основною метою будь-якої екологічної стратегії підприємства є захист і запобігання забрудненню навколишнього середовища, що створює передумову для стійкого соціально-економічного розвитку. Формування екологічної стратегії підприємства передбачає вдосконалення системи використання природних ресурсів, здійснення екологічного моніторингу та запобігання шкідливому впливу на довкілля, створення плану заходів щодо зниження хімічного і шумового забруднення виробничого середовища, а також забруднення повітряного і водного басейнів, розробку відповідного інструментарію реалізації запланованих заходів, підготовку програм екологічного навчання персоналу, організацію міжнародного співробітництва у сфері захисту навколишнього середовища. Розробка чіткої і деталізованої екологічної стратегії потрібна кожному підприємству.

В Україні на сьогодні близько 10 підприємств сертифіковано на відповідність ISO 14001. Це концерн "Стирол", "Люсент Технолоджі", "Кока-Кола", "Лукойл" тощо. Ці підприємства своєчасно усвідомили ті переваги, що дають системи управління. Крім цього, Європейська комісія та інші донори вже протягом 10 років запроваджують проекти і програми надання допомоги українським підприємствам щодо впровадження СЕМ. Проект TACIS (Упровадження стандартів екоменеджменту), що фінансується ЄС, теж має своєю метою впровадження СЕМ на підприємствах України. У ході проекту було відібрано вісім підприємств для впровадження СЕМ, п'ять із них уже активно її впроваджують. По закінченню проекту як мінімум два підприємства отримали сертифікати на відповідність ISO 14001. Результати цієї роботи вже очевидні. Так, на одному з пілотних підприємств було досягнуто зменшення використання води при виробництві продукції з 1200 л на 1 м² продукції до 50–70 л. Те саме стосується енергозбереження, використовуваної сировини тощо [7, с. 611–612].

Отже, можна виділити наступні переваги, які матиме підприємство в результаті розробки та впровадження системи екологічного менеджменту:

- скорочення споживання на одиницю продукції сировини, води, енергії;
- зменшення виробничих і експлуатаційних витрат;
- поліпшення якості продукції і виробничих процесів;
- забезпечення безперебійності виробництва;
- зменшення обсягу довгострокових зобов'язань підприємства щодо ліквідації збитку, нанесеного навколишньому середовищу;
- покращення умов праці, що веде до посилення мотивації персоналу;
- поліпшення іміджу підприємства, збільшення уваги зі сторони інвесторів;
- підприємства, що впровадили систему екологічного менеджменту, визnanoю на міжнародному рівні, більш конкурентоспроможні на ринку.

Висновки. На основі викладено матеріалу можна зробити висновки про те, що система екологічного менеджменту на підприємстві є природним продовженням контролю якості продукції і послуг. Систему екологічного менеджменту слід розглядати як процес, що дозволяє краще систематизувати пріоритети і проекти, а також ідентифікувати проблеми і можливі негативні впливи ще до їх прояву. Система екологічного менеджменту може сприяти зниженню плинності кадрів, удосконаленню системи добору нових співробітників, поліпшенню умов роботи. У результаті впровадження системи екологічного менеджменту забезпечується економічне використання сировини, матеріалів та енергоресурсів, зменшується негативний вплив на навколишнє середовище і, як наслідок, зменшуються екологічні платежі та штрафні санкції.

Вступивши до Світової організації торгівлі вітчизняні підприємства мають вживати заходи для підвищення своєї конкурентоспроможності. Привабливість підприємств та їх продукції для інвесторів та споживачів залежить від можливостей в сфері системи екологічного менеджменту та охорони навколишнього середовища. Зарубіжні банки та інвестори віддають перевагу тим підприємствам, які мають високі природоохоронні показники своєї діяльності. Тому впровадження системи екологічного менеджменту на сучасному етапі є своєрідною інвестицією в довгострову життєздатність підприємства. Сучасна екологічна ситуація зумовлює потребу подальших досліджень та розробки спільних програм у галузі раціонального використання природних ресурсів. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу повинно бути спрямованим на зменшення негативних наслідків від господарської діяльності підприємств для навколишнього середовища. Предметом подальших наукових досліджень буде механізм впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах України в ринкових умовах господарювання.

Література

1. Юргутіс І.А. Екологічний менеджмент і його вплив на поліпшення екологічної ситуації в Україні / І.А. Юргутіс // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 44–47.

2. http://www.citech.com.ua/what_is_ISO14001.html.
3. Синякевич И. Экономические инструменты экополитики: теория и практика / И. Синякевич // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 78–84.
4. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підручник. – Суми: Університетська книга, 2002. – 346 с.
5. Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх застосування: ДСТУ ISO 14001–97. – К.: Держстандарт України, 1997. – 227 с. – (Національні стандарти України).
6. Макарова Н.С. Економіка природокористування: навч. посібник / Макарова Н.С., Гармідер Л.Д., Михальчук Л.В. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 322 с.
7. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / Мельник Л.Г. та ін.; за заг. ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. – Суми: Університетська книга, 2007. – 759 с.
8. Галушкіна Т.П. Екологічний менеджмент в Україні / Т.П. Галушкіна // Экономика Украины. – 1999. – № 6. – С.78–83.

УДК 330.341.1

Н. Б. МІГАЙ

Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті визначено основні тенденції розвитку складових інноваційної системи Миколаївської області, обґрунтовано напрямки розвитку регіональної інноваційної системи на основі створення ефективних форм організації інноваційних процесів.

In article the basic tendencies of development of innovative system components of the Nikolaev region are defined, directions of development of regional innovative system on the basis of creation effective forms of innovative processes organisation are proved.

Ключові слова: регіон, інноваційна система, інноваційний потенціал, кластер.

В умовах глобалізації характерною рисою сучасного світового співтовариства є формування ефективної інноваційної економіки. Це вимагає перегляду і вибору стратегічних напрямків розвитку країни та її регіонів, удосконалення форм і методів використання економічних ресурсів, налагодження ефективної взаємодії у ланцюгу “наука–бізнес–влада–суспільство”. Для України, яка все ще перебуває в перехідному процесі від командно-адміністративної до ринкової економіки, значення інноваційної системи у розвитку ринкових відносин вже не викликає сумнівів, а є нагальною необхідністю. Адже у світі вже склалась передумова для розвитку шостого технологічного укладу (біотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, безвідходні екологічно чисті технології, кераміка нових поколінь, інтелектуальні продукти тощо), а в нашій країні домінує відтворення третього технологічного укладу (чорна металургія, електроенергетика, залізничний транспорт, споживання вугілля, універсальне машинобудування). Рівень підтримки науки і освіти в Україні давно вже не відповідає цілям інноваційного розвитку. Зокрема, затверджений у Законі України “Про наукову і науково-технічну діяльність” обсяг державних витрат на науку на рівні 1,7 % від ВВП не виконується. Так, у 2005 році витрати на науку становили 0,38 % ВВП, у 2006 р. – 0,4 %, у 2007 р. – 0,41 %, а у 2008 р. менше ніж 0,4 [5]. Закон України “Про інноваційну діяльність” не діє.

За необхідності подолання наслідків фінансово-економічної кризи та виходу на траєкторію економічного зростання особливої актуальності набувають питання пов’язані із пошуком шляхів створення регіональних інноваційних систем, що базуються на ефективних формах організації інноваційних процесів. Однією з таких форм є кластерні об’єднання, які формують специфічний економічний простір і виконують функції структурують елементів глобальної системи.

Серед вітчизняних вчених, що звертались до проблематики формування стратегій інноваційного розвитку регіону О. Амоша, Ю. Бажал, І. Брижань, М. Войнаренко, В. Геєць, М. Долішній, Б. Макогон, А. Коновалов, В. Нежиборець, В. Чевганова та ін. Проте, досі ще немає єдиного погляду та розробленого урядом дієвого механізму комплексних стратегій інноваційного розвитку регіонів.

Метою статті є аналіз стану інноваційної сфери Миколаївської області і обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку регіональної інноваційної системи на основі створення нових виробничих систем – кластерів.

Регіональна інноваційна система – це сукупність господарських суб’єктів, які в процесі взаємодії та співпраці відповідно до визначених пріоритетів забезпечують комплексність інноваційного розвитку регіону. Будь-яка ефективно функціонуюча регіональна інноваційна система включає наступні елементи: інноваційний потенціал, суб’єкти інноваційного процесу, інноваційна активність економічних агентів, регіональна інноваційна стратегія, інфраструктура інноваційної активності та має на меті створити зовнішні і внутрішні умови здійснення інноваційної діяльності. При цьому обов’язковою є наявність засобів і відповідного інструментарію, що включає нормативно-правові, інвестиційні, фінансово-кредитні, інформаційні та інфраструктурні інструменти.

Згідно із Законом України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, інноваційний потенціал являє собою “сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки”.

Характеризуючи кількісні параметри інноваційного потенціалу Миколаївської області необхідно звернути увагу на те, що при збільшенні кількості організацій, які здійснюють наукові дослідження і розробки за період із 1998 по 2008 роки на 34,2 %, позитивній динаміці докторів і кандидатів наук спостерігається суттєве зменшення науковців на 68,2 % (рис. 1, 2) [8].

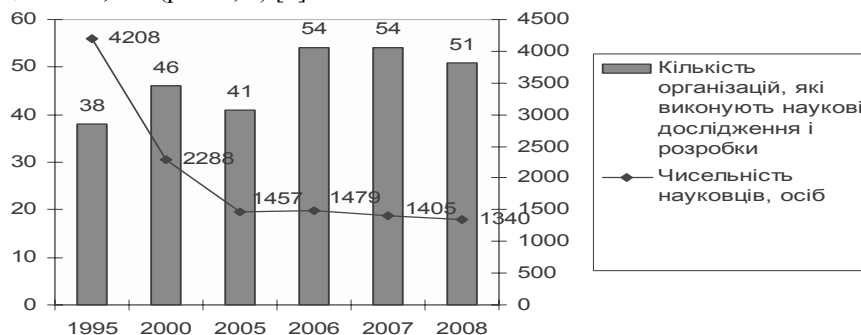


Рис. 1. Динаміка науковців та організацій, що виконують наукові дослідження у Миколаївській обл.

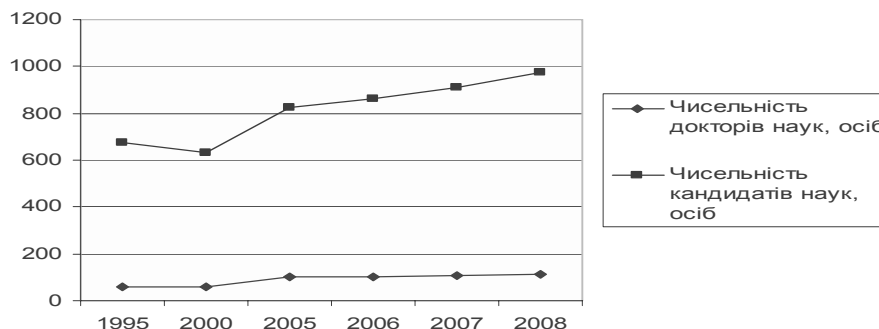


Рис. 2. Динаміка чисельності докторів та кандидатів наук у Миколаївській обл.

Суб'єктами інноваційного процесу є регіональні державні органи влади покликані створити особливий режим сприяння інноваційним процесам, підприємства і фірми як виробники готової продукції, так і ті, що виконують забезпечувальні функції, вищі навчальні заклади, що формують ринок перспективних кадрів, некомерційний сектор. При цьому кожен із учасників інноваційної системи відіграє важливу роль у забезпеченні її ефективності. Зокрема, роль бізнесу полягає в тому, що:

- підприємства мають визначати, купувати та просувати на ринок інтелектуальний потенціал, від якого залежить виробництво продукції та надання послуг;
- підприємства мають використовувати науковий та технічний потенціал університетів та дослідницьких організацій для досягнення комерційного успіху;
- майбутні підприємці мають здобути та засвоїти уміння керувати бізнесом та більш широке розуміння ризику;
- бізнес має заохочувати та підтримувати своїх робітників у постійному вдосконаленні їх кваліфікації.

Згідно статистичних даних у Миколаївській області у 2007 році нововведення здійснювали 26 промислових підприємств, якими освоєно виробництво 12-ти видів нової продукції. Частка інноваційно-активних підприємств за останні роки майже на змінювалась: у 2005 р. – 9,4 %, у 2006 р. – 9,6 %, у 2007 р. – 8,3 %, а у 2008 р. збільшилась до 13,5 %. По Україні в цілому цей показник у 2008 р. становив 13,0 %.

Найсприятливішими до нововведень були підприємства харчової промисловості, у якій питома вага інноваційно-активних підприємств становила третину від їхньої загальної кількості. Створенням та впровадженням нових технологічних процесів займалося 5 промислових підприємств. Нові технології придбали 4 підприємства (з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності тощо).

Інноваційна стратегія розвитку регіону – це погоджені концепція, програмні напрями, основні механізми та заходи органів влади, значної частини великих регіональних компаній, середнього і малого бізнесу, наукових, проектних та освітніх організацій, інфраструктури інновацій, що спрямовані на стійкий економічний розвиток регіону у середньо- та довгостроковій перспективі.

Роль державних органів влади наступна: здійснювати інвестиції у потенційні можливості з метою розвитку підприємств і стимулювання інновацій; прискорити співробітництво, що призведе до здобуття компаніями переваги над конкурентами; сприяти конкурентоспроможності шляхом відкриття та вдосконалення ринків.

Уряд має запроваджувати дослідження та інновації у тому ж обсязі, що і приватний сектор. Він має створити нові механізми для обміну досвідом і покращення практичної діяльності. Оскільки Уряду потрібно більше підприємців у бізнесі, йому також потрібно запроваджувати нові інновації у державному секторі. Дуже важливим є те, що для досягнення успіху у майбутньому уряд та бізнес мають працювати разом. Лише бізнес може надати процвітання та робочі місця. Уряд має знати коли йому слід втручатися, а коли – залишатися осторонь.

На даний момент у Миколаївській обл. розроблена, затверджена і втілюється в життя “Стратегія економічного і соціального розвитку на період до 2015 року”, в якій значну увагу приділено розвитку регіону на основі інтенсивного застосування інноваційних механізмів та формування інноваційної інфраструктури.

Треба відмітити, що позитивна тенденція активізації інноваційної діяльності в регіоні відбулася в рамках опрацювання та реалізації регіональної програми інноваційного розвитку Миколаївської обл. на період до 2020 року. В регіоні створено координаційну раду з питань регіонального розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, до складу якої увійшли представники місцевих органів влади, громадських організацій, ВНЗ, інноваційно-активних підприємств та установ області. З метою забезпечення інформаційно-аналітичної, методичної та організаційної підтримки інноваційного розвитку області у 2007 році створено державну бюджетну установу “Чорноморський регіональний центр інноваційного розвитку”. Отже, в регіоні ще тільки створюються передумови формування ефективної інноваційної системи. Причиною цього є наявність певних бар’єрів та перепон: низький обсяг фінансування на національному рівні; відсутність ефективної законодавчої бази та компетентних посередників трансферу технологій; відсутність налагодженого ланцюга всього інноваційного циклу.

Виходячи із зазначеного, у Миколаївській обл. необхідно використати наявні внутрішні ресурси та фактори, що дозволять підвищити конкурентоспроможність економіки регіону. Для цього автор пропонує розробити механізми формування кластерних об’єднань, які розглядаються сьогодні як нова виробнича інноваційна модель і дозволять забезпечити регіональну і національну конкурентоспроможність. В Україні інтерес до цієї моделі соціально-економічного розвитку за останнє десятиріччя збільшився, проте на державному рівні ще не створено законодавчої бази та дієвих механізмів сприяння цьому процесу. Найбільшу роль у процесі кластеризації сьогодні відіграє система Торгово-промислових палат, Союз економістів України та координаційні ради вже працюючих кластерів, серед яких “Поділля Перший” (м. Хмельницький), “Сузір’я” (м. Івано-Франківськ), “Аура” (м. Севастополь) та інші.

Таблиця 1

Класифікація кластерів*

Класифікаційна ознака	Вид кластерів
За територіальним поділом праці	– регіональні – створюються межах одного регіону і орієнтуються на географічну концентрацію взаємопов’язаних галузей; – національні – включають підприємства, організації та установи, розташовані у різних регіонах країни з орієнтацією на експорт; – міжнародні – створюються на основі використання дешевої робочої сили і природних ресурсів малорозвинених країн та імпорту технологій розвинених країн.
За галузевою належністю	– міжгалузеві – включають підприємства різних галузей; – галузеві – всі члени кластера належать до однієї галузі.
За структурою	– кластери, що складаються з малих і середніх підприємств; – кластери, у яких великі компанії формують ядро, навколо яких групуються малі фірми.
За характером зв’язків	– виробничі, створені на базі промислових підприємств, які майже не підтримують зв’язків із науково-дослідними організаціями; – науково-технічні – створюються навколо університетів або включають їх до свого складу; – змішані.
За рівнем взаємодії між членами кластера	– кластери з вільними відносинами в асоціації; – кластери з регламентованими відносинами між членами; – кластери із несистемними відносинами.
За кількістю членів кластера	– кластери, що включають не велике число учасників (до 20 членів); – кластери, що складаються із значного числа підприємств, організацій та установ (більше 20).

*Адаптовано за [7].

Як свідчить світовий досвід, приступаючи до створення кластерної моделі дуже важливо усвідомити зміст та структуру такої моделі, продумати умови та можливі загрози подальшого розвитку, а також необхідно провести ґрунтовну дослідницьку підготовку. Адже однією з основних проблем освоєння кластерної моделі є визначення багатьох різновидів кластерних зв'язків (табл. 1) та вибір найоптимальнішого варіанту для регіону, визначення схеми виробничих відносин, територіального розташування учасників, соціальних характеристик території, напрямів виробничих потоків тощо.

Висновки. Для забезпечення прискореного інноваційного розвитку та формування ефективної інноваційної системи необхідно:

- посилити інтенсивність роботи створених при Миколаївській облдержадміністрації підрозділів сприяння розвитку інноваційної, науково-технічної та підприємницької діяльності;
- розробити та затвердити механізми страхування ризиків інноваційної діяльності;
- визначити джерела фінансування інноваційної системи;
- сформувати мережу трансферних і консалтингових фірм інноваційної сфери;
- компаніям слід розпочати співробітництво із постачальниками, покупцями, школами та університетами та іншими організаціями для створення мереж та “кластерів майстерності” для здобуття переваги над конкурентами.

Кластеризація фірм дозволить створити локально-сконцентрований ринок праці, посилити процеси спеціалізації та розподілу праці між економічними суб'єктами, знизити вартість одиниці продукції, виготовленої спільними зусиллями, забезпечити інтеграцію в єдиній інноваційній системі “наука–бізнес–влада–суспільство”, оснований на комерціалізації знань та науково-технічних досягнень.

Література

1. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий и распространение передового опыта их создания в Украине // Принципи оцінки конкурентноздатності регіонів. – К.: Ін-т конкурентноздатності, 2004. – С. 59–70.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозування, Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Долішній М. Актуальні питання інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 12. – С. 20–22.
4. Макогон Б.П., Коновалов А.Ф. Региональные аспекты инновационной деятельности // <http://nich.dgtu.donetsk.ua>.
5. Національна стратегія розвитку “Україна-2015” // <http://kno.rada.gov.ua>
6. Нежиборець В. Проблеми розвитку та активізації інноваційної діяльності: регіональний аспект // <http://www.ndiiv.org.ua>.
7. Чевганова В., Брижань І. Кластери та їх економічне значення // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 35–41.
8. <http://www.stat.nk.ukrpack.net/>

УДК 351.862.003:620.91(045)

Х. С. МІТЮШКІНА

Маріупольський державний гуманітарний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН-ІМПОРТЕРІВ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

Запропонований у статті методичний підхід щодо оцінки рівня енергетичної безпеки країн в умовах залежності від імпорту енергоносіїв включає розподіл країн-імпортерів вуглеводної сировини на групи за рівнем соціально-економічного розвитку та ефективністю споживання енергетичних ресурсів, що дозволяє виявити залежність енергетичної безпеки від окремих факторів та оцінити ступень їх впливу в досліджуваних групах країн.

The methodical approach towards assessment of countries' energy security level in terms of dependence on power resources is offered in the article. This approach is based on grouping of countries which import power resources for the level of economic development and efficiency of power resources consumption, that allows to define factors and to estimate their influence on energy security in groups under consideration.

Ключові слова: енергетична безпека, енергоресурси, вуглеводна сировина, енергоефективність економіки, імпортна квота.

Постановка проблеми. Однією з основних тенденцій у розвитку світової системи є ріст її залежності від джерел дешевих мінерально-сировинних ресурсів. Звідси кризи, пов'язані з нестачею нафти й газу, посилення боротьби за енергоресурси, різкі коливання цін на них. У країнах-експортерах зростаючий експорт сиро-

вини, як правило, супроводжується різким зниженням обсягів його внутрішнього споживання, що не тільки підсилює диспропорції між виробництвом і внутрішнім споживанням, але й усе сильніше наближає структуру економіки до моделі експортно-сировинного типу. Експорт енергоресурсів, з одного боку, дозволяє країнам підтримати виробничі потужності, знизити соціальну напруженість у багатьох регіонах, наповнити бюджет, з іншого боку – експортна орієнтація найважливіших галузей і виробництв, що затягується на роки, позбавляє перспективи структурних перетворень в економіці й робить її ще більш залежною від світового ринку.

Тому, проблема забезпечення енергетичної безпеки є ключовою в сучасних дослідженнях міжнародної економіки, практично значимою і для країн експортерів вуглеводної сировини, і для країн, залежних від імпорту енергетичних ресурсів. Отже, якісне вдосконалення енергетичної безпеки, завдяки більш активному використанню потенціалів держави та нівелюванню внутрішніх та зовнішніх факторів негативного впливу на енергетичну безпеку – необхідна складова економічного і соціально-політичного розвитку країни.

Дослідженню питань енергетичної безпеки країн світу та напрямкам забезпечення глобальної енергобезпеки присвячено багато розробок та економічних досліджень. Зокрема, слід відзначити наукові роботи таких вітчизняних вчених, як О. Власюка, Д. Прейгера, І. Корнілова, Т. Мітрової, О. Амоші, Ю. Макогона, С. Пирожкова, В. Микитенко, А. Шевцова, Н. Земляного, В. Баранніка, Г. Черниченко та ін.

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо сучасних проблем забезпечення енергетичної безпеки країн світу, на додаткову увагу заслуговують методичні питання щодо удосконалення оцінки енергетичної безпеки країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку, об'єднаних проблемою недостатньої власної ресурсної бази та залежності від імпорту вуглеводної сировини.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів щодо оцінки стану енергетичної безпеки країн залежних від імпорту вуглеводної сировини.

Результати дослідження. Однією з важливих складових національної безпеки, необхідною умовою забезпечення сталого розвитку держави є енергетична безпека. Сучасна наукова література обґрунтовує декілька визначень поняття енергетичної безпеки, заснованих на кількох базових підходах, де енергетична безпека розглядається, як: стан захищеності громадян, суспільства, економіки від загроз незадовільного енергозабезпечення; стан захищеності інтересів в енергетичній сфері; стан систем енергозабезпечення в різних умовах; стабільність системи енергозабезпечення за дії дестабілізуючих чинників; енергетична незалежність [1]. Енергетичну безпеку можна трактувати і як властивість технічної безпеки систем енергетики. В той же час енергетична безпека, за її визначенням, повинна гарантувати захист особистості, суспільства, держави від дефіциту паливно-енергетичних ресурсів, тобто виступає як економічна, політична й філософська категорії [2]. Отже, розробка інструментарію оцінки рівня енергетичної безпеки країн-імпортерів енергетичних ресурсів ґрунтується на розумінні “енергетичної безпеки”, як здатності держави забезпечити потреби громадян, суспільства та країни в цілому економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами належної якості в звичайних умовах та під час дії дестабілізуючих факторів; а також її здатність запобігати погрозам порушення стабільності паливо- та енергопостачання.

Оцінка систем енергетичної безпеки країн світу базується на основних макроекономічних показниках, що характеризують енергоефективність економіки. Отже, для оцінювання і порівняльного аналізу розвитку енергетики міжнародна статистика [3, 4] використовує такі індикатори: енергоспоживання на душу населення E_n , енергоемність економіки E_e , ефективність використання енергоресурсів E_ϕ . Формули розрахунку цих індикаторів мають такий вигляд [формули (1)–(3)]:

$$\hat{A}_i = \sum \hat{A} / n, \quad (1)$$

$$E_{\hat{a}} = \sum \hat{A} / \hat{A}\hat{A}\hat{I}, \quad (2)$$

$$E_{\hat{o}} = \hat{A}\hat{A}\hat{I} / \sum \hat{A}, \quad (3)$$

де $\sum \hat{A}$ – сумарне споживання існуючого виду енергії; n – чисельність населення в країні; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни.

Вимірник енергетичної ефективності застосовується у формі як прямого, так і оберненого показника. Звісно, що процеси енергозбереження характеризуються зростанням прямого показника і зменшенням оберненого.

Вагомий вплив на енергобезпеку спричиняє імпорт енергетичних ресурсів. Усунення загрози того, що імпорт вуглеводної сировини перевищить критичну відмітку, або є мало диверсифікованим, в багатьох випадках трактується, як основний напрям досягнення енергетичної безпеки (незалежності). Відтак, до сукупності факторів, що характеризують енергобезпеку країн доцільно включити імпортну квоту [формула (4)]. Імпортна квота вказує на ступінь залежності економіки від імпорту енергоносіїв, і відповідно при зростанні прямого показника енергозалежність країни збільшується.

$$^2_e = \sum ^3 m\hat{A} / \hat{A}\hat{A}\hat{I} \cdot 100 \%, \quad (4)$$

де $\sum ^3 \hat{A}$ – сумарна кількість імпорту енергетичних ресурсів країни (нафта, природний газ, вугілля) приведена в тони умовного палива.

Отже, найбільш вразливими, з класичної точки зору, розуміння енергетичної безпеки, є країни-імпортери вуглеводної сировини. До цієї групи відноситься переважна більшість розвинутих країн, країн-членів Європейського співтовариства, країни, що розвиваються, за винятком членів ОПЕК, нові індустріальні країни та більшість країн з транзитивною економікою. Очевидним є різка диференціація країн, що позиціонуються на світовому енергоринку як імпортери, а відтак, імовірним є і різний ступень впливу факторів на загальний стан їх енергетичної безпеки.

Фактори впливу формуються виходячи із існуючих загроз енергетичній безпеці. З огляду на те, що вплив окремих факторів або загроз досить важко кількісно оцінити (соціально-політичні, техногенні, природні, управлінські) нами було використано економічні фактори зовнішнього та внутрішнього характеру. Отже, комплексний підхід щодо удосконалення оцінки рівня енергетичної безпеки країн залежних від імпорту енергетичних ресурсів включатиме всі основні показники економічного походження.

Найбільш показовими й найбільш впливовими на загальний стан енергобезпеки є такі економічні й зовнішньоекономічні загрози: неефективне використання паливних і матеріальних ресурсів, яке можна відобразити показником енергоємності ВВП; надмірно високі ціни на паливні й матеріальні ресурси; незбалансованість виробництва й споживання паливно-енергетичних ресурсів (в даному випадку доцільним буде застосування показників виробництва й споживання енергетичних ресурсів на душу населення); галузева спеціалізація країни, яку характеризує виробництво промислової продукції на душу населення, експорт на душу населення; критична залежність від імпорту паливних ресурсів, яку можна відобразити показником імпортової квоти.

Удосконалення оцінки енергетичної безпеки країн залежних від імпорту енергетичних ресурсів базуватиметься на врахуванні розбіжностей між країнами-імпортерами у рівні розвитку, споживанні енергетичних ресурсів та його ефективності.

Досить складно виділити єдиний показник, який би відображував стан енергетичної безпеки і відповідно не існує складових, що впливають на його варіацію. Одним з найважливіших показників, з точки зору розвитку економіки та енергетики країни є ефективність використання енергії [формула (3)]. Другим показовим показником вважається споживання енергетичних ресурсів на душу населення. На нашу думку, досить суттєвим є і загальний обсяг імпорту вуглеводної сировини, адже кошти на його оплату вилучаються з національної економіки, що впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Тому, в якості третього результативного показника ми пропонуємо використовувати імпортової квоти.

Отже, для аналізу енергобезпеки країн світу та дослідження впливу різних економічних показників на її рівень було використано інструменти багатофакторного аналізу, результатом якого стали отримані економічні моделі. Отримані результати було покладено в основу формування механізму забезпечення енергетичної безпеки країн залежних від імпорту вуглеводної сировини.

Основною передумовою застосування кореляційно-регресійного аналізу є наявність однорідної сукупності країн та відповідність нормальному закону розподілу країн. Для першої умови були розраховані коефіцієнти варіації ознак, що не повинні перевищувати 33 %. Для перевірки відповідності нормальному закону розподілу було використане правило "трьох сигм", згідно з яким максимальне і мінімальне значення ознак, що досліджуються, не повинні виходити за межі $\bar{y} \pm 3\sigma_y$ та $\bar{x} \pm 3\sigma_x$ [5]. За цими ознаками були сформовані однорідні сукупності країн за такими показниками: рівень розвитку, ВВП на душу населення, енергоємність ВВП та споживання енергетичних ресурсів на душу населення.

Перша група країн складають країни-імпортери з високим рівнем доходу. Це країни з розвинутою економікою, ВВП на душу населення в яких більш, ніж 25000 дол. США, енергоємність ВВП складає від 0,07 до 0,2 т на 1000 дол. (США, Франція, Німеччина, Японія, Італія, Данія, Фінляндія та інші).

До другої групи спочатку було віднесено країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, ВВП на душу населення в яких від 800 до 14000 дол. США, енергоємність ВВП складає від 0,2 до 1,35 т на 1000 дол. Але враховуючи велику диференціацію країн цієї групи за всіма показниками та з метою досягнення однорідності за окремими показниками країни розділено на дві підгрупи:

Відтак, друга група це країни-імпортери з середнім рівнем доходу, тобто країни в яких ВВП на душу населення в яких від 5000 до 20000 дол. США, енергоємність ВВП складає від 0,14 до 0,35 т на 1000 дол. (Португалія, Корея, Чехія, Польща, Туреччина, Бразилія, Аргентина та інші). До третьої групи увійшли країни-імпортери з низьким рівнем доходу, в яких ВВП на душу населення складає від 700 до 5000 дол. США, енергоємність ВВП варіюється від 0,4 до 1,5 т на 1000 дол. (Сербія, Білорусь, Україна, Китай, Грузія, Єгипет, Індія, Молдова та інші);

Кореляційно-регресійний аналіз передбачає виявлення результативної ознаки та сукупності факторних, що обумовлюватимуть зміну результативної ознаки. В якості результативної ознаки Y було вирішено використати такі фактори енергетичної безпеки, такі як: імпортової квота I_k ; енергоємність ВВП ($CONgdp$); споживання енергоресурсів на душу населення CON .

До системи факторних ознак x включено наступні: ВВП на душу населення GDP ; виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$; споживання ресурсів на душу населення CON ; імпорт енергоресурсів на душу населення IMP ; виробництво промислової продукції на душу населення $PRip$; експорт на душу населення EXP ; енергоємність ВВП ($CONgdp$).

Для оцінки тісноти зв'язку між показниками були розраховані коефіцієнти парної кореляції. Для встановлення парних залежностей між величиною результативних та факторних ознак були побудовані парні рівняння регресії як одиничні випадки прояву множинного зв'язку. На наступному етапі був проведений багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. Оскільки досліджувані фактори є незалежними, тобто не зв'язаними тісним зв'язком, їх можна одночасно включати до багатофакторної регресійної моделі. Результати моделювання представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння економетричних моделей залежності енергетичної безпеки від окремих факторів в країнах-імпортерах

Результативна ознака	Факторна ознака	Багатофакторна регресія
Країни-імпортери з високим рівнем доходу		
Імпортна квота I_k	ВВП на душу населення GDP . Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$. Імпорт енергоресурсів на душу населення IMP .	$I_k = 3,98 - 0,00009GDP - 0,025PRen + 0,002IMP$
Енергоємність ВВП $CONgdp$	Споживання ресурсів на душу населення CON . Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$.	$CONgdp = 0,036 + 0,0004PRen + 0,019CON$
Споживання енергоресурсів на душу населення CON	Енергоємність ВВП $CONgdp$. Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$.	$CON = 0,658 + 0,125PRen + 27,727CONgdp$
Країни-імпортери з середнім рівнем доходу		
Імпортна квота I_k	Споживання ресурсів на душу населення CON . Імпорт енергоресурсів на душу населення IMP . Експорт на душу населення EXP .	Гребнева регресія $I_k = 3,757 - 2,012CON + 0,0009IMP + 0,0006EXP$
Енергоємність ВВП $CONgdp$	Споживання ресурсів на душу населення CON . Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$. Експорт на душу населення EXP .	$CONgdp = 0,183 + 0,043PRen - 0,002CON + 0,000007EXP$
Споживання енергоресурсів на душу населення CON	ВВП на душу населення GDP . Імпорт енергоресурсів на душу населення IMP . Виробництво промислової продукції на душу населення $PRip$. Експорт на душу населення EXP . Імпортна квота I_k .	$CON = 0,503 + 0,041I_k - 0,0007IMP + 0,0002EXP - 0,0005GDP + 0,0003PRip$
Країни-імпортери з низьким рівнем доходу		
Імпортна квота I_k	Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$. Імпорт енергоресурсів на душу населення IMP . Енергоємність ВВП $CONgdp$.	$I_k = 2,926 - 4,06PRen + 10,214CONgdp + 0,015IMP$
Енергоємність ВВП $CONgdp$	Імпортна квота I_k .	$CONgdp = 0,315 + 0,066I_k - 0,002I_k^2$
Споживання енергоресурсів на душу населення CON	ВВП на душу населення GDP . Виробництво енергоресурсів на душу населення $PRen$. Імпорт енергоресурсів на душу населення IMP . Виробництво промислової продукції на душу населення $PRip$. Експорт на душу населення EXP .	Гребнева регресія $CON = 0,106 + 0,00004GDP + 0,002IMP + 0,001PRip + 0,0005EXP + 0,0275PRen$

Отже, після проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що для досліджуваних у моделі країн з різним рівнем розвитку та споживанням енергоресурсів, на енергобезпеку суттєвий вплив мають декілька показників (результативні фактори). Але всередині цих показників для країн з розвинутою економікою, країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою сукупність факторів та ступень їх впливу різняться досить сильно (табл. 1). Так, у групі промислово розвинених країн-імпортерів енергетичних ресурсів на зміну такої факторної ознаки, як імпортна квота, впливають зміни ВВП, виробництва енергоресурсів на душу населення та імпорт енергетичних ресурсів. В групі країн, з середнім рівнем доходу на зміну тієї ж результативної ознаки впливають інші чинники: споживання енергетичних ресурсів, імпорт ресурсів та експорт на душу населення. В країнах з низьким рівнем доходу імпортна квота змінюється під впливом виробництва власних енергетичних ресурсів, зміні обсягів імпорту енергетичної сировини та при зміні енергоємності ВВП.

Стосовно іншої результативної ознаки – енергоємності ВВП, слід зазначити наступне: країни з високим рівнем доходу пов'язують зміни енергоємності ВВП зі змінами виробництва та споживання енергоресурсів на душу населення. Енергоємність ВВП другої групи країн залежить від змін виробництва, споживання енергетичних ресурсів на душу населення та сукупного експорту продукції. Стосовно країн з низьким рівнем доходу слід зазначити, що 33 % зміни енергоємності ВВП визвано зміною обсягів імпорту енергоресурсів.

Третя результативна ознака – споживання енергетичних ресурсів на душу населення змінюється в розвинутих країнах під впливом змін виробництва енергоносіїв та енергоємності ВВП; в країнах зі середнім рівнем доходу – під впливом змін ВВП, імпорту енергоносіїв, виробництва промислової продукції та експорту країн; в країнах з низьким рівнем доходу – під впливом змін ВВП, виробництва та імпорту енергоносіїв, виробництва промислової продукції та експорту.

Висновки. Запропонований підхід до оцінки енергетичної безпеки дозволив виявити відмінності у впливі факторів на стан енергетичної безпеки в країнах-імпортерах енергоресурсів з різним рівнем соціально-економічного розвитку. Отримані результати можуть бути використані при формулюванні пріоритетних напрямів енергетичної політики країн залежних від імпорту вуглеводної сировини. В сучасних умовах розвитку процесів глобалізації країнам потрібні ефективні моделі енергетичної безпеки, що повинні враховувати не тільки національні особливості, але й бути здібними до інтеграції з аналогічними моделями інших країн.

Література

1. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г. Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 56–64.
2. Анализ тенденций изменения индикаторов энергетической безопасности Молдовы за 1990–2005 гг. [Електронний ресурс] / Е.В. Быкова // Проблемы региональной энергетики. – 2006. – № 1. – Режим доступу: http://ieasm.webart.md/contents_ru/?volume_id=3
3. Key world energy statistics 2009 [Електронний ресурс] / International energy agency. – Paris. – 2009. – 80 p. – Режим доступу: <http://www.worldenergyoutlook.org/>
4. BP Statistical Review of World Energy 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг: монография / А.В. Сидорова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 240 с.

УДК 336.144.2

М. О. ОГАНІСЯН

Кіровоградський національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ

Розглянуто сутність, роль, проблеми і перспективи розвитку фінансового планування на підприємстві. Запропоноване перспективне фінансове планування на підприємствах, що слід розцінювати як процес дослідження фінансових можливостей і прогнозування основних напрямів економічного і соціального розвитку на перспективу на засадах фінансової стабільності.

The essence, role, problems and prospects of financial planning business. Perspective on financial planning business that should be regarded as a process of research opportunities and financial forecasting major trends of economic and social development for the future based on financial stability.

Ключові слова: виробництво, ефективність, кошторис, підприємство, планування, прогнозування, реалізація, ресурси, ринок, розвиток, стабільність, управління, фінанси.

Вступ. В період реформування економіки України, її переходу до ринкових умов функціонування, існуючі підходи до планування в умовах командно-адміністративної системи втратили свою ефективність. Необхідно зауважити, що в перехідний період до ринкової економіки фінансовому плануванню не приділялась належна увага, недооцінювався розвиток багатокладної економіки, зростання конкурентного середовища, що у сукупності з глобальними кризовими явищами призвело до значного зменшення обсягів діяльності, зниження фондівіддачі і рентабельності основних фондів, власного і сукупного капіталу, послаблення фінансового стану суб'єктів підприємництва. Трансформація економіки країни у ринкову відбувалася з великими труднощами і втратами економічного і кадрового потенціалу.

На сучасному етапі ще залишаються до кінця не вирішеними проблеми збереження майна суб'єктів підприємництва, їх беззбиткової діяльності, самодостатності інвестиційних ресурсів, оптимізації структури активів, поповнення власних оборотних коштів, ефективності використання власного капіталу, підвищення соціального захисту працівників підприємств. Вирішенню цих проблем буде сприяти впровадження у життя стратегії розвитку підприємств, яка повинна стати важливою вихідною базою розробки перспективних і поточних планів економічного і соціального розвитку організацій і підприємств та їх складової – фінансового плану.

Планування є надзвичайно громіздким процесом, який вимагає не тільки значних витрат фінансових ресурсів та робочого часу, а й нормального функціонування економічної системи країни. Але планування, як важлива функція управління підприємством – об'єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на певний період, а також засобів, способів та умов їх досягнення. Саме планування об'єднує структурні підроз-

діли підприємства загальною метою діяльності, надає всім процесам однонаправленості та скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв'язувати різноманітні управлінські завдання. Це визначає необхідність та актуальність дослідження.

Дослідженню проблеми фінансового планування присвячені праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них відзначимо Акаєва Ш.М., Анташова В.А., Аптекаря С.С., Брюховецьку Н.Ю., Горемікіна В.А., Джона Ф. Берджека, Ковальова В.В., Омелянович Л.О., Павлову Л.Н., Поважного О.С., Поклонського Ф.Ю., Поукока М.А., Террі Діккі, Ушакову Н.М. Але, незважаючи на те, що у світовій практиці вироблені основні підходи до планування, ряд методологічних проблем до кінця не вирішені. Дане дослідження розглядає ряд проблем з теорії та практики управління фінансами підприємництва і робить спроби їх вирішення.

Актуальність дослідження обумовила необхідність розвитку даного наукового напрямку, удосконалення та доповнення існуючих теоретичних і методологічних положень, розробки конкретних механізмів і заходів, що стосуються адаптації фінансового планування для підприємництва.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи полягає в розробці науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління фінансами підприємництва через застосування оперативно-адаптивного фінансового планування. Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань:

- розкриття сутності фінансового планування як ключової функції управління підприємством;
- визначення ролі основних методів фінансового планування і прогнозування в управлінні бізнесом.

Виклад основного матеріалу. Фінансове планування – це процес визначення фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими і маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Фінансове планування на підприємстві – це планування його фінансових ресурсів і напрямків їх використання з метою забезпечення господарської діяльності підприємства.

Фінансовий план має сильний вплив на економіку підприємства. Це обумовлено цілим рядом обставин. По-перше, в фінансових планах відбувається співвідношення початкових витрат для здійснення діяльності з реальними можливостями, і в результаті корегування досягається матеріально-фінансова збалансованість. По-друге, статті фінансового плану пов'язані зі всіма економічними показниками роботи підприємства і з основними розділами підприємницького плану: виробництвом товарів та послуг, науково-технічним розвитком, удосконаленням виробництва та управління, підвищенням ефективності виробництва, капітальним будівництвом, економічним стимулюванням та іншими. Таким чином, фінансове планування може впливати на всі сторони діяльності господарюючого суб'єкта [2].

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками.

Методологія фінансового планування включає в себе організацію планування фінансів, що будується на визначених принципах науковості; комплексності; оптимальності.

Принцип науковості планування фінансів означає, що розрахунок планових показників повинен базуватись на аналізі звітних даних, на визначенні перспектив розвитку фінансових показників. Принцип комплексності планування фінансів передбачає, що показники фінансового плану повинні бути взаємопов'язаними між собою. Принцип оптимальності планування фінансів потребує найбільш раціонального використання капіталу і всіх фінансових ресурсів [2].

Головним інструментом фінансового планування є кошторисне планування (бюджетування).

Кошторис (бюджет) – це форма планового розрахунку, яка визначає докладну програму дій підприємства на майбутній період.

Основна мета складання кошторисів полягає у:

- узгодженні оперативних і перспективних планів;
- координації дій різних підрозділів підприємства;
- деталізації загальних цілей виробництва і доведенні їх до керівництва різноманітними центрами відповідальності;
- управлінні і контролі за виробництвом;
- стимулюванні ефективної роботи керівників і персоналу підприємства;
- визначенні майбутніх параметрів господарської діяльності;
- періодичному порівнянні поточних результатів діяльності з планом [3].

Останнім часом підприємства найчастіше застосовують систему бюджетного планування, яка впроваджується з метою економії фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат, більшої гнучкості в управлінні і контролі за собівартістю продукції, а також для підвищення точності планових показників.

Впровадження принципів бюджетування надає низку переваг:

– щомісячне планування бюджетів структурних підрозділів дає змогу одержати більш точні показники розмірів і структури затрат, ніж система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, і, відповідно, більш точне планове значення розміру прибутку;

– в межах затвердження місячних бюджетів структурним підрозділам буде надана більша самостійність у витрачанні економії по бюджету фонду оплати праці, що підвищує матеріальну зацікавленість працівників в успішному виконанні планових завдань;

– бюджетне планування дозволить здійснити режим економії фінансових ресурсів підприємства.

При розробці фінансового плану підприємства складаються наступні бюджети (кошториси): продажу; виробництва; прямих матеріальних затрат; витрат на оплату праці; непрямих загальнопромислових витрат; собівартості проданої продукції; поточних періодичних загальногосподарських витрат; прибутків та збитків; капітальних затрат; руху грошових коштів; статей активу і пасиву тощо.

При складанні кошторисів використовуються різноманітні методи: нормативний; розрахунково-аналітичний; балансовий; оптимізацій; моделювання.

Сутністю нормативного методу складання кошторису є розрахунок обсягу затрат і потреби в ресурсах шляхом множення норми витрат ресурсів на запланований обсяг економічного показника (реалізація, випуск продукції) [3].

Нормативний метод планування є найпростішим методом. Маючи норму (норматив) і об'ємний показник, можна легко розрахувати плановий показник (рис. 1).

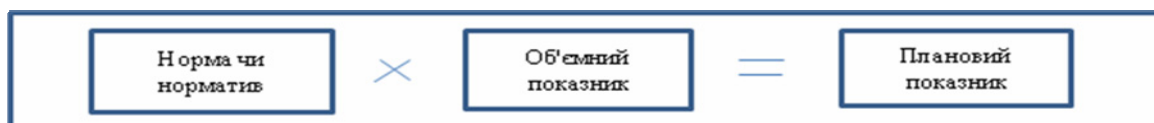


Рис. 1. Схема нормативного методу фінансового планування

Сутність розрахунково-аналітичного методу полягає в тому, що розраховується обсяг витрат і потреба в ресурсах шляхом множення середніх витрат на індекс їх зміни у запланованому періоді [3].

В основі цього методу лежить використання експертної оцінки (рис. 2).

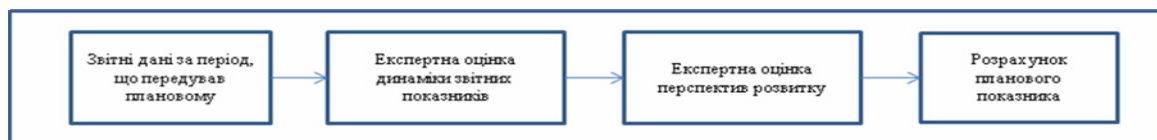


Рис. 2. Схема розрахунково-аналітичного методу фінансового планування

Експертна оцінка є результатом проведення експертизи, обробки і використання цього результату при обґрунтуванні значення імовірності. Прийняття експертної оцінки, це комплекс логічних і математично-статистичних методів і процедур, пов'язаних з діяльністю експерта по переробці інформації, необхідної для аналізу і прийняття рішень.

Сутністю балансового методу є узгодження обсягу затрат і джерел розширення ресурсів (доходів).

Балансовий метод застосовується передусім при плануванні розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, плануванні потреби в надходженні коштів до фонду накопичення, фонду споживання тощо.

Сутністю методу оптимізації при складанні кошторису є багатоваріантність. З декількох кошторисів обирається найкращий з точки зору мінімальних затрат чи максимального одержаного ефекту (результату), схема методу оптимізації наведена на (рис. 3).



Рис. 3. Схема методу оптимізації

Сутністю методу моделювання є аналіз функціональних зв'язків між різними елементами процесу виробництва. Наприклад, моделюється залежність прибутку від рівня затрат і обсягу реалізації продукції (виручки) [3].

Стратегічні напрями фінансово-економічного та інноваційного розвитку підприємств на період до 2015 р. передбачають:

– посилення планових та прогнозних основ розвитку (визначення системи цілей підприємств, засобів, можливостей, шляхів і ризиків досягнення цих цілей);

– напрями фінансової стабілізації (забезпечення ефективного використання наявних основних фондів, ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу на засадах самодостатності, позитивного балансу грошових потоків, платоспроможності, кредитоспроможності, ліквідності боргових зобов'язань, активне залучення банківських кредитів як для формування оборотних засобів, так на цілі реконструкції та технічного переоснащення підприємств, попередньо визначивши їх економічну ефективність і окупність);

– удосконалення фінансового аналізу, планування і прогнозування (всебічний аналіз фінансового стану і розробка кожним суб'єктом господарювання стратегії свого розвитку, у тому числі фінансової стратегії як невід'ємної її функціональної складової, бізнес-плану та її складової фінансового плану);

– покращення управління фінансами (підвищення уваги до процесів формування, розміщення і використання капіталу, аналізу і оцінки фінансових результатів діяльності, оцінки фінансового стану, вивчення чинників впливу на їх зміну, пошуку резервів та вжиття заходів підвищення прибутковості);

– активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності (збільшення припливу інвестицій має бути пріоритетним напрямом діяльності всіх суб'єктів господарювання, визначення необхідних інвестицій за всіма напрямками, формування джерел фінансування, створення умов та відповідного середовища для ефективного розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, формування конкурентного середовища шляхом постійних нововведень та цілеспрямованого нарощування інноваційного потенціалу) [1].

Таким чином, перспективне фінансове планування підприємств слід розцінювати як процес дослідження фінансових можливостей і прогнозування основних напрямів економічного і соціального розвитку на перспективу на засадах фінансової стабільності. Воно здійснюється з метою вироблення рекомендацій щодо основних напрямів господарсько-фінансової стабілізації та розвитку господарюючих суб'єктів на перспективу. Для цього ними обираються різноманітні варіанти і шляхи збільшення власного капіталу та найбільш ефективного його використання, які у систематизованому вигляді доводяться до підрозділів підприємств з тим, щоб вони обрали для себе оптимальні шляхи фінансово-господарської стабілізації та розвитку.

Слід зазначити, що в перспективному фінансовому плануванні провідна роль належить суб'єктам господарювання. Саме на них покладені функції розробки основних напрямів економічного і соціального розвитку, визначення джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів, удосконалення механізму управління фінансами, його швидкої адаптації у ринковому середовищі.

Поточний фінансовий план конкретизує завдання перспективного фінансового плану на певний відтинок часу (рік, квартал) з врахуванням конкретних умов, що склалися з тим, щоб забезпечити виконання перспективного фінансового плану.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансове планування являє собою багатосторонній, різноплановий управлінський процес, який є невід'ємною частиною менеджменту фірми. Фінансове планування необхідно для будь-якого підприємства: великому – тому що йому важко перебудуватися, потрібно розраховувати стратегію на роки; малому – тому що воно менш захищене від зовнішніх чинників: інфляції, економічних і політичних коливань. У цій ситуації величезне значення має досвід роботи в галузі фінансового планування.

Планування як важлива функція управління підприємством – об'єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на певний період, а також засобів, способів та умов їх досягнення. Саме планування об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою діяльності, надає всім процесам однонаправленості та координованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв'язувати різноманітні управлінські завдання.

Література

1. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посібник – Львів: Компакт – ЛІВ, 2005. – 312 с.
2. Ожерельєва І.Л. Фінансове планування в малому підприємстві: автореф. – Донецьк: 2005. – 19 с.
3. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: Центр навч. л-ри, 2002. – 496 с.

УДК 658.5

М. Д. ПЕЦКОВИЧ

Національний університет “Львівська політехніка”

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено проблему контролю на підприємстві, а саме поточного контролювання, його важливість та необхідність проведення. Описано компоненти поточного контролювання на підприємстві. Розглянуто поняття “система поточного контролювання” та його структура. Визначено та детально вивчено усі структурні компоненти системи поточного контролювання.

Problem of control at the enterprise are investigated, especially current controlling, its importance and necessity. Elements of current controlling at the enterprise are described. Concept "system of current controlling" and its structure are considered. All components of structure of "system of current controlling" are determined and studied in detail.

Ключові слова: контроль, контролювання, система поточного контролювання.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними завданнями.

Контролювання разом з плануванням, організуванням, мотивуванням та регулюванням складають п'ять загальних функцій менеджменту, які є рівноважливими та рівнозначними. Контролювання забезпечує отримання достовірної інформації про дійсний стан об'єкта та можливі відхилення від очікуваного результату.

Важливість контролю на підприємстві переоцінити важко. Особливо останнім часом, коли національна економіка в незадовільному стані, і всі коливання негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств. Якщо наслідки негативних впливів виявити вчасно, то і ліквідувати їх також підприємство зможе оперативніше. Але не тільки зовнішній вплив може бути негативним, внутрішнє середовище також впливає на діяльність підприємства. Контролювати роботу працівників підприємства також важливо, для того щоб уникнути зловживань, недоопрацювань тощо.

Ще однією причиною важливості контролювання є зацікавленість в ньому власників підприємства та інвесторів, які прагнуть володіти інформацією про усі сфери діяльності підприємства. Для цього інколи за бажанням власника створюють служби та відділи, основною функцією яких є здійснення контролювання кожного етапу виробництва продукції, кількості витрачених сировини та матеріалів, якості продукції тощо. Керівники та власники підприємств починають контролювання діяльності підприємства з моменту його створення та визначення цілей та стратегії.

Основна мета контролювання забезпечити прийняття оптимальних управлінських рішень, відповідно до них успішне виконання поставлених завдань, і усунення можливих недоліків. Завдання контролювання поділяються на конкретні та загальні. Відповідно конкретні завдання охоплюють тільки певну сторону діяльності об'єкта, а загальні – усю діяльність об'єкта контролювання. Основними завданнями контролювання є: визначення фактичного стану об'єкта чи його частини в даний момент часу; завчасне визначення місця та причин відхилень значень характеристик об'єкта від заданих (тих, що передбачались); збір, передача, обробка інформації про стан об'єкта; забезпечення стійкого стану об'єкта при досягненні критичних значень характеристик об'єкта [1, с. 396–397].

Контролювання за часом здійснення поділяють на попереднє, поточне та завершальне. Особливе зацікавлення викликає поточне контролювання, адже це контролювання, яке здійснюється в процесі роботи, під час проведення господарських операцій, на певних їх етапах, що дає змогу оперативніше реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть вплинути на результат діяльності підприємства. Якщо підійти до його здійснення без належної прискіпливості, то під час проведення завершального контролювання може виявитись, що отримані результати абсолютно не відповідають запланованим. А отже, це може привести до виникнення додаткових незапланованих витрат, що, як відомо, негативно впливає на діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми. Контролювання як функція менеджменту згадується і описується у чисельній навчальній літературі з менеджменту, подається класифікація контролю за різними ознаками, а отже розглядається і поточне контролювання. Як правило, науковцями не вивчається поточне контролювання так ґрунтовно як попереднє і завершальне, що зумовлює виникнення хибної думки, що воно є менш важливе. В таблиці 1 наведені трактування поточного контролю за різними авторами.

Таблиця 1

Трактування поняття "поточне контролювання"

Літературне джерело 1	Позиція автора 2
Гріфін Г., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.	Передбачає перевірку відповідності стандартів якості чи кількості продукції і/або послуги під час фактичного трансформційного процесу [2]
Діденко В.М. Менеджмент: Підручник. – К.: Кондор, 2008. – 584 с.	Здійснюється безпосередньо в ході провадження діяльності, виконання планів, під час здійснення фінансово-господарських операцій [3]
Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. Менеджмент: Навч. посібник. – К.: Алеута, КНТ, 2007. – 516 с.	Здійснюється безпосередньо у ході проведення робіт [1, с. 402]
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджменту / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.	Здійснюється безпосередньо в ході виконання робіт [4, с. 394]
Мошек Г.Є., Поканевич Ю.В., Соломко А.С., Семенчик А.В. Менеджмент: Навч. посібник / Заг. ред. канд. екон. наук, проф. Мошека Г.Є. – К.: Кондор, 2009. – 392 с.	Стратегічний і оперативний. Оперативний спрямовано на точну виробничу і господарську діяльність організації [5, с. 143]

1	2
Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Оленко І.П. Менеджмент: Підручник. – Х.: Інжек, 2005. – 456 с.	Проводиться безпосередньо в ході виконання робіт [6, с. 227]
Прокушев Е.Ф. Менеджмент первичного уровня. – М.: Дашков и К, 1999. – 320 с.	Здійнюється під час технологічного процесу за правильністю його виконання [7, с. 202].
Пушкар Р.М. Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 490 с.	Визначає стан об'єкта в процесі виконання операції [8, с. 239]
Романів Є.М. та ін. Контроль і ревізія. Навч. посібник. Норм.-практ. матер. – 3-є вид., перероб. і доп. – Львів: Нац. ун-т “Львівська політехніка” (ІВЦ “ІНТЕЛЕКТ+” Інституту післядипломної освіти), “Інтелект-Захід”, 2004. – 328 с.	Здійнюється в процесі виконання господарських операцій. Основними завданнями цього контролю є виявлення відхилень в процесі виконання операцій з метою вжиття необхідних заходів щодо усунення негативних факторів і закріплення позитивного досвіду [9, с. 13]
Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге, вип., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с.	Здійнюється в процесі роботи на певних її етапах [10, с. 293]
Хачванкян В.В. Менеджмент предприятия: Учеб. пособие. – К.: Знання, 2005. – 422 с.	Здійнюється безпосередньо в ході проведення робіт [11, с. 73]
Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник. Вид. 2-ге, випр. доп. – К.: Академвидав, 2007. – 576 с. (Альма-матер)	Здійнюють у процесі виробничо-господарської діяльності [12, с. 284]
Хомяков В.І. Менеджмент підприємства. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 434 с.	Здійнюється безпосередньо в процесі виконання робіт [13, с. 149]
Шатун В.Т. Основи менеджменту: Навч. посібник. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.	Здійнюється безпосередньо в ході виробничого процесу і ґрунтується на вимірі фактичних результатів діяльності й оперативному реагуванні керівництва на виникаючі відхилення [14]
Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, КОО, 2002. – 583 с.	Здійнюється в процесі проведення роботи безпосередньо менеджером (керівником) [15, с. 139]
Management control systems / Robert N. Anthony, Vijay Govindarajan. – 11th ed. p. cm. – McGraw-Hill/Irwin, 2004.	Здійнюється безпосередньо в ході виконання робіт [16]

Як видно з таблиці, усі автори одноставні у визначенні поняття поточний контроль. Але доцільніше вживати поняття “поточне контролювання”, адже контроль – це елемент управління, а контролювання – це вид управлінської діяльності, процес спрямований на оцінювання рівня виконання поставлених завдань і цілей. Поточне контролювання – це контролювання, яке здійснюється безпосередньо в процесі проведення робіт, виконання операцій на кожному їх етапі.

Мета дослідження. З огляду на результати аналізування літературних джерел за проблематикою цілком дослідження є уточнення поняття “система поточного контролювання”, а також виокремлення структурних елементів такої системи з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Основний матеріал дослідження. Поточне контролювання має дві складові – це спрямовуюче та фільтруюче контролювання. Спрямовуюче контролювання це безперервний процес, який триває від початку господарської операції до її завершення. Спостереження ведеться на всіх етапах здійснення операції для запобігання помилок та вчасному їх усуненні. Фільтруюче контролювання носить разовий характер, здійснюється для виявлення відхилень у ході господарської операції, при цьому до моменту коли ці відхилення не будуть усунені операція призупиняється [8, с. 239]. Поточне контролювання не проводиться буквально одночасно з виконанням робіт. Воно базується на вимірюванні фактичних результатів, отриманих після проведення роботи, спрямованої на досягнення бажаних цілей [4, с. 394].

Для більш повного розуміння суті поточного контролювання та його результативнішого проведення доцільно систематизувати цей процес, в результаті чого отримаємо поняття “система поточного контролювання”. Система поточного контролювання – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які працюють як єдине ціле, і кожен елемент вносить щось конкретне в унікальні характеристики цілого. Основними елементами системи поточного контролювання є: цілі, суб'єкти, об'єкт, засоби здійснення, методи, методики, стандарти, норми і нормативи, критерії, інформаційні зв'язки. Схематично систему поточного контролювання зображено на рис. 1.

Цілі системи – те, для чого система створена, для досягнення чого вона функціонує. Основною ціллю системи поточного контролювання є здійснення процесу контролювання безпосередньо під час виконання робіт, а саме: відображення реального стану об'єкта, виявлення можливих недоліків та помилок, для їх оперативного усунення, наприклад, виявлення браку продукції на етапі її виготовлення, витрачання матеріалів та сировини для виготовлення продукції на кожному етапі тощо. Цілі системи визначаються залежно від функціонального призначення та сфери діяльності.

Система поточного контролювання

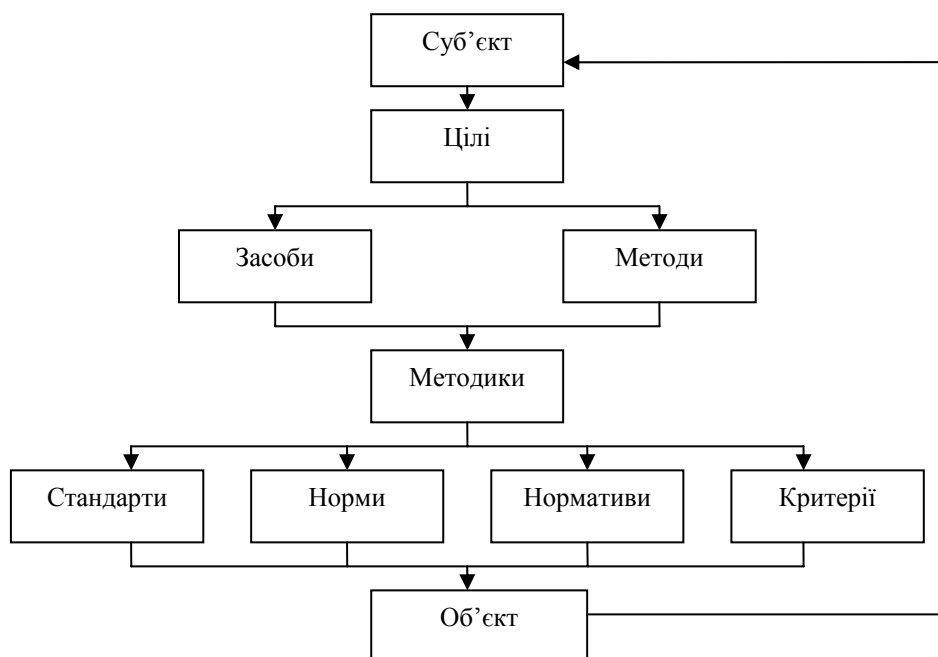


Рис. 1. Модель системи поточного контролювання

Об'єкт – це те, що контролюють: процес виготовлення продукції на кожному його етапі, витрати сировини і матеріалів при виготовленні продукції, виявлення браку та недоліків продукції тощо. Суб'єкти – це ті, хто контролюють. Суб'єктами є працівники підприємства, ними можуть бути менеджери різних рівнів управління (для невеликих за розмірами підприємств), а також може бути створена служба внутрішнього контролю, але це актуально лише для великих підприємств.

Засоби контролю – це те, за допомогою чого контролюють. Вибір засобів залежить від обраного методу контролювання. Наприклад, для зважування необхідні ваги, для перерахунку і визначення кількості – обчислювальна техніка, для контролювання якості продукції під час її виробництва – прилади, які допоможуть виявити брак чи невідповідність даної продукції стандартам тощо.

“Метод – це спосіб дослідження, який визначає підхід до об'єктів, що вивчаються, шлях наукового пізнання та встановлення істини” [17, с. 27]. Методи контролю обирають залежно від встановлених цілей та об'єктів, наприклад: синтез, аналіз, методи дедукції та індукції тощо.

Методики визначають, як саме здійснюється контролювання, хід роботи. Методики розробляють для кожного методу, який використовують у процесі контролювання діяльності підприємства. У ході розробки методик встановлюються стандарти, норми та нормативи, критерії. Це робиться для того, щоб на кожному етапі здійснення операції було можливим порівняння отриманого результату з очікуваним, і таким чином для вчасного виявлення відхилень.

Норми і нормативи – це економічні показники, які застосовують для централізованого управління господарською діяльністю підприємств; мають особливе значення для контролю. Критерій – підстава для оцінки, визначення або класифікації. Стандарт – прийнята єдина типова форма організації, проведення, здійснення операцій, робіт. Стандарти, норми та нормативи, критерії розробляються та встановлюються на кожному підприємстві, відповідно до того який результат бажають отримати.

Ще однією складовою системи поточного контролювання є інформаційні зв'язки. Це шляхи якими інформація подається від об'єкта контролювання до суб'єктів і навпаки. Зв'язки є одним з найважливіших елементів системи поточного контролювання, адже вчасно отримати інформацію означає вчасно усунути недоліки і запобігти їм у майбутньому.

Розглянута система поточного контролювання дозволить зробити процес поточного контролювання діяльності підприємства більш ефективним. Адже, визначено що повинен робити кожен учасник цього процесу, встановлено стандарти і норми бажаних результатів і, що найважливіше, сформульовано основні цілі, яких потрібно досягти. Тому при виявленні відхилень або недоліків, їх можна вчасно усунути, а також отримати інформацію про причини їх виникнення, для запобігання у майбутньому.

Висновки. Незважаючи на те, що в літературі поточному контролюванню приділяється небагато уваги, для практиків він є дуже важливим. Оскільки він дає змогу менеджерам виявити причини проблем, недоліків та відхилень, то його використовують частіше ніж інші.

Для ефективнішого здійснення поточного контролювання доцільно цей процес систематизувати. Система поточного контролювання – це сукупність взаємопов'язаних елементів: цілі, суб'єкти, об'єкти, методи, засоби, методики, стандарти, норми, нормативи та критерії, інформаційні зв'язки, – які діють як єдине ціле для здійснення контролювання безпосередньо в ході проведення робіт, виконання операцій.

Сформована система поточного контролювання спрощує роботу менеджерів усіх рівнів, оскільки визначає їх функціональні обов'язки та запобігає проведенню подвійного контролювання на одній ділянці і упушення на іншій. Залежно від функціонального призначення, рівня управління, сфер діяльності тощо, можна виокремити різні системи поточного контролювання. Структура та структурні елементи системи є сталими, різняться тільки їх наповнення. Це питання є ще недостатньо вивченим і потребує подальшого дослідження.

Література

1. Дідковська Л.Г. Менеджмент: навч. посібник / Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. – К.: Алерта, КНТ, 2007. – 516 с.
2. Гріфін Г., Яцура В. Основи менеджменту: підручник / Гріфін Г., Яцура В.; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
3. Діденко В.М. Менеджмент: підручник / Діденко В.М. – К.: Кондор, 2008. – 584 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
5. Мошек Г.С. Менеджмент. навч. посібник / Мошек Г.С., Поканєвич Ю.В., Соломко А.С., Семенчик А.В. / За ред. Мошека Г.С. – К.: Кондор, 2009. – 392 с.
6. Пилипенко А.А. Менеджмент: підручник / Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Оленко І.П. – Х.: Інжек, 2005. – 456 с.
7. Прокушев Е.Ф. Менеджмент первичного уровня / Прокушев Е.Ф. – М.: Дашков и К, 1999. – 320 с.
8. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: підручник / Пушкар Р.М., Тарнавська Н.П. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 490 с.
9. Романів Є.М. Контроль і ревізія. навч. посібник. Норм.-практ. матеріали / Романів Є.М., Хом'як Р.Л., Мороз А.С. – 3-є вид., перероб. і доп. – Львів: Нац. ун-т “Львівська політехніка”, Інтеллект-Захід, 2004. – 328 с.
10. Стадник В.В. Менеджмент: підручник / Стадник В.В., Йохна М.А. – Вид. 2-ге, вип., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с.
11. Хачванкян В.В. Менеджмент предприятия: учеб. пособие / Хачванкян В.В. – К.: Знання, 2005. – 422 с.
12. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Хміль Ф.І. – Вид 2-ге, випр. доп. – К.: Академвидав, 2007. – 576 с.
13. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства / Хомяков В.І. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 434 с.
14. Шатун В.Т. Основи менеджменту: навч. посібник / Шатун В.Т. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
15. Шегда А.В. Менеджмент: навч. посібник / Шегда А.В. – К.: Знання, КОО, 2002. – 583 с.
16. Robert N. Anthony. Management control systems / Robert N. Anthony, Vijay Govindarajan. – NY: McGraw-Hill/Irwin, 2004.
17. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: підручник / Усач Б.Ф. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 253 с.

УДК 338.48

И. М. ПИСАРЕВСКИЙ, И. Л. ПОЛЧАНИНОВА

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ГОРОДА

В статье изложен современный подход к применению кластерной методологии в сфере организации гостиничного хозяйства. Приведены сведения о ситуации и динамики сектора гостиничных услуг в Харьковском регионе, разработаны задачи участия ассоциаций в развитии гостиничного хозяйства, определены особенности подключения малых гостиниц к общей стратегии реорганизации гостиничного хозяйства.

In offered article the modern approach to application to cluster methodology in sphere of the organization of a hotel facility is stated. Data on a situation and dynamics of sector of hotel services in the Kharkov region are brought, problems of participation of associations in development of a hotel facilities are developed, features of connection of small hotels to the general strategy of reorganization of a hotel facility are certain.

Ключевые слова: гостиничные услуги, управление, кластеризация, процессный менеджмент, ассоциация.

Введение. Развитие гостиничного сектора в Украине проходит замедленными темпами в силу ряда причин: влияния кризисной ситуации, политической нестабильности, слабой государственной поддержки, недо-

использования возможностей стратегического менеджмента и др. О проблемах в секторе гостиничных услуг вспоминают только тогда, когда ожидаются неординарные события, такие как очередное заседание банка ЕБР (1998 г.), Евровидение (2005 г.), финальная часть чемпионата Европы по футболу (2012 г.).

Но таких разовых неординарных событий, как и решений в каждом конкретном случае, явно недостаточно для качественного изменения ситуации в гостиничном хозяйстве. К проблемным факторам можно отнести и неразвитость научной базы проведения реформ, инновационной политики и др. В связи с этим весьма актуальной является выработка принципиально новых подходов к развитию регионального гостиничного хозяйства с использованием новых организационных форм и методов управления.

Одной из проверенных за рубежом и действительно эффективных форм экономического управления структурными группами объектов является кластерная методология. В развитых странах с рыночной экономикой кластеры регионального типа создавались десятилетиями. Ядром кластера выступали сильные предприятия, с квалифицированным менеджментом и высоким уровнем корпоративной культуры. Включение в кластер разномасштабных предприятий способствовало передачи опыта менеджмента и корпоративной культуры базисного предприятия – ядра кластера. Крупные предприятия в условиях кластера расширяют горизонт своих рыночных возможностей и укрепляют существующий потенциал. Малые и средние предприятия усиливают свою конкурентоспособность и положение на рынках. При этом, одной из задач создания кластеров с участием в т.ч. малых и средних предприятий в гостиничном хозяйстве, является приспособление их к непрерывным изменениям конкурентной среды, рыночного спроса, инвестиционного климата.

Целью статьи является раскрытие подходов и методов к кластеризации объектов гостиничного хозяйства с учетом особенностей региональной политики в этом секторе услуг.

Основной раздел. В [1] М.Э. Портер представляет кластер как “группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга”. Следует отметить, что “общность деятельности” обуславливается совпадением экономических интересов предприятий и сглаживанием противоречий.

Кластеры, в т.ч. с предприятиями малого и среднего бизнеса в сфере гостиничного бизнеса могут образовываться на основе самоорганизации в результате естественной интеграции и кооперации производства или при помощи стратегического планирования, осуществляемого региональными и муниципальными властями.

Предприятия – потенциальные участники возможного кластера нередко производят сходные или сопутствующие виды товаров (услуг) и являются конкурентными по отношению друг к другу на товарных рынках, а самоорганизация предпринимателей в этом случае, как правило, осуществляется по инициативе предпринимателя-лидера. В этой связи у предпринимателей вполне обоснованно возникает опасение потери собственного бизнеса при вхождении в кластер и это придает особую роль механизму согласования условий и взаимодействий.

Большие гарантии соблюдения взаимных обязательств достигаются при условии, когда в этом процессе участвуют региональные органы власти. Администрации регионов и муниципальных образований составляют прогнозы формирования кластеров с учетом пространственного размещения и специализации гостиничных предприятий и организуют деловые контакты между предпринимателями. Такая организационная работа также будет способствовать укреплению доверия между вероятными участниками кластера.

Достаточно сложным моментом создания кластера на начальной стадии является достижение договоренности между предпринимателями по формированию его активов и “правил игры”. Объединительными факторами экономических интересов создания кластера выступают договоренности по проведению единой ценовой политики на товарном рынке, расширению объема производства товаров и услуг его участниками, проведению единой маркетинговой политики, совместному планированию внедрения инновационных технологий, обслуживания, снабжения и др.

Кластеризация гостиничного хозяйства в регионах страны и городах тесно связана с процессным подходом к менеджменту. Переход к процессному подходу в менеджменте отражает стремление заинтересованных участников интегрировать все виды деятельности по решению управленческих задач в единую цепочку, разорванную в результате “чрезмерного увлечения” функциональным подходом, при котором функциональные команды работают вне связи друг с другом [2]. При процессном подходе внимание фокусируется на взаимосвязанности отдельных действий, каждое из которых в свою очередь является процессом. Таким образом, управление в кластере представляется как динамический процесс, изменяющийся в пространстве и времени, но сохраняющий логистическую и сетевую связь между звеньями кластера, намеренными сообща выполнять принятую миссию, т.е. решать задачи группы предприятий в целом.

Менеджеры, чья работа состоит в организации и руководстве усилиями всего персонала для достижения целей, обеспечивают условия для производительного и эффективного труда занятых в организации работников и получение конечных социальных и экономических результатов. Поскольку менеджмент – это еще и умение добиваться поставленных целей, используя интеллект и мотивы поведения людей, то в кластере усиливается внимание к таким факторам, как организационная культура (корпоративная культура), участие сотрудников в распределении прибыли, в принятии решений, в выборе и поддержке стиля руководства.

Проведенные исследования показали, что развитие гостиничного хозяйства регионов и городов целесообразно осуществлять на основе применения технологии “Форсайт”, с участием соответствующих институтов: муниципального управления, гостиничных предприятий, предприятий сферы услуг, научных организаций и ученых.

В частности, в Харьковском регионе сектор гостиничных услуг может быть охарактеризован следующим образом. Динамика состояния его предприятий (в оценках количества объектов, вместимости, уровня доходов – показана в табл. 1.) свидетельствует о крайне небольшом приросте его потенциала при существенном увеличении в 2007–2008 гг. доходов от эксплуатации. В этих же годах осуществлен ввод новых объектов на сумму около 40 млн грн. В 2008 г. в развитие гостиничного бизнеса было направлено 68,2 млн грн, главным образом в наращивание основных фондов. В 2008 г. услугами гостиничных предприятий Харьковского региона воспользовались 179,3 тыс. чел., при этом поток иностранных граждан увеличился за год на 18,8 %. Обслуживает сектор гостиничных услуг 1514 чел. Основные объекты сконцентрированы в г. Харькове (85,9 % от общего количества подразделений сферы сервиса). В последние годы заметное конкурентное влияние на гостиничный бизнес оказывают физические лица – предприниматели (91 ед.) с доходом в 17, 6 млн грн [3].

Таблица 1

Динамика состояния предприятий гостиничного хозяйства Харьковского региона

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<i>Харьковская обл.</i>					
Количество предприятия, ед.	48	51	48	48	50
Единовременная вместимость, мест	3620	3467	3463	3360	3261
Доходы от эксплуатации, тыс. грн	35822,8	43507,3	83849,4	84084,2	103923,0
Затраты по эксплуатации, тыс. грн	26450,1	29972,0	44650,7	72358,4	91146,5
<i>г. Харьков</i>					
Количество предприятия, ед.	21	25	25	28	31
Единовременная вместимость, мест	2727	2663	2749	2682	2596
Доходы от эксплуатации, тыс. грн	34046,3	41665,5	81377,7	80349,2	99949,4
Затраты по эксплуатации, тыс. грн	24684,0	28127,7	42169,0	69059,7	87395,0

В проведенном исследовании по Харьковскому региону представлен большой объем разнообразной информации (распределение по уровню категории, емкости номерного фонда, количеству гостей, коэффициенту загрузки и др.). Сложно утверждать, что такой классический анализ дает всю необходимую информацию для формирования кластеров, но он, следует признать, вполне пригоден для проведения политики формирования кластеров. На полученных данных отрабатываются типовые модели и базовые группы будущих кластеров. В г. Харькове реально уже можно в ближайшее время создать кластеры трех типов:

- группы малых гостиниц;
- лидер и его сеть;
- специальные кластеры (куда, к примеру, могут войти предприятия типа общежитий, турбаз, кемпингов, хостелов).

При создании кластеров учитывались сложившиеся хозяйственные связи между гостиничными предприятиями и смежниками, а также провести подготовительную работу, включив в нее:

- создание структурного ядра по формированию кластерных моделей;
- проведение маркетинговой работы;
- разработку политики и стратегии в области качества предоставляемых услуг;
- разработку информационной системы и механизмов внутренней экономической политики;
- определение порядка рабочих процедур взаимодействия предприятий, изъявивших желание войти в гостиничный кластер, в т.ч. внутренних стандартов.

Полезную организационно-методическую поддержку формированию кластеров оказывает “Ассоциация малых гостиниц и апартаментов Украины”, объединяющая около 50 предприятий [4]. Эта общественная организация может рассматриваться как прообраз будущего кластера или, скорее, протокластера. Ее особая роль в том, что в соответствии со статусом общественные организации занимают особое место в развитии диалога между бизнесом и властью, что подчеркивается у многих признанных теоретиков кластерного подхода в экономике. Так, в своих работах известный экономист XIX века Альфред Маршал писал, что значительную роль в кластеризации играют ассоциации предпринимателей [5] (например, как это было в Италии и ряде других европейских стран).

История создания ВОО “Ассоциация малых гостиниц и апартаментов Украины”, ее трехлетняя деятельность, и анализ ее структуры позволяет выделить ряд признаков объединительно-защитной функции таких ассоциаций, в т.ч.:

- стремление к созданию сетевой формы организации по горизонтальному и географическому признакам;
- проведение диалога с властными структурами;
- продуцирование инициатив по развитию сегмента малых гостиниц.
- стремление к обеспечению и поддержке конкурентоспособных предприятий.

Комплекс задач ВОО “Ассоциация малых гостиниц и апартаментов Украины” представлен на рис. 1.

Выполнение отмеченных задач позволит осуществить качественный переход в уровне конкурентоспособности гостиниц, в т.ч. и малых, сделав их менее чувствительными к повышению конкуренции, вызванной с приходом сетевого гостиничного бизнеса в Украину.

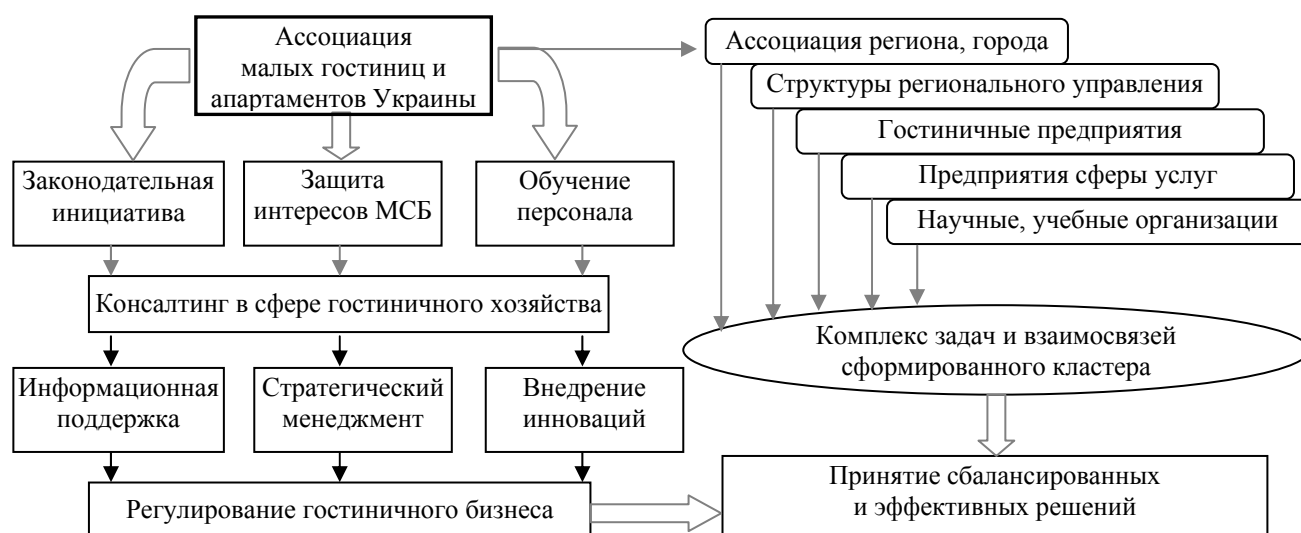


Рис. 1. Задачи ВОО “Ассоциация малых гостиниц и апартаментов Украины” и ее участие в создании кластеров

Выводы. На основе выполненных разработок, оценок и расчетов доказана эффективность создания кластеров в гостиничном хозяйстве города. С использованием аналитических оценок и стратегических разработок формируются последовательность действий по распределению наиболее значимых ресурсов конкретного региона, направляемых на достижение поставленных целей.

Кластеризация может рассматриваться как фактор стабилизации и устойчивого развития экономики региона, так как основной результат сводится не к формальной реорганизации, а к получению эффекта синергии взаимодействий.

Литература

1. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2004. – 408 с, ил. – (Сер. “Практический менеджмент”).
3. Про роботу готелів та інших місць для короткотермінового проживання Харківської області у 2008 р.: стат. зб. [за ред. Н.В. Бондаренко] – Х.: Головне управління статистики у Харк. обл., 2009. – 41 с.
4. Про асоціацію малих готелів та апартаментів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smallhotels.com.ua>
5. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с. – (Сер.: Антология экономической мысли).

УДК 65.388.681

С. Н. ПИСАРЮК

Севастопольский национальный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

Формулируются основные положения исследованной и разработанной организационной системы программно-целевого управления экономической эффективностью операционной деятельности, как методологического инструмента обеспечения устойчивой конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса.

Substantive provisions of the investigated and developed organizational system of a programmno-goals management by economic efficiency of operational activity, as methodological tool of maintenance of competitiveness of the enterprises of small and average business are formulated.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, качество, целевое управление, программа.

Введение. Глобализация рыночной среды, вхождение Украины в ВТО, усиление кризисных явлений, все эти особенности текущего периода выдвигают на передний план проблему изыскания и освоения отечественным менеджментом эффективных форм, методов и средств управления конкурентоспособностью биз-

нес-деятельности предприятий. Главным фактором достижения и удержания необходимого уровня конкурентоспособности бизнес-предприятий в условиях возрастающей конкурентности и динамики изменений внешней среды является – обеспечение устойчивой экономической эффективности операционной бизнес-деятельности на уровне не ниже (а лучше – выше) достигнутого конкурентами.

Основной раздел. Существуют разные подходы к обеспечению эффективности деятельности предприятий, но именно метод программно-целевого управления является весьма продуктивным, так как носит комплексный характер. Программно-целевое планирование и управление уже длительный период успешно применяются на макроуровне при формировании государственных и региональных программ, а также – на отраслевом уровне (особенно в ракетно-космической отрасли). Однако на микроуровне и, особенно, – на уровне предприятий малого и среднего бизнеса, – этот подход применяется пока редко, хотя весьма продуктивные целевые методы управления, в принципе, новыми не являются. Развитие этих принципов относится к 1980-м годам, в качестве реакции на ограниченность “традиционных” систем управления. Впоследствии было признано, что целевой подход не является альтернативой другим методам, а органично дополняет их для решения определенного круга задач (как правило, долгосрочного характера). В нашем же случае была поставлена задача – провести исследования и методические разработки, которые позволят применять этот подход к управлению экономической эффективностью операционной бизнес-деятельности, и тем самым адаптировать эту методологию применительно к процессу управления конкурентоспособностью бизнеса.

Для этого потребовалось, опираясь на теоретические основы и принципы программно-целевого подхода, разработать и экспериментально отработать конкретные методики его практической реализации в рамках организационной системы управления эффективностью операционной бизнес-деятельности. Разработка таких методик, в данном случае, как раз и осуществлялась путем адаптации существующей методологии целевого формирования и реализации программ к процессу разработки и реализации целевых Программ организационно-технических мероприятий (ОТМ), служащих действенным инструментом управления эффективностью операционной бизнес-деятельности, как главным фактором обеспечения устойчивой конкурентоспособности.

Экономическое состояние предприятия (у т.ч. текущее) характеризуется набором показателей – индикаторов эффективности. При формировании организационной системы управления экономической эффективностью операционной бизнес-деятельности особое внимание должно уделяться системе ключевых индикаторов, которые отображают результативность основных, определяющих бизнес-процессов и существенно влияют на формулировку целей повышения эффективности деятельности и обеспечения конкурентоспособности бизнеса. При этом, в соответствии с принципами системного подхода, показатели “верхнего уровня” подлежат декомпозиции, как по экономической сущности, так и в соответствии с организационной структурой, с получением в итоге “дерева” целей – одного из важнейших элементов программно-целевого метода. Цели и задачи формируемой программы необходимо выстроить в соответствии с сутью программной проблемы, причем цели должны быть представлены в обобщенном виде, а задачи – в систематизированном и детальном выражении. Такой подход обеспечивает повышение качества управления за счет подчинения текущей деятельности компании ее стратегическим целям и задачам путем декомпозиции общих плановых показателей эффективности бизнес-деятельности до уровня показателей эффективности операционных бизнес-процессов. Совокупность индикаторов, доведенных до уровня бизнес-процессов и структурных подразделений, позволяет менеджерам всех уровней оперативно оценивать, насколько успешно осуществляется продвижение в выбранном направлении и насколько текущая деятельность соответствует утвержденной стратегии и планам обеспечения конкурентоспособности.

Формирование программ ОТМ по управлению экономической эффективностью и конкурентоспособностью бизнес-деятельности включает следующие шаги: определение целевых показателей экономической эффективности (критериев управления, в качестве которых в нашем случае – приняты показатели удельных расходов и рентабельности по прибыли или доходу); формирование системы управленческого учета, позволяющей измерять и фиксировать в требуемом режиме необходимые для анализа и управления данные (в соответствии с принципом “что измеряем, тем и управляем”); проведение комплексного анализа деятельности (по специальной методике) в целях выявления потенциальных резервов; определение способов мобилизации резервов путем разработки (планирования) и реализации соответствующих ОТМ.

Таким образом, эффективный менеджмент в целях обеспечения устойчивой конкурентоспособности бизнес-деятельности должен предусматривать, наряду с управлением текущей операционной деятельностью, систематическое программно-целевое управление изменениями (перестройкой, совершенствованием) существующей (текущей) бизнес-деятельности в целях обеспечения устойчивой ее конкурентоспособности. При этом могут преследоваться следующие основные обобщенные цели: повышение прибыльности, стабильности, экономической эффективности, качества (труда, продукции, услуг) и др. Могут также преследоваться и более частные цели: обеспечение лояльности потребителей, увеличение доли рынка, повышение производительности, совершенствование взаимодействия с поставщиками, повышение эффективности персонала и т.п.

Основными целевыми направлениями комплексной (радикальной) реорганизации реинжиниринга предпринимательских организаций могут являться:

- смена поколений технологии (продукции, услуг), техническое перевооружение, переход на новую технологию (продукцию, вид деятельности);
- кардинальное повышение уровня (качества) основной деятельности;

– существенное увеличение объемов (масштаба) существующей деятельности;
– диверсификация деятельности, в т.ч. с введением новых бизнес-единиц (центров прибыли);
– постановка (позапанная разработка и введение) более эффективных систем организации деятельности и управления деятельностью и др.

Типовая структура рекомендуемых методикой разделов и подразделов программы повышения эффективности деятельности приведена ниже в виде изложения типового содержания, которое кроме структуры отображает также смысловое наполнение каждого структурного блока (раздела, подраздела) программы.

1. Общие положения.
 - 1.1. Характеристика базового предприятия.
 - 1.2. Характеристика внешней среды предприятия.
 - 1.3. Анализ тенденций в динамике результатов деятельности.
 - 1.4. Основные проблемы и перспективы предприятия.
2. Паспорт программы повышения эффективности деятельности.
3. Концепция целевой программы повышения эффективности деятельности (ЦП ПЭД).
 - 3.1. Назначение и целевая направленность программы.
 - 3.2. Цели и задачи программы повышения эффективности деятельности.
 - 3.3. Основные подходы к формированию целевой программы повышения эффективности деятельности (ЦП ПЭД).
 - 3.4. Структура и показатели целевой программы ПЭД.
 - 3.5. Ресурсное обеспечение и ожидаемые результаты реализации ЦП ПЭД.
4. Основные организационно-технические направления ЦП ПЭД.
5. Комплексы организационно-технических мероприятий (ОТМ) ЦП ПЭД.
6. Механизм реализации ЦП ПЭД.
7. Расчеты ожидаемого экономического эффекта от реализации ОТМ.
8. Оценка эффективности реализации целевой программы.

Краткие аннотации разделов программы ОТМ по управлению эффективностью операционной бизнес-деятельности и конкурентоспособностью предпринимательской организации приведены ниже.

1. **Общие положения** целевой программы повышения эффективности деятельности. Данный раздел включает описание внутренней и внешней среды предприятия, сформулированное на основе анализа хозяйственной деятельности и SWOT-анализа. По результатам анализа хозяйственной деятельности выявляются тенденции в динамике результатов деятельности (отражаемых основными экономическими показателями), формулируются основные проблемы и перспективы предприятия.

2. **Паспорт** программы – необходим для удобного ознакомления с основными элементами программы: главными целями и задачами программы, основными целевыми показателями деятельности, сроками и этапами реализации; основными мероприятиями и их исполнителями; источниками финансирования; ожидаемыми результатами реализации Программы и системой организации ее исполнения.

3. **Концепция** целевой программы повышения эффективности деятельности (ЦП ПЭД) отражает информацию о назначении и целевой направленности, о целях и задачах программы, об основных подходах к ее формированию, о структуре используемых показателей, ресурсном обеспечении и ожидаемых результатах реализации ЦП ПЭД.

4. **Основные организационно-технические направления** программы – проявляют структуру принятой стратегии совершенствования деятельности. Основными направлениями программы повышения эффективности деятельности могут быть: повышение производительности, экономия ресурсов, снижение удельных затрат, совершенствование организационных систем маркетинга, менеджмента, логистики, повышение качества товаров (услуг, труда, сервиса) и т.п.

5. **Комплексы организационно-технических мероприятий (ОТМ)** программы. Для каждого из направлений совершенствования и повышения эффективности деятельности разрабатываются определенные комплексы организационно-технических мероприятий, которые должны обеспечить решение обозначенных задач и достижение поставленных целей – по каждому направлению.

6. **Механизм реализации** программы. В данном блоке информации отражаются установленные взаимосвязи организационно-технических мероприятий с подразделениями, должностями и сотрудниками предприятия, которые отвечают за надлежащее выполнение мероприятий, а также – те организационные формы и действия, с помощью которых будет инициироваться, контролироваться и регулироваться процесс реализации программы.

7. **Расчеты ожидаемого экономического эффекта** от реализации ОТМ. Данный раздел программы отражает структурированные по направления совершенствования расчеты планируемого эффекта от реализации мероприятий, направленных на решение задач и достижение поставленных программой целей.

8. **Оценка эффективности** реализации целевой программы. Данный раздел содержит методику, алгоритм, соответствующие расчеты и общую оценку эффективности реализации программы в целом по итогам ее осуществления.

Комплекс мероприятий, формируемый в соответствии с программно-целевым подходом, увязывается в рамках программы по ресурсам, исполнителям, срокам реализации. программа должна иметь четко выраженный целевой характер и характеризоваться конкретными, количественно выраженными результатами, обес-

печиваючими решение поставленных задач. Она должна иметь временные ограничения, в границах которых действует, содержать, кроме перечня мероприятий (работ, услуг) и их исполнителей, разработанную систему управления и контроля реализации. Такая организационная система обеспечивает доведение целевых показателей до нижестоящих звеньев и систематический контроль за ходом их достижения, а также включает меры мотивации, стимулирующие достижение поставленных целей и направляющую усилия подразделений в “единое русло”. Только после учета всех указанных особенностей можно считать, что на предприятии построена система целевого управления.

Выводы. Данная интерпретация программно-целевого подхода при формировании комплекса методов и средств управления конкурентоспособностью предусматривает последовательную реализацию следующих методических принципов:

- установление целей обеспечения экономической эффективности текущей, операционной бизнес-деятельности (в виде научно-обоснованных целевых показателей);
- разработку (в результате анализа и изыскания резервов) комплексов организационно-технических мероприятий (ОТМ) для достижения установленных целевых показателей;
- определение организационного механизма управления реализацией программы ОТМ;
- оценку эффективности реализуемых ОТМ и всей программы в целом.

Сформированный комплекс методов и средств образует целевую организационную систему управления экономической эффективностью и конкурентоспособностью предпринимательской деятельности на базе методологии программно-целевого подхода.

Литература

1. Аткинсон, Энтони А. Управленческий учет. Изд. 3-е: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 880 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.
4. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.

УДК 332.142.6:502.131.1

С. А. ПОБИГУН

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено основні особливості сталого розвитку суб'єктів господарювання. Запропоновано визначення терміну “сталий розвиток підприємства” та розроблено методіку оцінки індексу сталого розвитку і відповідних стратегічних рішень в залежності від результатів оцінки.

The basic features of steady development of subjects of enterprise are certain in the article. Determination of term is offered “steady development of enterprise” and the method of estimation of index of steady development and proper strategic decisions is developed depending on the results of estimation.

Ключові слова: сталий розвиток підприємства, внутрішній потенціал, зовнішній потенціал, індекс сталого розвитку, стратегічне рішення.

Актуальність проблеми. Розвиток є обов'язковою умовою ефективного функціонування в ринкових умовах. Окремим аспектом досліджень проблем розвитку є дослідження сталого розвитку як держави в цілому, так і окремих господарських одиниць. В наукових дослідженнях накопичено достатньо багато знань щодо аспектів та оцінювання сталого розвитку держави. Проте залишається актуальним дослідження вибору та методіки оцінки окремих індикаторів щодо сталого розвитку (СР) окремих господарських одиниць суб'єктів національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Більшість дослідників розглядають моделі сталого розвитку через систему описових характеристик. Достатньо уваги приділено проблемі оцінки сталого розвитку через систему вимірів сталого розвитку з допомогою відповідних індикаторів, що знайшли своє відображення у відповідних працях щодо міжнародного [1–4], національного [5–8], регіонального [9–13] та локального рівнів [14, 15], а також на рівні окремих суб'єктів природокористування – суб'єктів господарської діяльності [16, 17].

Мета статті полягає у створенні системи показників (індикаторів) для базової інформаційної моделі сталого розвитку, здатної забезпечити формування достовірних оцінок, придатних для поточного і перспективного управління сталим розвитком господарюючих суб'єктів і формулювання стратегії підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток – це система взаємоузгоджених управлінських, економічних, соціальних, природоохоронних заходів, спрямованих на формування системи суспільних відносин на засадах довіри, партнерства, солідарності, консенсусу, етичних цінностей, безпечного навколишнього середовища, національних джерел духовності. В основі сталого розвитку лежать невід’ємні права людини на життя та повноцінний розвиток. Пріоритетним напрямом сталого розвитку є оптимізація життєдіяльності людства в умовах безпечного природного середовища і гармонійних відносин як усередині суспільства, так і між окремими спільнотами [7].

Слід розуміти, що сталий розвиток держави, суспільства формується за рахунок результатів діяльності окремих суб’єктів господарювання, в тому числі і з врахуванням галузевих особливостей розвитку. На думку В. Трегобчука [5] сталий розвиток – це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв’язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля. Якщо при цьому врахувати, що “Стратегія – це довготерміновий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей” [18]. На нашу думку поняття “стратегія сталого розвитку підприємства” можна визначити як його діяльність з досягнення поставлених цілей з врахуванням проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля.

Враховуючи основні положення щодо трьох основоположних складових сталого розвитку [19], слід провести відбір і оцінку необхідних показників, які б дали змогу кількісно оцінити стан справ за кожним із континуумів (рис. 1).

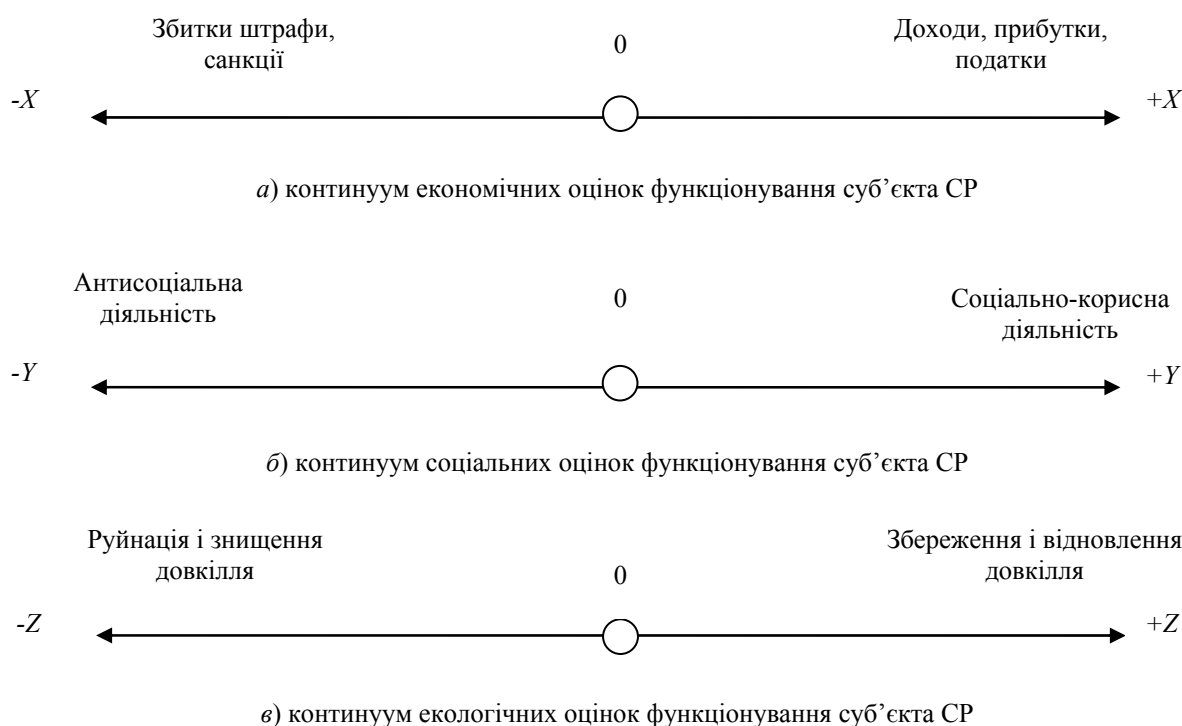


Рис. 1. Лінійні геометричні моделі діапазонів оцінювання результатів функціонування суб’єктів сталого розвитку за класичними пріоритетами

Розробка системи показників для оцінки стану сталого розвитку підприємства в процесі розробки стратегій ефективного соціально-економічного зростання повинна будуватись на дотриманні закону самозбереження: “... кожна система (соціальна чи біологічна) прагне зберегти себе (вижити) і використовує для досягнення цього весь свій потенціал (ресурс)” [20].

В аналітичному вигляді даний закон описується наступним виразом:

$$\sum_{i=1}^n (R1_i + R2_i) > \sum_{i=1}^n (V1_i + V2_i), \quad (1)$$

де $R1_i$ – внутрішній потенціал (ресурс) організації в i -й області, що сприяє її розвитку;
 $R2_i$ – зовнішній потенціал (ресурс) організації в i -й області, що сприяє її розвитку;

$V1_i$ – внутрішній потенціал (ресурс) організації в i -й області, що намагається її ліквідувати або спричинити шкоду;

$V2_i$ – зовнішній потенціал (ресурс) організації в i -й області, що намагається її ліквідувати або спричинити шкоду.

Таким чином, потенціал організації в континуумі економічних оцінок можна представити наступною системою рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} R1_i = F(XP1) = F(XP1_1, XP1_2, \dots, XP1_n); \\ V1_i = F(XN1) = F(XN1_1, XN1_2, \dots, XN1_m); \\ R2_i = F(XP2) = F(XP2_1, XP2_2, \dots, XP2_k); \\ V2_i = F(XN2) = F(XN2_1, XN2_2, \dots, XN2_l); \end{array} \right. \quad \begin{array}{l} (2) \\ (3) \\ (4) \\ (5) \end{array}$$

де $XP1$ – значення економічних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$XN1$ – значення економічних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$XP2$ – значення економічних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$XN2$ – значення економічних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

n – кількість економічних оцінок $XP1$;

m – кількість економічних оцінок $XN1$;

k – кількість економічних оцінок $XP2$;

l – кількість економічних оцінок $XN2$.

Відповідно потенціал організації в континуумі соціальних оцінок слід уже представляти другою системою рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} R1_2 = F(YP1) = F(YP1_1, YP1_2, \dots, YP1_q); \\ V1_2 = F(YN1) = F(YN1_1, YN1_2, \dots, YN1_w); \\ R2_2 = F(YP2) = F(YP2_1, YP2_2, \dots, YP2_r); \\ V2_2 = F(YN2) = F(YN2_1, YN2_2, \dots, YN2_t); \end{array} \right. \quad \begin{array}{l} (6) \\ (7) \\ (8) \\ (9) \end{array}$$

де $YP1$ – значення соціальних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$YN1$ – значення соціальних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$YP2$ – значення соціальних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$YN2$ – значення соціальних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

q – кількість соціальних оцінок $YP1$;

w – кількість соціальних оцінок $YN1$;

r – кількість соціальних оцінок $YP2$;

t – кількість соціальних оцінок $YN2$.

Нарешті, потенціал організації в континуумі екологічних оцінок представляємо третьою системою рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} R1_3 = F(ZP1) = F(ZP1_1, ZP1_2, \dots, ZP1_o); \\ V1_3 = F(ZN1) = F(ZN1_1, ZN1_2, \dots, ZN1_p); \\ R2_3 = F(ZP2) = F(ZP2_1, ZP2_2, \dots, ZP2_s); \\ V2_3 = F(ZN2) = F(ZN2_1, ZN2_2, \dots, ZN2_d); \end{array} \right. \quad \begin{array}{l} (10) \\ (11) \\ (12) \\ (13) \end{array}$$

де $ZP1$ – значення екологічних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$ZN1$ – значення екологічних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$ZP2$ – значення екологічних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$ZN2$ – значення екологічних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

o – кількість екологічних оцінок $ZP1$;

p – кількість екологічних оцінок $ZN1$;

s – кількість екологічних оцінок $ZP2$;

d – кількість екологічних оцінок $ZN2$.

Повертаючись до формули (1), слід вказати, що ліва її частина фізично відповідає наявному у підприємства “потенціалу творення” і з врахуванням оцінок економічного, соціального і екологічного континуумів приймає вигляд:

$$\begin{aligned} P &= R1_1 + R2_1 + R1_2 + R2_2 + R1_3 + R2_3 = \\ &= F(XP1) + F(XP2) + F(YP1) + F(YP2) + F(ZP1) + F(ZP1) \end{aligned} \quad (14)$$

Права частина формули (1) за своїм змістом описує “потенціал руйнування” і відповідно з врахуванням континуумів економічних, соціальних і екологічних оцінок має вигляд:

$$\begin{aligned} N &= V1_1 + V2_1 + V1_2 + V2_2 + V1_3 + V2_3 = \\ &= F(XN1) + F(XN2) + F(YN1) + F(YN2) + F(ZN1) + F(ZN1). \end{aligned} \quad (15)$$

Цілком очевидно, що загальна сума потенціалів і ресурсів утворення P завжди повинна більше суми потенціалу руйнівних ресурсів N , а тому:

$$P > N. \quad (16)$$

Якщо ця нерівність не зможе бути забезпеченою протягом тривалого періоду часу, то підприємство припинить своє існування або самостійно, або примусово. Кількісний аналіз і оцінку сталого розвитку підприємства можна провести, порівнюючи розрахункове значення величини індексу сталого розвитку підприємства (ІСРП) із певними встановленими значеннями цієї величини, які можна розрахувати як різницю потенціалів творення і руйнування організації, що ділиться на потенціал творення:

$$I_{cp} = \frac{P - N}{P}. \quad (17)$$

Значення ІСРП утворюють систему категорій розвитку. Інтерпретація рівнів за діапазоном значень індексу сталого розвитку та варіанти доцільних і необхідних рішень представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Значення ІСРП, категоризація сталого розвитку підприємства і рекомендовані стратегічні рішення щодо його покращання

Рівень	Діапазон значень ІСРП	Зміст категорії стану ІСРП	Рекомендований варіант стратегічного рішення
1	-10...-1	Руйнівні фактори надто сильно впливають на підприємство і додаткова допомога не допоможе	Ліквідувати підприємство
2	-1...-0,1	Для давно діючих підприємств це, можливо, короткотерміновий період спаду в загальному циклі – зростання – спад	Ліквідувати або реорганізувати підприємство
3	0	Якщо передбачається короткотерміновий період Якщо передбачається довготривалий період	Реалізація стратегії стабілізації або реорганізації Реалізація стратегії ліквідації або реорганізації
4	0...0,5	Нормальна ситуація в ринковій економіці	Реалізація стратегії стабілізації або розвитку
5	0,5...2	Сприятлива ситуація в ринковій економіці	Реалізація стратегії розвитку
6	2...5	Організація знаходиться в штучно пільгових умовах. Це може викликати відкрите незадоволення аналогічних організацій	Реалізація стратегії горизонтальної інтеграції
7	5...10	Звичайно це пов'язано із індивідуальним лобюванням інтересів організації або відмиванням "брудних" грошей	Реструктуризація

Перший і сьомий рівні в загальному випадку є кримінальними, тому організацію слід ліквідувати. Другий рівень сталого розвитку повинен враховувати циклічність розвитку організації. Третій, четвертий і п'ятий рівні сталого розвитку – це типові показники в діяльності організації. Причому перший, шостий і сьомий рівні – це швидше предмет оцінки майбутнього організації органами державного регулювання та правоохоронними органами.

Висновки. Таким чином, керівництво підприємства в процесі розробки варіантів стратегічних рішень отримує інструмент, який дозволяє в результаті аналізу і врахування усіх оцінок діяльності підприємства (економічних, соціальних, екологічних) прийняти остаточне рішення щодо майбутнього розвитку підприємства. Особливо важливим аспектом є можливість відокремлення кожної оцінки для врахування особливостей діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання, в тому числі і для підприємств, які за видами своєї основної діяльності активно використовують природні ресурси і є потенційними шкідниками чи руйнівниками (видобувні, переробні).

Напрями подальших досліджень. Доцільними і необхідними напрямками подальших досліджень є обґрунтований вибір економічних, соціальних і екологічних оцінок для розрахунку індексу сталого розвитку підприємства і розробка методики їх розрахунку, оцінки, інтерпретації та використання для прийняття зважених стратегічних рішень.

Література

1. WCED. Report of the World Commission on Environment and Development. Our Common Future. – Oxford: University Press Oxford. – 1987. – 416 p.
2. Програма дій "Порядок денний на XXI століття". – К.: Ін-т сталого розвитку: Інтелсфера, 2001. – 21 с.
3. Декларація Рио по окружающей среде и развитию // Ойкумена (Український екологічний вісник). – 1992. – № 3. – С. 23–25.

4. Згуровський М.З. Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей / М.З. Згуровський, Т.А. Маторина, Д.О. Прилуцький, Д.А. Аброськін // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2008. – № 1. – С. 7–32.
5. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2002-02/7.htm>
6. Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та європейська модель “Екосоціальної ринкової економіки” як основа конкурентноздатності України в сучасну епоху / Б. Гаврилишин, В. Вовк // Аналітична записка та рекомендації новій владі / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>
7. Стратегія сталого розвитку України / Офіційний сайт ВГО “Жива планета” // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ecolabel.org.ua/index.php?id=253>
8. Рябоконт О.П. Модель забезпечення сталого розвитку системи “суспільство–природа” у контексті категорії “якість” / О.П. Рябоконт, В.В. Лавров // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. - Вип. 15.6. – 2005. – С. 174–182.
9. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир’я, 2001. – 528 с.
10. Голубець М.А. Фундаментальні питання регіональної політики сталого розвитку / М.А. Голубець // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика сталого розвитку: принципи формування, механізми реалізації (Зб. наук. пр.). Вип. 5 (XXXVI) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Ред.-кол.: відп. ред. М.І. Долішній. – Львів, 2002. – 592 с. – С. 12–18.
11. Карімов Г.І. Управління та діагностика сталого просторового розвитку регіону / Г.І. Карімов // Економічний простір. – № 21. – 2009. – С. 104–114.
12. Дергачова В.В. Концептуальні засади сталого розвитку як основа соціально-економічного розвитку регіонів України / В.В. Дергачова // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2004. – С. 230–235.
13. Миколайчук М. Регіональні аспекти державного управління сталим розвитком в умовах глобалізації / М. Миколайчук // Економіка та держава. – 2008. – № 7. – С. 71–74.
14. Акуленко В.Л. Организационно-экономические основы сбалансированного эколого-экономического развития территории / В.Л. Акуленко. – Дис... канд. экон. наук. – Сумы, 2003. – 247 с.
15. Сталый розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: навч. посібник / за заг. ред. І.В. Недіна. – Суми: Університетська книга, 2008. – 384 с.
16. Соколова Н.А. Задачи управления устойчивым развитием объектов хозяйственной деятельности / Н.А. Соколова // Вісник Сумського держ. ун-ту. Сер. “Технічні науки”. – № 12(71). – 2004. – С. 11–20.
17. Соколова Н.А. Методи та моделі системи управління сталим розвитком об’єктів господарчої діяльності : Дис... д-ра наук. / Н.А. Соколова // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/349165.html>
18. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. Изд. 2-е / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2000. – 292 с.
19. Петренко В.П. До розробки інформаційної моделі сталого розвитку регіональних суспільних систем / В.П. Петренко та ін. // Моделювання регіональної економіки. – 2009. – № 1(13). – С. 80–90.
20. Смирнов Э.А. Стратегический менеджмент, ориентированный на бренд / Э.А. Смирнов. – М.: Нац. ин-т бизнеса; Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 320 с.

УДК 330.341.1

Н. Н. ПОЛЯКОВА

Луганський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО КЛАСТЕРА У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто використання кластерної моделі для створення на регіональному рівні зернопродуктового кластеру, використовуючи потенціальні територіальні переваги, а також об’єднання виробничих процесів з науково-інноваційною діяльністю.

In the article the use of cluster model is considered for creation at regional level to the grain-product cluster, utilizing potential territorial advantages, and also associations of production processes with scientifically innovative activity.

Ключові слова: конкурентноздатність, глобалізація, кластер, інноваційний процес, зерно, регіон.

Постановка проблеми. У дев’яності роки ХХ ст. в результаті реформування аграрного сектору економіки утворилися різні категорії господарств – господарські товариства, фермерські господарства, різного роду агрофірми та інші агроформування.

Аналіз їх виробничо-фінансової діяльності за останні десять років показує, що найбільш успішними сільськогосподарськими підприємствами є ті, які поєднують виробництво, переробку і реалізацію кінцевої продукції, виживаючи в умовах жорсткої міжгалузевої конкуренції. Проте не всі агроформування мають фінансову можливість для придбання ємкостей для зберігання зерна, цехів для переробки сировини, створення маркетингової служби для оптимальних умов постачань і реалізації готової продукції і т.д.

В умовах глобалізації економіки, виникає необхідність в розробці перспективних моделей інтегрованих формувань, сприяючих підвищенню ефективності виробництва зерна і як наслідок, підвищення конкурентоспроможності аграрних формувань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Луганська область, згідно з її агропромисловою спеціалізацією, володіє необхідними передумовами і умовами (географічне положення, природно-економічні умови, попит і пропозиція, науково-технічний потенціал, об'єми виробництва, переробки, зберігання) для формування регіонального зернопродуктового кластеру.

Потужності зернопереробних підприємств Луганської області (ВАТ “Луганськмлин”, група компаній “Агротон”, ТОВ “Укрвереск” та інші) дозволяють переробляти більше 500 тис. т зерна на рік. Їх продукція конкурентноздатна і затребувана не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринках. Крім того, не дивлячись на те, що виробництво зерна коливається по роках (табл. 1), підприємства переробки не відчувають нестачі в зерні, оскільки зерносховища дозволяють створити дворічний запас продовольчого зерна в області.

Таблиця 1

Виробництво зерна в Луганській обл., тис. т

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробництво зерна	1311,4	845,4	800,1	1639,6	1194,6
у т.ч. озима пшениця	845,5	408,0	468,7	1122,3	553,9
ячмінь	216,9	237,1	110,3	202,5	257,0
кукурудза	157,4	123,2	143,6	161,6	99,8

Одним із основних підходів підвищення конкурентоспроможності АПК на регіональному рівні, як свідчить світова практика, є створення кластерів, в рамках яких відбувається об'єднання виробничих процесів з науково-інноваційною діяльністю.

Використання кластерної моделі як засобу економічних відносин на регіональному рівні дає можливість виявити місцеві економічні чинники і динаміку регіонального розвитку. Підприємства кластеру співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентноздатної кінцевої продукції. Також необхідні інфраструктурні складові, які створюють умови для виробництва і просування продукції учасників кластеру на ринках, зокрема, органи державної влади і наукові установи [3].

Необхідною умовою створення та розвитку кластера є функціонування в регіоні інноваційного центру. На нашу думку, регіональний інноваційний центр АПК доцільно створити на базі Луганського національного аграрного університету (ЛНАУ), який веде інноваційні розробки по всіх напрямках розвитку сільського господарства. ЛНАУ може стати ядром процесу, де будуть стимулюватися отримання нових знань і інформації, підвищення професійної майстерності і кваліфікації, впровадження нових технологій, вирішення техніко-технологічних і організаційно-економічних проблем.

Модель зернопродуктового кластера Луганської області (рис. 1), дозволяє використовувати виробничий і науковий потенціал, для створення умов виробництва конкурентноздатної продукції, а також для виявлення потенційних точок зростання в області (н.п. створення тваринницьких ферм, у зв'язку з наявністю потужної кормової бази).

Якісні характеристики кластеру та їх відмінність від традиційних форм взаємодії агроформувань, складають такі особливості, як стійкість господарських зв'язків, формованих на договірній основі, довготривала координація взаємодії учасників кластеру, яка базується на географічному положенні. Кластери передбачають наявність продукту-лідера. В даному регіоні таким інтегруючим продуктом може бути зерно.

Пристаюючи до впровадження кластерної моделі аграрного виробництва, дуже важливо усвідомити глибинний зміст та структуру такої моделі, а також умови її формування і подальшого розвитку. Необхідно засвоїти методику ідентифікації історично утворених кластерів і рівня їх впливу на економічний розвиток регіону. Дуже важливо своєчасно підтримувати кластерні ініціативи й ефективно використовувати кластерний аналіз в регіональній політиці та практиці.

Запропонована модель зернопродуктового кластеру показує, що визначальними у кластері є прямі зв'язки (як формальні, так і неформальні), що формуються для спільної діяльності з виробництва конкурентноспроможної продукції – окремий учасник кластера без співпраці з іншими не може налагодити ефективне виробництво. Водночас це і конкуренція партнерів, яка спонукає їх до запровадження інновацій [3]. Застосування даної кластерної моделі буде сприяти посиленню процесів спеціалізації і розподілу праці між підприємствами, ширше приваблювати споживачів, знижувати вартість одиниці технічної послуги і продукції, яка виготовляється на основі спільної діяльності, підвищувати інноваційність виробництва, створювати нові робочі місця, ефективніше використовувати місцеві природні ресурси.

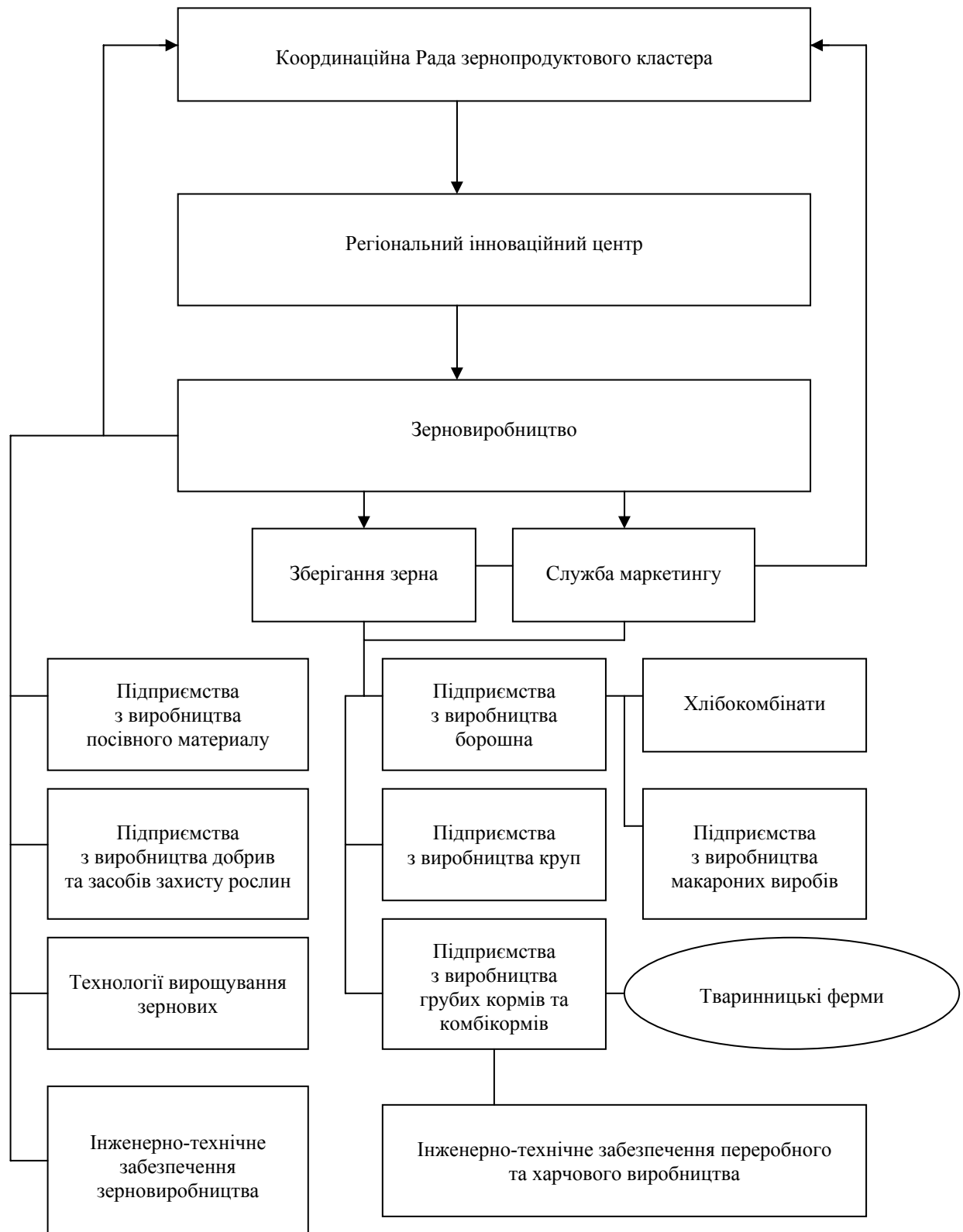


Рис. 1. Модель регіонального зернопродуктового кластера Луганської обл.

*Розроблено автором на основі [1].

Висновки. Кластерний підхід в умовах розвитку процесів глобалізації, може стати одним із ефективних механізмів забезпечення розвитку аграрної економіки регіону на пріоритетних її напрямках, для того, щоб найширше використовувати потенційні територіальні переваги. Створення запропонованого регіонального зернопродуктового кластера в Луганській обл. може мати значний синергетичний і мультиплікативний ефекти, а також сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції аграрних формувань і активізації інноваційних процесів у регіоні.

Література

1. Кропивко М.Ф. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М.Ф. Кропивко, Д.І. Мазоренко, І.О. Белебеха, В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 7–15.
2. Портер М. Конкуренція / Портер М.; пер. с англ. – М.: Вільямс, 2001. – 495 с.
3. Саблук П.Т., Кропивко М.Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

УДК 339.137.2(339)

Ю. М. ПОПОВА, А. О. КАБЦАН

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

В статті пропонується рекомендації по підвищенню конкурентоспособности корпорацій в умовах членства в СОТ. Особое внимание уделено факторам, наиболее влияющим на повышение конкурентоспособности корпорацій с учётом особенностей современного рынка.

In this article discusses ways to enhance the competitiveness of enterprises in the context of globalization. Particular attention is paid to factors that have the greatest impact on improving competitiveness of enterprises with regard to the characteristics of modern market.

Ключові слова: конкурентоспроможність, корпорація, конкурентне середовище, СОТ, глобалізація.

Вступ. На сучасному етапі для України є актуальними питання інтеграції та співпраці на міжнародному ринку з розвинутими країнами. Вирішення задач, пов'язаних з європейською інтеграцією України, та забезпечення інноваційного шляху розвитку вітчизняної економіки може здійснюватися тільки шляхом розробки методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності корпорацій, як основної ланки економічної системи, та забезпечення підвищення їх конкурентоспроможності [3].

Проблеми конкурентоспроможності компаній розглядалися у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, зокрема в роботах Е.П. Абрамяна, Г.О. Волинського та ін., але після вступу нашої держави до Світової організації торгівлі (СОТ) багато проблем залишаються не вирішеними. Зокрема, не достатньо розкриті переваги і недоліки вступу України до СОТ для вітчизняних компаній та перспективи підвищення їх конкурентоспроможності.

Постановка задачі. Метою статті є розробка науково-практичних рекомендацій щодо визначення умов забезпечення та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних корпорацій в контексті членства України в СОТ.

Для досягнення мети були поставлені такі задачі:

- проаналізувати теоретичні основи конкурентоспроможності та напрямки її підвищення в умовах глобалізації;
- дати характеристику позитивних і негативних наслідків вступу України до СОТ для вітчизняних корпорацій та економіки України в цілому;
- виявити основні фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності корпорацій;
- визначити основні характеристики конкурентоспроможності корпорацій та умови її забезпечення з огляду на членство України в СОТ.

Результати дослідження. Головною умовою національної конкурентоспроможності є виробництво товарів і послуг, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному підвищенні реальних доходів населення та забезпеченні зростання ефективності виробництва на основі використання нових технологій. Сьогодні у конкурентній боротьбі виграє той, хто не тільки швидше і якісніше створює нові знання та технології, а і швидко втілює їх у конкретний продукт та виходить з ним на світовий ринок [5].

Головні переваги, що можуть отримати українські підприємці внаслідок вступу України до СОТ:

- створення прозорого та передбачуваного бізнесового середовища в Україні;
- застосування технічних норм і стандартів, санітарних та фітосанітарних заходів у рамках правил та угод СОТ сприятиме підвищенню якості товарів та послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, розширенню виробництва, створенню нових робочих місць, підвищенню заробітної плати персоналу.
- зростання платоспроможного попиту;
- збільшення інвестицій у вітчизняні корпорації.
- спрощення митних процедур та збільшення їх прозорості та контрольованості.
- зменшення рівня ставок ввізного мита практично на всі види продукції, що імпортується до України, позитивним чином вплине на конкурентоспроможність корпорацій, які використовують імпортні комплектуючі та дасть змогу збільшити асортимент продукції на ринку України, від чого найбільше виграють саме споживачі;

– лібералізація ринку фінансових та банківських послуг сприятиме здешевленню кредитних ресурсів для корпорацій України [6].

Вступ України до СОТ потребує негайних заходів на державному рівні щодо створення рівних умов для конкурентної боротьби з іноземними виробниками – це доступність довгострокових банківських кредитів, можливість закупівлі сировини, що не виробляється в Україні, технічне переоснащення виробництва, гармонізація законів з питань оплати праці та стандартизації продукції, розробка законодавства щодо загального спрощення адміністративних процедур. У зв'язку з цим особливого значення набуває необхідність створення принципово нової системи управління конкурентоспроможністю корпорації, яка б ураховувала не тільки потреби максимальної реалізації наявних переваг порівняно з конкурентами, але й необхідність сталого підвищення конкурентоспроможності корпорації, регіону, галузі, національної економіки.

Очевидно, що конкурентоспроможність корпорацій – це основний фактор національного розвитку й корпоративного виживання. Конкурентоспроможність корпорацій на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники. Рішення цього завдання вимагає різних підходів у різний час залежно від мінливих умов внутрішнього й зовнішнього середовища. Корпорація повинна бути гнучкою до змін зовнішнього середовища й вчасно реагувати на ці зміни [1].

Підвищення конкурентоздатності корпорації досягається шляхом її орієнтації на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи й ряду інших факторів.

Існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності корпорації, однак шляхи її підвищення повинні розглядатися індивідуально для кожної корпорації, виходячи зі сфери її діяльності, типу, організаційної структури та інших факторів.

Основними факторами, що визначають конкурентоздатність корпорації є: стратегія фірми, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частка ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоздатної продукції. Серед усіх факторів, що впливають на конкурентоспроможність корпорації, можна виділити внутрішні й зовнішні. До зовнішніх факторів належать: політична ситуація в державі та її вплив на цінову політику, податкова, зовнішньоекономічна, фінансово-кредитна, науково-технічна й інноваційна політика, державне регулювання якості продукції, антимонопольне законодавство, система заходів державної підтримки вітчизняного виробника, стан попиту та пропозиції на ринку й розвиток інфраструктури ринку, наявність конкурентів і стан конкуренції на ринку, розміщення виробничих сил і рівень концентрації виробництва, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки, технологій і інновацій у галузі.

До внутрішніх факторів можна віднести систему й методи управління діяльністю корпорації, рівень технологій, систему довгострокового планування, орієнтація на маркетингову концепцію, наявність кваліфікованих трудових ресурсів, систему управління якістю на корпорації, асортиментну політику, доступ до якісної сировини і оптимізація ефективності використання сировинних ресурсів, інноваційний характер виробництва [4].

Для виходу вітчизняних корпорацій на глобальний ринок необхідне виконання ряду певних умов. В умовах глобальної конкуренції корпоративна стратегія компанії повинна переглядатися й у неї необхідно включати реакцію на зміну конкурентного середовища на міжнародному рівні. Особливо це стало актуальним у світлі вступу України у СОТ, що посилює конкуренцію між національними й закордонними виробниками.

На нашу думку, факторами підвищення конкурентоздатності корпорації з урахуванням особливостей сучасного ринку є:

– впровадження інноваційної політики корпорації, що визначає можливість компанії конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках, яка визначає спрямованість на виробництво нових або відсутніх на ринку товарів і послуг;

– наявність кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці. Далеко не всі вітчизняні фірми, у тому числі великі, піклуються про поліпшення умов роботи й мотивації своїх співробітників. У цьому плані Україна на порядок відстає від європейських держав, Японії, США та інших. Керівникам корпорацій, у першу чергу, необхідно звернути увагу на мотивацію своїх співробітників, повинні бути забезпечені відповідні умови роботи, відпочинку, високий рівень заробітних плат, оскільки люди є найголовнішим чинником розвитку будь-якої корпорації;

– удосконалення системи управління якістю в корпорації. Сьогодні, коли споживач може вибрати з величезного числа товарів і послуг, що пропонуються, однією з найважливіших детермінант існування й розвитку корпорації на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг. Відповідність системи управління якістю в корпорації міжнародному стандарту ISO 9001 припускає зміну організаційної структури корпорації, перебудування всіх етапів виробничого циклу від проектування продукції до її збуту. Корпорація повинна сертифікувати все виробництво в цілому й провести впроваджену сертифікацію системи якості. Продукція корпорації має відповідати загальноприйнятому міжнародному стандарту безпеки продуктів – системі HACCP;

– безперервне вдосконалювання продукції національних виробників і розширення їхньої діяльності на міжнародному ринку, забезпечення пріоритетності продукції, підвищення її якості та технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг та недоліків товару порівняно із конкурентами, визначення й використання цінкових факторів підвищення конкурентоздатності продукції, нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачам, проведення ефективної реклами, надання грошового або товарного кредиту [2].

Крім того, конкурентоспроможність корпорації залежить від правильного розуміння переваг закордонних споживачів; знання правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні; правильної оцінки рівня конкурентоспроможності в галузі; внесення у свій продукт змін і модифікацій відповідно до смаків і традицій споживачів тієї країни, куди буде експортуватися товар; обліку особливостей каналів розподілу; правильного вибору способу проникнення на ринок; врахування культурних, соціальних, політичних, технологічних, екологічних і юридичних особливостей [4].

Висновки. У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки:

- на сучасному етапі підвищення конкурентоспроможності як корпорацій, так і національної економіки, є необхідною умовою для інтеграції України в світову економіку;
- в умовах глибоких структурних змін міжнародного й національного ринку головне завдання корпорації полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку;
- основними факторами, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності корпорацій можна вважати: проведення інноваційної політики, що визначає можливість корпорації конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках; наявність кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці; гнучка система управління якістю в корпорації; безперервне вдосконалення продукції національних виробників та просування її на міжнародні ринки.
- корпорації, стратегія яких визначається як глобальна, повинні враховувати культурні, соціальні, політичні, технологічні, екологічні і юридичні особливості ринку окремо взятої країни.

Література

1. Абрамян Е.П. Глобализация в современном мире / Е.П. Абрамян // Международная экономика. – 2007. – № 5. – С. 4–12.
2. Волинский Г.О. О конкурентных преимуществах в условиях глобализации / Г.О. Волинский // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 68–72.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І.З. Должанський. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.
4. Котельніков Д.І. Управління конкурентоспроможністю: навч. посібник / Д.І. Котельніков, С.М. Задорожна. – К.: Слово, – 2004. – 168 с.
5. Майер Дж.М. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Пер. з англ. Дж. М. Майер, Д. Олесневич, О. Олесневич. – К.: Либідь, 2002. – С. 703.
6. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.Т. П'ятицький. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: К.І.С., 2005. – 514 с.

УДК 658.008.01

Ю. М. ПОПОВА, А. С. МУРАВЬОВА, О. В. ЯРМОЛА
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ОСНОВІ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ

У статті розкривається необхідність та доцільність об'єднання корпорацій на основі кластерного співробітництва. Висвітлюються усі переваги і недоліки виробничих комплексів.

In the article a necessity and expedience of union of enterprises on the base of cluster collaboration opens up. The given work lights all advantages and lacks of a similar collaborations of production complexes.

Ключові слова: кластери, об'єднання, форми співробітництва, транснаціональна корпорація, виробничі мережі, інновація.

Актуальність теми. Стан економіки світу на сьогодні свідчить про необхідність кардинальних змін. Питання прискорення зростання економіки як на національному, так і на регіональному рівні потребують нагального вирішення. Одним із новітніх підходів до вирішення існуючих проблем є застосування кластерного підходу, як сприятливого чинника для підвищення конкурентоспроможності регіону, збільшення його потенціалу та економічного зростання. Практика показує, що в основі цих взаємовідносин здебільшого лежать інтереси інноваційного розвитку.

Головним чинником інноваційної спроможності суб'єкта світового господарства є впровадження принципово нових прогресивних технологій та випуск високотехнологічної наукомісткої продукції, що відбувається на основі інтелектуалізації всієї виробничої діяльності. У зв'язку з цим транснаціональні корпорації (ТНК) виробили нову стратегію поведінки – виробничі мережі.

Аналіз публікацій. Питання інновацій як основного джерела розвитку в рамках мережевої економіки розробляються багатьма сучасними авторами. При цьому стратегія інноваційного забезпечення розглядається

на макро- та мікрорівні в контексті процесів глобалізації, інтеграції та регіонального розвитку. У працях М. Родова [5], С. Маруняка, Л. Руденка [4], І. Сороки [6], простежується глобально-корпоративний підхід до проблеми розвитку інновацій. Ф. Губайдуліна [3] та М. Бобіна [1] дотримуються принципів загального інноваційного розвитку. На нашу думку, варто більш комплексно підійти до питання інноваційного забезпечення розвитку саме на корпоративному рівні.

Постановка завдання. Виступаючи головними гравцями на світовому ринку товарів, послуг, фінансів та технологій, ТНК є основними каналами розподілу новітньої техніки та технологій, надаючи можливість інноваційного розвитку окремим країнам та регіонам, розглядаючи при цьому останні як базові джерела ресурсів та умов розвитку, зокрема й у сфері інновацій. Тому метою роботи є дослідження ролі ТНК у розвитку світової економіки на основі регіональних кластерів [3].

Виклад основного матеріалу. Загальні тенденції розвитку сучасної світової економіки переконливо свідчать про перехід найбільш розвинутих країн у стан так званих інфраструктурних суспільств, а власне феномен глобалізації господарських структур різних рівнів та регіонів світу є лише новітнім проявом об'єктивних властивостей та закономірностей функціонування інформаційних ресурсів у соціальних та загальноцивілізаційних процесах. У центрі глобального інноваційно-технологічного процесу стоять ТНК, які й задають темп та напрями цього розвитку. Адже інноваційна діяльність значною мірою обумовлює конкурентоспроможність ТНК у боротьбі за глобальні ринки. ТНК засновують дослідницькі центри в багатьох країнах, де для цього є кваліфіковані кадри та інші необхідні умови. Загалом створено понад 100 таких центрів, у тому числі компаніями Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, P&G, Ericsson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi, Siemens. При цьому ТНК можуть суттєво змінювати чи планувати різні стратегії свого розвитку, створюючи геостратегічні альянси та регіональні кластери.

Найважливіші особливості стратегічних альянсів окреслюються галузевою належністю їхніх учасників. Міжгалузеві ж альянси є досить різноманітними і являють собою як вертикально інтегровані господарські структури, так і об'єднання зусиль фірм для здійснення проектів в інших галузях або створення нових галузей, а також спільну розробку нових технологій на галузевому перетині. Останнім часом на перше місце фахівці виносять здебільшого регіональну або локальну стратегію розвитку компанії. При цьому слід мати на увазі поступове розгортання локально зародженої та попередньо розробленої інноваційної ідеї до глобального рівня.

Кластер (англ. cluster – концентрація, угруповання) являє собою систему взаємопов'язаних фірм та організацій, значимість яких як цілого перевищує просту суму складових частин. Інакше кажучи, специфіка виробничих мережевих структур-кластерів за участю ТНК полягає в тому, що ці корпорації можуть ефективно працювати лише разом з іншими частинами мережі, до яких часто входять не лише великі провідні організації, а й об'єднання малих і середніх компаній регіону. Така форма організації бізнесу одночасно надає і необхідні умови та засоби науково-технічного розвитку, і таку економічну автономію, яка дозволяє регіону спиратися на власну стратегію економічного розвитку, тобто виступає своєрідною “золотою серединою” між інноваційним розвитком та підконтрольною діяльністю в системі ТНК [6]. Прикладами взаємодії таких транснаціональних мереж є індійські, ізраїльські, тайванські та інші комп'ютерні мережі, які тісно пов'язані з Силіконовою долиною в Каліфорнії. Подібні об'єднання мереж також сформувалися в автомобільному виробництві, світовому аерокосмічному комплексі, сфері біотехнологій та інших секторах глобальної економіки. Сьогодні поширене перетворення самих ТНК у децентралізовані мережі з напівавтономними структурними підрозділами, що функціонують відповідно до умов країн та регіонів, ринків, виробничих процесів і продукції, що випускається. Особливо це виявляється в діяльності світових фармацевтичних гігантів. Кожна з таких напівавтономних структур прагне поєднатися з подібними одиницями інших ТНК у формі тимчасових союзів.

Кластери виступають одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби у світовому господарстві, напрями якої визначаються: по-перше, намаганням підвищити продуктивність усіх фірм та галузей, що входять до кластерів; по-друге, спрямованістю на підвищення здатності до розвитку інноваційної діяльності, а отже до підвищення продуктивності; по-третє, бажанням стимулювати нові види бізнесу, що підтримують інновації та розширюють межі кластерів. Більшість переваг кластерів ґрунтуються на зовнішній економіці або формуванні переваг поза межами різних фірм та галузей [7, 8].

Фірми, що входять у кластерну мережу, здебільшого можуть адекватніше і швидше реагувати на потреби покупців. Проте, ще більша перевага участі в кластері полягає в доступі до нових технологій, методів роботи та можливостей здійснення поставок. Фірми, що входять у кластер, швидко дізнаються про прогрес у технологіях, про доступність нових виробничих компонентів та обладнання, про нові концепції в обслуговуванні та маркетингу. Таке стеження полегшується завдяки постійній взаємодії з іншими членами кластеру, візитам та особистим контактам. Членство у кластері дає можливість безпосередньо спостерігати за діяльністю інших фірм. Таким чином ізольована фірма має значно гірший доступ до інформації та змушена при цьому більше платити, виділяти ресурси на досягнення знань у межах своєї власної структури. Більшість малих та середніх компаній, що діють у межах окремої мережі, досягли успіху на цілому ряді товарних ринків, таких як взуттєвий, швейний, виробництво верстатів, комп'ютерів тощо. Вони успішно конкурують на ринках експортних товарів, пропонуючи високу якість, дотримуючись обумовлених строків виконання замовлень, і більш гнучко, ніж великі компанії, реагують на ринкові зміни. Основою успіху компаній є висока кваліфікація кадрів і якісні методи організації, що дозволяють компаніям ефективно та безперервно перерозподіляти наявні ресурси.

З іншого боку, спостерігається значний розрив між розвитком великих компаній та дрібними фірмами. Малі компанії представляють більшість як за кількістю, так і за чисельністю зайнятості працівників. Вони забезпечені досить обмеженими ресурсами, що робить їх неконкурентоспроможними на міжнародних ринках і змушує стикатися з серйозними проблемами технічного, фінансового та адміністративного характеру. Малі компанії, що не є учасниками мережі, не можуть витримати високих, динамічних темпів виробництва товарів, призначених для експорту, які диктуються ТНК.

Незворотний та всеосяжний процес глобалізації змушує докорінно переглянути структуру та механізми функціонування світової економіки та її окремих суб'єктів. Між великими, дрібними та середніми підприємствами формується широкий спектр кластерів, які можуть виникнути в будь-якому місці з метою створення виробничих потужностей та мереж розповсюдження продукції [9].

Кластеризація як форма розвитку глобального виробництва виступає прийнятною формою бізнесу майже для всіх типів економіки, оскільки вона є генератором економічного зростання та інновацій. Це дозволяє розвиватися країні зсередини, розглядаючи окремі регіони як потенційний центр розвитку або джерело довгострокового економічного зростання, що в подальшому починають розростатися до державних, а то й міждержавних масштабів залежно від сфер діяльності та наявних внутрішніх і зовнішніх умов розвитку регіону. У країнах, що розвиваються, як і у країнах з перехідною економікою, утворення кластерів послаблюється низьким рівнем освіти, низькою кваліфікацією робочої сили, відсутністю власних потужних технологій, нестачею доступного капіталу, слабким розвитком суспільних інституцій, а також протистоянням уряду щодо можливостей утворення кластерів. Сучасні експерти зазначають, що основна причина економічної слабкості низки країн полягає не в низькому рівні їхніх фінансових можливостей, а насамперед у відсутності внутрішнього середовища, сприятливого для відтворення капіталу – як фізичного, так і інтелектуального. Його формування завжди залишалось базовим завданням для всіх економічних систем за всіх часів, проте сьогодні вирішення такого питання є практично неможливим без залучення зовнішнього потенціалу, за умов дедалі більшого поширення концепції “глобальної локалізації”, одним із проявів якого є кластеризація [4].

Висновки. Набуваючи дедалі більшого глобального значення, ТНК неодноразово доводили значущість інноваційного розвитку як основного елемента своєї конкурентоспроможності. Основою такого розвитку є кластеризація. При цьому особливого змісту набуває локальна стратегія розвитку як сприятлива умова для виникнення нових стратегічних, виробничих та інших ідей, їх розробок, упровадження, загального інноваційного розвитку корпорацій.

Література

1. Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной экономике / М. Бобина // Международная экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С. 40.
2. Гайдучка І.П. Характеристика глобальної діяльності ТНК / І.П. Гайдучка // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 9. – С. 29–32.
3. Губайдулина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК / Ф. Губайдулина // Международная экономика и международные отношения. – 2003. – № 2. – С. 43.
4. Маруняк Є.О. Суть і основні риси транснаціональних корпорацій та їх розвиток в Україні / Є.О. Маруняк, Л.Г. Руденко // Український географічний журнал. – 2007. – № 4. – С. 18–26.
5. Родова М.М. Корпорації в глобальній економіці: протиріччя та перспективи / М.М. Родова // Інвестиції. – 2009. – № 24. – С. 28–31.
6. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І.Б. Сорока // Актуальні проблем економіки. – 2009. – № 9 – С. 35–41.
7. Федулова Л.І. Трансформація корпоративних структур: теоретичний аспект / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 45–59.
8. www.sme.ukraine-inform.org.ua
9. www.nbuv.gov.ua

УДК 332.12

О. А. ПОХИЛЬЧЕНКО

Національний університет “Львівська політехніка”

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БІЗНЕСУ – КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І РЕГІОНУ

У статті автором представлено структурну модель конкурентноздатності підприємств, а також деталізовано чинники зростання конкурентноздатності на мікрорівні, які згруповано у чотири блоки. Обґрунтовано важливість реструктуризації бізнесу, що пов'язана з прийняттям структурних рішень підприємством і вибором напрямів змін організаційно-власнісних структур, а також уточнено роль інтеграції в цьому процесі.

In the article the author presents the structural model of enterprise competitiveness, and detailed the growth factors of competitiveness at the micro level, which are grouped in four blocks. Proved the importance of restructuring the business, which is connected with the adoption of structural solutions and the choice of directions of the organizational proprietary changes, and also specified the role of integration in this process.

Ключові слова: конкурентноздатність, інтеграція, кооперація, інтегрована структура, реструктуризація бізнесу.

Вступ. Економічний успіх країни та її конкурентноздатність визначаються наявністю у ній конкурентоздатних галузей та виробництв. Первинним середовищем, у якому формуються конкурентні переваги національної економіки, зокрема, її промисловості, виступає регіон. Тому природу конкурентноздатності країни можна зрозуміти лише в контексті вивчення засад конкурентноздатності такого рівня: регіону, об'єднань підприємств та окремих підприємницьких структур. Пошук відповіді на питання, які чинники та процеси відіграють найбільш істотну роль у підвищенні конкурентноздатності підприємств, здатні в повній мірі розкрити їх наявний потенціал, впливаючи на підвищення конкурентноздатності регіону і країни у цілому є ключовим завданням статті.

Питання, пов'язані із пошуком шляхів підвищення конкурентноздатності країни тривалий час знаходяться в центрі уваги дослідників. Наслідком є існуюче різноманіття теорій конкурентних переваг, що беруть свій початок з теорії абсолютних переваг А. Сміта та теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, які знайшли своє продовження у факторній теорії (Х. Олін, Дж. Ванек, Л. Кравіс, П. Самуельсон, В. Леонтьєв), теорії технологічного простору та теорії навчання у світовій торгівлі (М. Познер, К. Ероу, Т. Урайт), внутрісекторної торгівлі (Т. Левітт) та у низці сучасних теорій, в яких основний акцент переміщується із сфери макроекономічної політики держави, в якій державний апарат відіграє ключову роль, в сферу де на перший план виходять можливості, інтереси та стратегічні пріоритети носіїв конкурентних переваг всередині економіки країни, тобто суб'єктів підприємницької діяльності (С. Хаймер, С. Кіндлебергер, Р. Коуз, М. Портер, Дж.Ф. Мур, А.М. Бранденбургер, Б. Нейлбафф та ін.). Серед вітчизняних економістів: В. Горбатов, Д. Лук'яненко, М. Войнаренко, С. Соколенко, В. Ляшенко, В. Дубницький, І. Бондаренко, І. Сторонянська, С. Колодинский, А. Риженков, Ю. Погорелов, Е. Шапран, І. Булеев та ін. Однак, чіткої системи поглядів на проблемні питання підвищення конкурентноздатності вітчизняних підприємств та регіонів досі так і не сформовано.

Метою написання статті є подальше поглиблення розпочатих, вітчизняними та іноземними економістами, досліджень, що спрямовані на пошук шляхів підвищення конкурентноздатності країни, в яких основний акцент зосереджено, насамперед, на вивченні основних чинників, що формують конкурентноздатність її економічних суб'єктів на мікроекономічному та регіональному рівнях.

Основний розділ. На думку автора, конкурентноздатність на мікрорівні, тобто конкурентноздатність підприємств, може бути представлена двома складовими:

– наявною (базовою), яка забезпечує підприємству актуальне місце (позицію) на ринку, в галузі тощо і визначається сукупністю чинників, які умовно можна розділити на дві групи: перша група – формує операційну конкурентноздатність підприємства, тобто відображає технічні вміння, істотні для функціонування на певному ринку; друга група – формує системну конкурентноздатність підприємства, тобто охоплює забезпечення вартості, підвищення вартості та інноваційність;

– перспективною (ключовою), яка забезпечує підприємству отримання тривалої конкурентної переваги на ринку і визначається використанням м'яких джерел конкурентних переваг та створенням тривалих і ефективних зв'язків з оточенням.

Структурна модель конкурентноздатності підприємства, побудована на основі виділення цих складових, представлена на рис. 1.

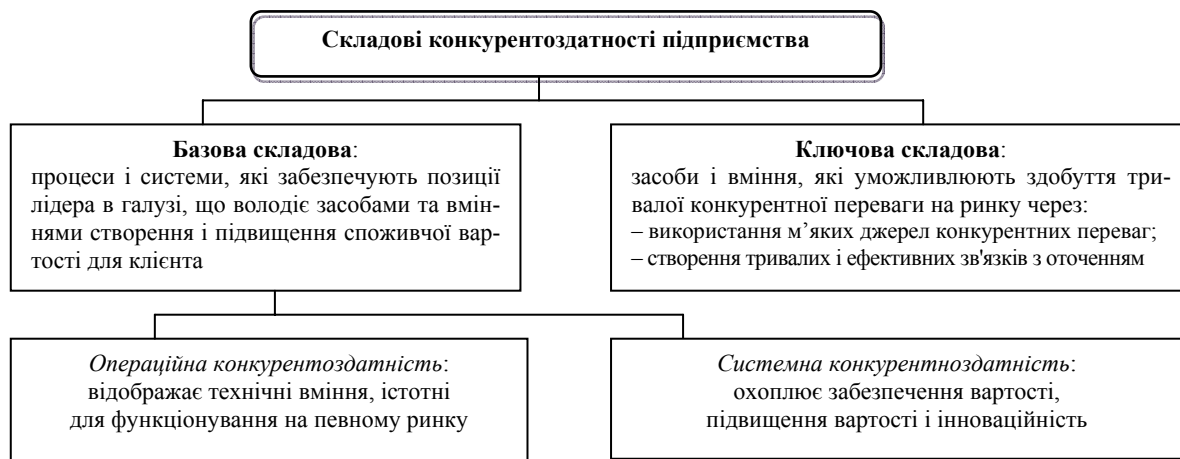


Рис. 1. Структурна модель конкурентноздатності підприємства

Узагальнюючи існуючі погляди на питання конкурентноздатності підприємств, усю сукупність чинників, які її визначають, можна звести до таких: 1) **зовнішні**: стан конкурентних відносин на ринку, де діє суб'єкт (або за М. Портером – умови попиту та стан суміжних і підтримуючих галузей); оточуючі фактори (географічне положення, природні ресурси – або за М. Портером умови факторів виробництва); інституційне забезпечення (законодавчо-правове поле діяльності); інвестиційне забезпечення (наявність стабільних джерел інвестування); 2) **внутрішні**: економічний потенціал (у т.ч. виробничий та збутовий) і ефективність діяльності; організаційна форма діяльності; інноваційна активність; децентралізація управління, розвиток нових форм кооперації та взаємодії великого та малого бізнесу; розвиток інтеграційних процесів в управлінській діяльності; технологічне оновлення виробництва і його пристосування до змінних внутрішніх та зовнішніх умов; стан та кваліфікація персоналу; реорганізація, реінжиніринг, аутсорсинг, логістика; репутація, імідж суб'єкта на ринку; об'єднання підприємств в рамках ланцюгів поставок з поступовою трансформацією у мережеві системи [1].

Сукупність чинників, які визначають базу та ключову складові конкурентноздатності підприємства, на нашу думку, доцільно згрупувати у чотири блоки, щоб звести до формалізованого вигляду, придатного як для цілеспрямованого використання менеджментом підприємства при розробці власної політики управління, так і для зовнішньої оцінки конкурентноздатності підприємства (рис.2).

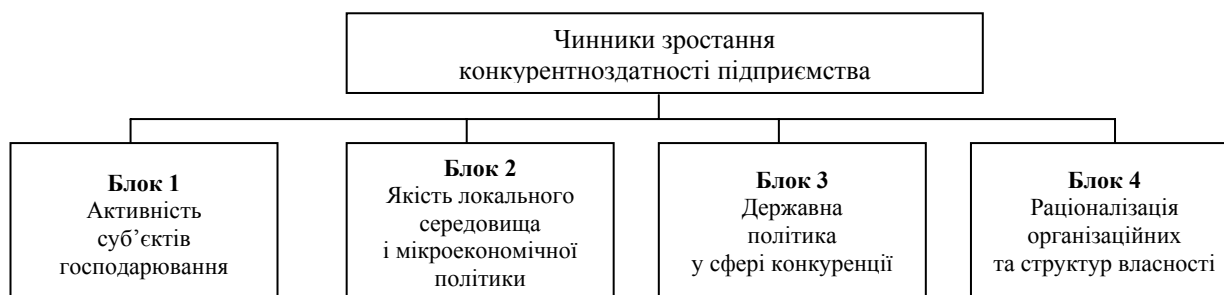


Рис. 2. Чинники зростання конкурентноздатності підприємства

Перший блок – характеризує рівень підприємницької активності господарюючих суб'єктів у рамках певного регіону, що виявляється у кількості діючих малих та середніх підприємств, рівні зайнятості, рівні диверсифікації видів діяльності, продуктивності, рівні інвестиційної активності, наявності коопераційних зв'язків між малим та великим бізнесом тощо.

Другий блок чинників визначається якістю локального середовища і мікроекономічною політикою підприємств, що знаходить свій вияв у доступності та витратах на отримання чинників виробництва, їх якості, наявності підтримуючих галузей, мережі зв'язків та локальної концентрації підприємств, якості попиту, регіональної політики та стратегії підприємств та конкурентів.

Третій блок чинників відображає державну політику конкуренції, що знаходить свій вияв у наявності прозорої та ефективної системи державних органів управління, ефективної системи законодавчого регулювання та захищеності, насамперед, прав власності, а також створення умов безперешкодного розвитку конкуренції та недопущення негативного прояву монополістичних структур.

Четвертий блок містить раціоналізацію організаційно-власнісних структур, метою якої підвищення організаційного потенціалу підприємства за допомогою побудови гармонічної системи взаємозв'язків всередині підприємства та зв'язків із оточенням, що забезпечує ефективне вирішення поставлених завдань. На рис. 3 представлена узагальнена схема змін структур за напрямками та формами.

Одна з основних тенденцій на початку XXI ст. – це поєднання конкуренції та кооперації за ключової ролі інтеграційних процесів та формування на цій основі організаційних форм нового типу. Наростання проблем в навколишньому середовищі, непередбачувані коливання кон'юнктури у світовій економіці, стратегії конкурентів, технологічні інновації, відсутність стабільності у суспільних та політичних процесах змушують підприємства до пошуку нових структурних рішень, щоб завдяки цьому знизити ризик та непевність діяльності, з одного боку, та підвищити адаптаційність та стабільність функціонування, з іншого боку. Налагоджена ефективна взаємодія підприємства із зовнішнім оточенням виступає одним із вирішальних чинників успіху господарюючого суб'єкта на ринку як у поточній діяльності, так і в довгостроковій перспективі.

Здійснювані підприємствами структурні зміни, скеровані на підвищення конкурентноздатності, часто відбуваються за рахунок організаційних змін та змін власності і можуть набувати різноманітних форм. Дослідження питань, пов'язаних із сучасними формами організації бізнесу на засадах поєднання конкуренції та співробітництва за ключової ролі інтеграційних процесів, потребують, насамперед, уточнення таких близьких за сутністю понять як “інтеграція”, “кооперація”, “співробітництво”. Проведемо лінгвістичний аналіз зазначених термінів: *інтеграція* – об'єднання в ціле будь-яких окремих частин; об'єднання та координація дій різних частин цілісної системи; процес упорядкування, узгодження та об'єднання структур і функцій у цілому організмі [2]; *економічна інтеграція* – процес зближення та об'єднання економік країн, регіонів [2]; *кооперація* – особлива форма організації праці, за якої багато людей разом беруть участь у тому самому процесі або в різних, але зв'язаних між собою процесах праці; співробітництво; форма зв'язку між промисловими організаціями,

цілими сферами виробничої діяльності [2, 3]; *кооперувати* – об'єднувати на засадах кооперації [2]; *співробітництво* – спільна діяльність, спільні дії [2].

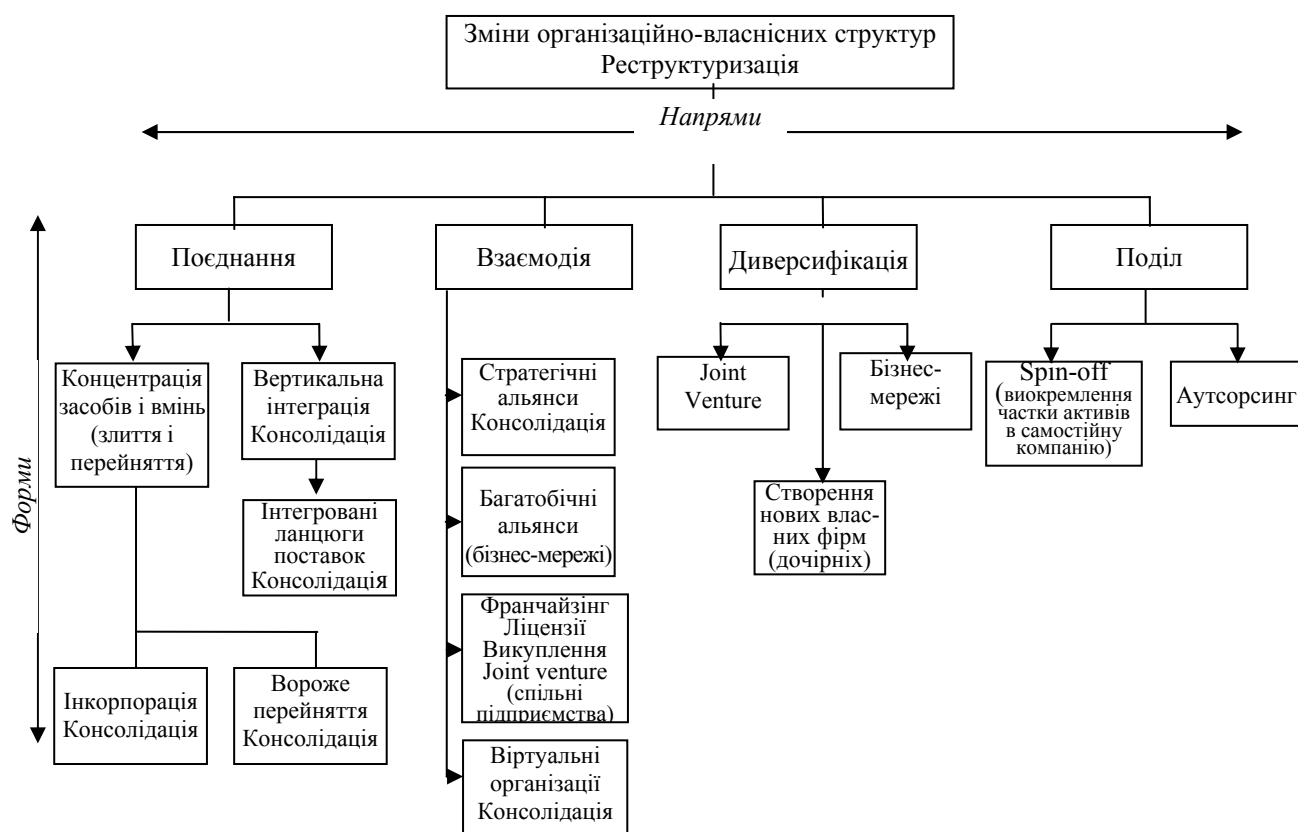


Рис. 3. Напрями та форми структурних змін в організації і структурі власності підприємств

Джерело: складено автором на підставі [4, с. 10]

Наведемо також визначення вітчизняних та зарубіжних авторів терміну “інтеграція” як абстрактної категорії та як категорії, що застосовується до суб’єктів господарювання.

Таблиця 1

Існуючі визначення інтеграції в економічній літературі

Автор	Визначення
<i>Абстрактний рівень тлумачення інтеграції</i>	
Маршалл А. [5, с. 321]	Це “...зростаюча глибина та міцність зв’язків між різними частинами виробничого організму...”
Альошин М. [6, с. 4]	Організаційно-економічне злиття двох або більш елементів в єдине ціле, при якому з’являється нова якість
Абутидзе З.С., Александровська Л.Н., Бас В.Н. та інші [6, с. 4]	Процес та механізм об’єднання та взаємозв’язку елементів, що характеризується інтегративністю, системоформуючими змінними, факторами зв’язку тощо
<i>Суб’єктний рівень тлумачення інтеграції</i>	
Коуз Р. [6, с.3]	Це “...організація трансакцій, які раніше розподілялися серед підприємців через механізм ринку...”
Клейнер Г. [6, с. 22]	Міжфірмова інтеграція – встановлення таких взаємовідносин між господарюючими суб’єктами, які дозволяють забезпечити довгострокове зближення стратегічних цілей інтегруючої та інтегрованої фірм
Портер М. [8, с. 587]	Інтеграція: – вертикальна – виробнича кооперація підприємств однієї галузі або близьких за характером галузей, що спеціалізуються на виготовленні вузлів, деталей та заготовок, комплектуючих та інших виробів, необхідних для кінцевого продукту; – горизонтальна – галузева єдність підприємств, виробництво яких характеризується технологічною спільністю і однорідністю продукції, що випускається; – регресивна – поняття в маркетингу, що відображає спроби фірм отримати у власність або поставити під більш жорсткий контроль своїх постачальників

Автор	Визначення
Кизим М. [6, с. 4]	Це інтегрована сукупність суб'єктів господарювання, які представляють собою різно-манітні форми капіталу, пов'язаних між собою фінансово-економічними і(або) виробничо-технологічними зв'язками для сумісної підприємницької діяльності на основі "м'яких" (договірних) та жорстких (право власності) управлінських і організаційних відносин з метою підвищення ефективності функціонування й подальшого стійкого розвитку бізнесу
Козаченко Г.В. [6, с. 3]	Це процес поєднання суб'єктів господарювання в рамках їх цілісної системи в сучасних умовах розвитку промисловості в різних сферах господарювання – у виробничій сфері, у сфері обігу, фінансово-кредитній тощо.
Кузнецов В.В. [6, с. 2]	Є виробничо-економічними відносинами, що виникають, з одного боку, як результат суспільного поділу праці, а з іншого – як результат об'єднання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів з метою підвищення ефективного виробництва
Сторонянська І. [7, с. 11]	Економічна інтеграція означає переплетення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів різних суб'єктів господарювання, розділених у просторі, перетворення їх у цілісний господарський механізм, що призводить до глибоких структурних змін усередині них
Рудинська Е.В., Яромир С.А. [6, с. 4]	Це об'єднання зусиль ряду організацій для досягнення спільної стратегічної мети, посилення їх конкурентноздатності та підвищення ефективності
Авдокушин Б.С. [6, с. 4]	Це процес злиття підприємств і організацій, створення нових форм, іноді за рахунок руйнування наявних структур

На основі аналізу наведених визначень можна сформулювати висновки, спрямовані, насамперед, на уточнення форм взаємодії між суб'єктами господарювання:

1. *Інтеграція* являє собою процес об'єднання окремих елементів (учасників), в результаті якого виникає якісно нова система, а елементи (учасники) набувають нових структурних форм завдяки тому, що відбувається взаємопроникнення та взаємопереплетіння функцій елементів (учасників), що супроводжується процесом упорядкування та координації їх дій.

2. *Результатом інтеграції* є формування цілісного господарського механізму з виділенням інтегрованих елементів (ті, що вступають у взаємодію, набуваючи у ній нових рис) та координуючого елемента, який інтегрує, тобто здійснює координацію і регулювання інтеграційних процесів.

3. *Кооперація* є процесом налагодження контактів між окремими елементами системи (учасниками) та їх наступним об'єднанням із збереженням структурної цілісності кожного елемента (учасника).

4. *Співробітництво* є процесом зближення окремих елементів (учасників) під час їх об'єднання, а отже, неминує супроводжує процеси кооперації та інтеграції; водночас, співробітництво є формою партнерства, оскільки охоплює відносини між учасниками, які, як правило, засновані на засадах взаємовигоди та рівноправності.

Виходячи із наведених визначень інтеграції, характерних рис, що відрізняють її від кооперації та співробітництва, враховуючи такі її якості як системність, складність та динамічність, у подальшому ми будемо використовувати термін "інтегрована структура" для позначення структури, яка виникає у результаті об'єднання економічних агентів, шляхом встановлення між ними тісного взаємозв'язку та регулярної взаємодії на договірних або статутних засадах в межах певної територіальної цілісності з метою отримання позитивного ефекту від діяльності, що передбачає обов'язкове виокремлення координуючого центру, на який покладено функції координації та регулювання інтеграційних процесів. Інтегрована структура є наслідком міжфірмової інтеграції в органічному взаємозв'язку та єдності організаційного та просторового аспектів, а отже формою виразу внутрішньо регіональних або міжрегіональних інтеграційних відносин.

Повертаючись до узагальненої схеми змін організаційно-власнісних структур (рис. 3), відзначимо, що характерною рисою таких напрямів реструктуризації підприємств як поєднання та взаємодії є те, що вони базуються власне на засадах інтеграції та кооперації. У той же час, такі напрями реструктуризації як поділ та диверсифікація базуються на протилежних до інтеграції та кооперації засадах. У цій статті ми зупинимось на перших двох напрямках реструктуризації підприємства.

Про зростаючу роль інтегрованих структур в ринковій економіці свідчить досвід розвинутих країн світу. Так, у США 100 найбільших корпорацій забезпечують більше половини ВВП і основної частини промислових науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. У Японії шість провідних промислово-фінансових груп забезпечують 25 % загальних об'ємів продажу і сукупних активів реального сектора, причому із ста найбільших японських фірм 70 є членами ФПГ "кейрецу". Південна Корея, починаючи з 60-х рр. XX ст., демонструвала за підтримки держави бурхливе зростання низки диверсифікованих корпорацій (Samsung, Lucky Goldstar, Hyundai тощо). До теперішнього часу 10 південно-корейських груп забезпечували близько 50 % ВНП країни [6, с. 2]. Такі процеси характерні і для конкурентного середовища економічної системи України. З точки зору просторової парадигми, висвітленої у монографії І. Сторонянської та С. Шульц [7, с. 20–22], сучасні тен-

денції міжфірмової інтеграції, знаходять свій відбиток у поширенні таких організаційних форм, як фінансово-промислові групи, асоціації, концерни, підтвердженням чого є дані Антимонопольного комітету України, що засвідчує участь у процесах економічної концентрації у 2007 році близько 400 підприємств [6, с. 2], так і таких форм просторової інтеграції фірм, як транснаціональні корпорації, міжнародні мережі, регіональні та транс-регіональні бізнес-групи, регіональні та міжрегіональні кластери. Зокрема, серед зазначених просторових форм міжфірмової інтеграції слід відзначити діяльність транснаціональних корпорацій, які завдяки реалізації масштабних інвестиційних проектів є важливою формою проникнення зарубіжного капіталу в економіку України. У даному аспекті можна навести приклади світових ТНК, які діють на вітчизняному ринку: Pepsi Co, Coca Co, DEY, McDonald's, Golden Telecom, Nestle, Kraft Jacobs Suchard, Tetra Laval, Siemens AG, GPA, Remetel, Компанія "Київстар GSM", Нафтова компанія "Лукойл" та багато інших [9, с. 132–133]. Для локальних підприємств у такий спосіб відкривається доступ до нових джерел фінансового, промислового капіталу, технологій, нових корпоративних стандартів, а також можливість отримання досвіду у виробництві конкурентноздатних товарів та послуг. Водночас, така форма реалізації транснаціональних інтересів великих корпорацій для вітчизняного бізнесу несе ряд загроз, які в першу чергу знаходять свій прояв у втраті контролю за стратегічно важливими галузями економіки, таких як металургія, енергетика, телекомунікації, суднобудування, що входять до основної зони зацікавленості іноземних інвесторів. У даному аспекті, як підкреслює Лук'яненко Д.Г., вітчизняний спеціаліст в галузі міжнародної економічної інтеграції, на перший план слід відносити питання підвищення інвестиційної активності національних фірм (корпорацій) за кордоном – в асоційовані, дочірні компанії та філії різного профілю, оскільки масштаби та динаміка припливу іноземного капіталу в економіку країни є далеко не єдиним фактором, що обумовлює підвищення її конкурентноздатності [9, с. 134–135]. Проте, необхідним для цього потенціалом та можливостями володіють у сучасних умовах, ускладнених світовою економічною кризою, лише поодинокі промислово-фінансові групи, які сконцентровані у металургійній та енергетичній галузі, перш за все нафтодобувній та нафтопереробній. Для решти – єдиним шляхом створення життєстійких, фінансово стабільних та володіючих потенціалом стати конкурентноздатними на міжнародному ринку структурами є інтеграція, що сприяє побудові закінчених технологічних ланцюгів, забезпеченню координації обсягу продаж, зниженню затрат на одиницю продукції, зростанню продуктивності праці, диверсифікації виробництва для зниження ризиків [9, с. 51]. Таким чином, в умовах економічної кризи, зумовленої крахом світових фінансових ринків та поглибленням внутрішніх економічних протиріч, на фоні обвальних процесів зниження платоспроможного попиту і обсягів виробництва, нестачі вільних оборотних коштів у суб'єктів господарювання та можливостей для залучення інвестицій, та як наслідку різкого зниження фінансової стійкості підприємств та їх численних банкрутств, перспективи активізації інтеграційних процесів набувають особливої актуальності для України. Зокрема, в регіональному аспекті, саме формування інтегрованих структур виступає вагомим інструментом реструктуризації промисловості, завдяки: перебудові балансу взаємодії між структурними елементами промисловості регіону; сприянню максимально ефективному використанню сировинного, виробничого, технологічного, трудового та управлінського потенціалу.

Висновки. Налагоджена ефективна взаємодія підприємства із зовнішнім оточенням виступає одним із вирішальних чинників успіху господарюючого суб'єкта на ринку як в даний конкретний момент його існування, так і в довгостроковій перспективі. Побудова такої взаємодії неминує порушує питання реструктуризації бізнесу, що пов'язані із прийняттям структурних рішень підприємством та вибором напрямів змін організаційно-власнісних структур. Першочерговою уваги заслуговують напрями, засновані на засадах інтеграції та поєднання конкуренції та співробітництва. Підприємства та регіони послуговуються різноманітними формами інтеграції, створюючи складні організації (мережеві, стратегічні альянси, ланцюги поставок, кластери, фінансово-промислові групи, територіально-виробничі комплекси тощо) із різним ступенем інституалізації відносин (від "жорстких" ієрархічних до "м'яких", договірних, розмитих). Зміст цих відносин є диференційованим і узалежненим станом підприємництва, політикою конкуренції, якістю локального середовища, організаційно-правовою структурою та структурою власності. На нашу думку, саме активізація інтеграційних процесів всередині регіону, заснована на створенні структур різних форм інтеграції виступає вагомим чинником, що здатний підсилити здатність як господарюючих суб'єктів, регіону, так як наслідку країни, розкрити наявний потенціал в повній мірі.

Література

1. Похильченко О.А. Конкурентноздатність: ознаки та чинники формування // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. "Економічні науки". – 2009. – С. 267–270.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [Уклад. і гол. ред. В.Т. Буцел] – К.: Ірпін, Перун, 2005. – 1728 с.
3. Толковый словарь русского языка / по ред. С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой.
4. Skawińska E., Zalewski R. Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009. – 307 s.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – 8-е изд. – Т. 1 – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 408 с.

6. Чорна О.Ю. Дефініції інтеграції [Електронний ресурс] // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 20. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Emp/2008_20/chorna_ou.pdf
7. Сторонянська І., Шульц С. Міжрегіональна інтеграція в Україні: монографія / Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів: Арал, 2007. – 292 с.
8. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

УДК 334.7.009.12:330.123.6

Н. М. ПРОСКУРІНА, В. П. КОВАЛЕНКО

Запорізький національний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЯКІСТЬ ПОСЛУГ

Розглянуто концептуальні засади, теоретичні та методичні основи аналізу конкурентних позицій підприємства на мікро та макрорівнях. Сформовано критерії оцінювання споживачами якості та корисності послуг. Розроблено теоретичні положення щодо реалізації механізму контролю якості послуг в сучасній економіці України.

Conceptual frameworks, theoretical and methodological basis of analysis of competitive position on a micro and macro levels. Formed evaluation criteria as consumers and utility services. The theoretical situation regarding the implementation mechanism of quality control services in the new economy of Ukraine.

Ключові слова: аналіз, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, мотив, фактори, якість, якість послуг.

Вступ. В умовах світової кризи проблема якості стала центральною проблемою поліпшення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки. У цих умовах зростає значення комплексного управління якістю та підвищення конкурентоспроможності підприємств, а відповідно - національної економіки.

Конкурентоспроможність є основним чинником розвитку і життєдіяльності підприємства. Особливості даного етапу подолання економічної кризи та пошуків шляхів виходу з кризи ставлять нові завдання у дослідженні конкурентоспроможності підприємств як основних “учасників” конкурентних відносин. Перш за все, мова йде про створення стійких конкурентних переваг, про виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності, виборі механізмів та інструментів їх використання. Отримати прибуток і “вижити” в умовах економічної кризи можливо тільки на основі підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається. При цьому потрібні не окремі розрізнені й епізодичні зусилля, а сукупність системних заходів постійного впливу на процес виробництва та розвитку в цілому з метою підтримки відповідного рівня якості.

Проблема якості продукції та послуг була і залишається актуальною. Вона є стратегічною проблемою, від вирішення якої залежить стабільність економіки держави.

Оцінюючи ступінь розробленості теми, необхідно відзначити, що проблем конкурентоспроможності та якості послуг присвятили свої роботи вчені: Г.Г. Азгальдов, Г. Азоев, В.В. Бойцов, В.Г. Версан, В.М. Войтоловський, А.В. Глічев, Е.А. Горбашко, В.П. Данилов, С.М. Семенов, І. Фамінській, Р.А. Фатхутдінов, А. Яновський, Н.С. Яшин та ін. У контексті еволюції зарубіжного досвіду виділяють імена таких видатних дослідників, як Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, В. Шухарта та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт з дослідження проблеми, до цих пір аспекти впливу факторів конкурентоспроможності на якість послуг є недостатньо досліджені. Неоднозначно розглядається сутність і природа конкурентоспроможності та якості, їх взаємозв'язок, особливо на рівні підприємства.

Основний розділ. Будучи одним з чинників конкурентоспроможності, якість відчуває на собі безпосереднє вплив всіх інших чинників конкурентоспроможності. Для цілей дослідження необхідно класифікувати все різноманіття існуючих факторів, які в тій чи іншій мірі впливають на конкуренцію. У той же час будь-яка класифікація носить умовних характер. Тому в економічній літературі питання про склад і зміст факторів, обумовлюють і формують рівень конкуренції на продукцію, носить дискусійний характер.

Класифікація чинників макросередовища або факторів конкурентної переваги, представлена М. Портер виділяє п'ять факторів, що визначають конкуренцію в галузі: суперництво між існуючими конкурентами; загроза появи нових конкурентів; здатність покупців торгуватися; загроза появи товарів, послуг-замінників; здатність постачальників торгуватися [1, с. 121].

М. Портер виділяє також п'ять найбільш типових новацій, що дають конкурентну перевагу: нові технології; нові чи змінні запити покупців: поява нового сегменту ринку; зміна вартості або наявності компонентів виробництва; зміна урядового регулювання. Зовнішнє оточення фірми поділяється на дві групи середовищ впливу:

- прямого (постачальники, споживачі, конкуренти, профспілки, законодавчі та державні органи);
- непрямого (стан економіки, соціально-культурні фактори, науково-технічний прогрес, міжнародні події).

Досить повна класифікація факторів, що впливають на рівень конкуренції представлена, на наш погляд, у роботі Львова Ю.А. [2, с. 54], яка заснована на так званих кон'юнктурноутворюючих факторах. Однак це дуже укрупнений підхід. Різні конкурентні фактори роблять далеко нерівнозначних вплив на процес формування рівня конкурентоспроможності.

Системний аналіз сукупності конкурентоспроможних факторів дозволяє виділити ті з них, що впливає на яких на ринкову конкуренцію має визначальний характер. Стосовно до умов ринкових відносин можна виділити дві групи факторів. До першої групи чинників прямовпливаючих на рівень конкурентоспроможності, відносяться ціна виробництва, співвідношення попиту і пропозиції, стан грошової сфери, ступінь конкуренції, адміністративне (пряме) державне регулювання. Дією завдано внаслідок цих факторів, у кінцевому рахунку, і визначаються законмірності формування рівня конкуренції будь-якого продукту, тому їх можна назвати основними факторами конкурентоспроможності.

Ці фактори "завершують багатоярусну" піраміду, акумулюючи в собі вплив усіх більш численних і різноманітних факторів непрямого впливу на конкурентоспроможність. До факторів конкурентоспроможності II групи відносяться величини витрат виробництва, середній прибуток на вкладений капітал, розміри попиту і пропозиції, купівельна спроможність грошей і рух валютних курсів, що міняються під впливом конкуренції. У міру віддалення від вершини "піраміди" вплив опосередкованих факторів слабшає, а взаємозв'язку між окремими чинниками порядків стають все більш складними і різноманітними.

Будь-яка послуга має безліч характеристик як фізичних, так і соціальних, економічних, психологічних. Від сукупності фізичних характеристик послуги залежить її корисність з точки зору задоволення будь-якої потреби (або ряду потреб), а від соціальних, економічних і психологічних залежать: характер придбання даної послуги, спосіб застосування, відношення до даної послуги і багато іншого. З визначення конкурентоспроможності послуги слідує наступні твердження: по-перше, послуга володіє якоюсь сукупністю характеристик; по-друге, ця сукупність характеристик послуги впливає на діяльність покупця, тобто є одним з факторів, що вплинули на акт купівлі; по-третє, сукупність властивостей даної послуги є для споживача більш значимою, ніж сукупність властивостей послуг-конкурентів.

З цих тверджень випливає висновок про те, що для оцінки конкурентоспроможності послуги найважливішою складовою є дослідження поведінки споживачів. Моделюючи процес придбання продукту, споживач є раціональною істотою, що усвідомила свої потреби, цілеспрямовано вивчає інформацію про предмети та умови задоволення потреб і вибирає з усіх варіантів оптимальний. Проте сучасний споживач не тільки не встигає стежити за інформацією про нові способи задоволення потреб, але й не завжди усвідомлює свої потреби.

Виділяють два типи споживачів: споживач-індивід і споживач-організація. Моделі їх поведінки будуть абсолютно різними. Крім того, розрізняють покупця і кінцевого споживача. У реальному житті будь-який акт придбання послуги, так чи інакше, здійснює конкретна людина, що задовольняє або свої особисті потреби, якої потреби організації, яку він представляє. Школи маркетингу, які вивчають поведінку споживача, розробили різні моделі прийняття рішення споживачем.

Одна з них – модель Хокінса, Беста і Коні [3, с. 42], заснована на моделі рішення споживача в залежності від приналежності до роду. Це описова модель, яка зображує прийняття рішення як процес задоволення різних потреб, які виділяються з способу життя споживача.

Спосіб життя відіграє головну роль у формуванні потреб і відносин. Спосіб життя – це те, як людина живе. Сюди входять товари та послуги, які тому, розглядаючи модель поведінки покупця-індивіда, можна визначити фактори, що впливають на конкурентоспроможність послуги. Споживач купує, а також оцінює так, як він бачить самого себе. Поведінка людини є результатом багатьох впливів. Ці впливи можна розділити на ті, що надходять ззовні, тобто ті, які формуються суспільством, і особистісні психологічні особливості індивіда.

На фактори, сформовані зовнішнім середовищем, є сили поза сферою впливу індивідуума, що тим не менше, формує зовнішнє середовище, в якій він живе. Отже, ці сили впливають на те, як живе індивідуум, сприймає навколишній світ, думає і приймає рішення, включаючи рішення про купівлі. Фактори, сформовані зовнішнім середовищем необхідно розділити на дві групи: короткострокові і довгострокові. До короткострокових факторів відносяться: імідж виробника, зміна моди, рівень престижності.

Імідж підприємства у споживачів складають уявлення людей щодо унікальних характеристик, якими, на їхню думку, володіє послуга підприємства: якість, дизайн, популярність торговельної марки; чи надаються підприємством сервісні послуги та система знижок; ціна на послуги; представлення споживачів щодо заявленої місії та стратегії підприємства.

Зміна моди значно впливає на рішення про покупку у споживача. На відміну від стилю, мода це нетривале панування певного смаку в якій-небудь сфері життя людини відображає короткочасне і поверхнєве зміна зовнішніх форм, що веде в коливаннях попиту на послугу.

Рівень престижності ототожнюється привабливості, значущості, приписується у громадській свідомості різних сторін діяльності людей: соціальним станом, професією, дії людей, їх психологічних якостей, фізичним достоїнством, різноманітних благ та, що особливо важливо, але, соціальним групам, інститутам, організаціям. Бажання володіти товарами і користуватися послугами що належать до даних груп надає можливість психологічного відчуття задоволення потреб у повазі, самоствердженні у споживача.

До довгострокових відносяться: культурні, моральні, релігійні цінності, статистичні показники, соціальне становище, темпи НТП, тенденції розвитку економіки. Цінності – це частина культури, отримується від батьків, сім'ї, релігійних організацій, школи і навколишнього середовища [4, с. 1487]. Культурні цінності – це широко підтримувані переконання, що визначають, що бажано і що вірно [5, с. 678]. Цінності можуть бути самоорієнтовними, що орієнтується іншими або орієнтовними навколишнім середовищем. Самоорієнтовні цінності стосуються індивідуума, вони відображають його цілі і загальний підхід до життя. Цінності, що орієнтується іншими, відображають бажання суспільства, що стосуються взаємин між індивідуумом і групами. Цінності, що орієнтується навколишнім середовищем, втілює подання суспільства про бажані взаєминах індивідуума з його економічною і природним середовищем.

Статистичні показники, такі, як вік, стать, дохід, професія і щільність населення, впливають на споживчі переваги. Демографічна інформація повинна використовуватися маркетологами і менеджерами для отримання об'єктивної оцінки потенційних клієнтів і визначення тенденцій зміни важливих характеристик населення.

Соціальний статус – це положення індивідуума щодо інших членів суспільства в термінології деяких вимірних демографічних характеристик, таких як освіта, професія і дохід [6, с. 1263]. Індивідууми з однаковим або схожим статусом ідентифікуються як соціальний клас. В основному вважається, що люди одного соціального класу мають аналогічні цінності, переконання, образ життя, уподобання і купівельні звички. Ідентифікація і розуміння відмінностей між соціальних класами допомагають компаніям розробляти різні послуги для того, щоб виконувати різні потреби людей у кожній групі.

Група – це сукупність людей, об'єднаних спільними інтересами. Групи формуються, тому що люди з аналогічними інтересами, цілями, цінностями або переконаннями хочуть спілкуватися один з одним, обмінюватися інформацією або працювати на загальні цілі. Групи, які мають вплив на купівельні рішення людей, називаються референтними групами [1, с. 133]. Сім'я, групи друзів, формальні соціальні групи і робочі групи є групами референтних груп. Рекламні компанії, звертаючись до певної групи, закликають її членів робити покупки для того, щоб відповідати нормам і цінностям групи.

У сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства темпи розвитку НТП придбали революцію революційних характер, і багато сфер життя і діяльності людини взаємопов'язані з цими темпами. Споживачі діляться на тих, хто слідує технологічному розвитку і тих, хто приймає його пасивно, або навіть заперечує. І тому ставлення до технологічного розвитку суспільства, продукції у цих споживачів буде різним. Тенденції розвитку економіки досить значно впливають на споживчий попит. Так як очікування про доходи та стабільності у споживачів на різних етапах економічного циклу будуть різними. Дії маркетингу фокусуються на вибудуванні і зміцненні взаємовідносин з клієнтами, що приносить вигоду обом сторонам. Вони взаємодіють і з зовнішніми, і з внутрішніми чинниками. У маркетологів повинно бути також хороше розуміння внутрішніх факторів, які відіграють значну роль у прийнятті клієнтом рішення купувати.

Впливу, які формуються в умі індивідуума, називаються факторами сформовані психологічними особливостями особистості. Вони можуть виникати в результаті впливу навколишнього середовища, однак є унікальними для кожного індивідуума; це означає, що одні й ті ж події будуть викликати різну реакцію різних індивідуумів. Емоції – це сильні та неконтрольовані почуття, які в основному викликаються зовнішніми подіями [2, с. 170]. Страх, гнів, радість, смуток, відроза, очікування і здивування вважаються основними емоціями. Психологічні зміни, такі як прискорене серцебиття, посилене виділення поту і уривчасте дихання, приймаються за прояв емоцій. Емоції можуть бути позитивними і негативними. Найбільш часто споживачі шукають продукції і послуги, які призводять до пробудження позитивних емоцій. Пакет прігродницьких подорожей, кіно, книги, музика, – власне, всі типи розважальних послуг звертаються до емоцій. Особистість – це цілий набір психологічних характеристик, які властиві індивідууму [3, с. 229]. Рівень розвитку особистості відіграє важливу роль у вирішенні індивідуума купувати і в способі, яким він відгукується на рекламні повідомлення.

Мотив – це внутрішня сила, створена потребою чи бажанням, яка стимулює і примушує людину діяти [2, с. 851]. Ця внутрішня сила зазвичай проявляється в поведінці, щоб зменшити напругу, що створюється незадоволеною потребою. Для менеджерів важливо розуміти мотиви зростання споживання своїх товарів і послуг. Наприклад, збільшення мобільності населення може підвищити потреба у збільшенні спілкування на відстані, яка мотивує купівлю мобільних телефонів і оптимальних пакетів послуг зв'язку.

Люди вчаться багатьом речам для того, щоб визначити своє життя і функцію в суспільстві. Навчання може бути визначено як процес, через який люди отримують знання, що приводять до змін у довгострокової пам'яті. Ми вчимося в той момент, коли отримана інформація стає частиною нашої довгострокової пам'яті. Більшість наших цінностей, установок, уподобань, смаків і нашу поведінку вивчаються. Знання товарів і послуг, які можуть задовольнити наші потреби, також має пріоритети. Споживачі повинні щось знати про існуючі альтернативи, ціни, характеристики послуг, як, щоб приймати рішення купувати. Джерел інформації для споживчих цілей багато, і вони включають сім'ю, друзів, ЗМІ, рекламу, інститути та особистий досвід.

Сприйняття – це те, як ми розуміємо світ навколо нас. Це процес, через який ми відбираємо, організуємо і сприймаємо сенс імпульсів, одержуваних з навколишнього середовища. Звук, світло, аромат і т.д. і є тими імпульсами, які впливають на наші органи чуття: очі, вуха, ніс, рот, шкіру. Сприйняття є суб'єктивним: один і той же набір імпульсів може бути по-різному сприйнятий різними людьми. Так як споживачі приймають рішення про покупку, ґрунтуючись на своєму сприйнятті, маркетологи повинні створювати позитивне сприйняття своїх товарів і послуг у свідомості споживача.

Саме на основі цих чинників формується ставлення споживача до якості послуги. Розуміння до надійності, відповідності стандартам якості, безпеки, додатковому сервісному обслуговуванню, екологічності, естетичному вигляду. Не маловажне значення мають і економічні показники – це витрати на придбання послуги: ціна послуги, витрати на придбання послуги, система знижок, податки, митні збори, передпродажне обслуговування. Споживачі оцінюють послуги інакше, ніж товари. Це відбувається через специфічні ознаки послуг і потяги людини, що призводить до мінливості в результатах і може бути зрозуміле з посиланням на три властивості, які споживачі використовують при оцінці:

1) досліджувані якості. Ці ознаки можуть бути визначені до того, як прийнято рішення купувати. Більшість товарів перебуває на високому рівні якості й тому їх відносно легко оцінити. Пошук якості, який часто використовується як оціночний критерій для товарів, включає ціну, стиль, колір, що підходять розміри, придатність, відчуття і запах. Для послуг цей перелік коротше і включає ціну, розміщення, широту вибору, рівень обслуговування і придатність;

2) емпіричні якості. Якості досвіду є тими ознаками, про які можна судити тільки після споживання, – смак, зносостійкість і задоволення результатом;

3) передбачувані якості. Ознаки, щодо яких споживач може бути не обізнаний.

Припустимо, може мати місце недолік технічних знань, щоб оцінити якість товарів (послуг) навіть під час або після споживання. Послуги, які виконуються професіоналами, і послуги, які потребують спеціальних технічних знань і умінь, є високими у якості довіри. Зазвичай результатами цих послуг не мають ні технічної експертизи, ні всієї доречної інформації для оцінки і часто не здатні оцінити якість чи необхідність послуги навіть після того, як послуга виконана.

При ухваленні рішення про покупку послуг споживачі прагнуть скоротити альтернативи до невеликого набору варіантів. Даний набір варіантів для послуг зазвичай менше, ніж для товарів. Споживачі передбачають більш високі ризики при покупці послуг і не виявляють готовності до перемикання на інші марки.

Висновки. У представленій класифікації факторів, що впливають на формування рівня якості, на відміну від існуючих більш детально розглядається вплив факторів що роблять вплив безпосередньо на рівень якості послуг, і більш важливе значення приділяється впливу зовнішнього середовища підприємства: поведінки споживача, впливу конкуренції, доступності та якості економічних ресурсів, рівень економічного розвитку країни, національної та міжнародної політика якості.

Для врахування впливу наведених факторів на якість необхідно організувати на підприємстві виконання наступних основних робіт: вивчення ринку; активний пошук та взаємодія з замовниками та споживачами; виконання вимог замовників та ринків збуту до якості продукції при її розробці, виготовленні та сервісному обслуговуванні; проведення сертифікації послуг та системи якості; вибір кваліфікованих постачальників трудових ресурсів, матеріалів і комплектуючих; збір та аналіз інформації про науково-технічному прогресі і досягнення конкурентів, патентно-ліцензійна робота; відстеження чинного законодавства в галузі якості; участь у виставках, семінарах з якості, рекламна робота.

Література

1. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 2001. – С. 121.
2. Львов Ю.А. Основы организации бизнеса. – СПб.: Экономическая школа, 1994. – С. 54.
3. Del I. Hawkins, Roger J. Best, and Kenneth A. Coney, Consumer Behavior, 5th ed. – Homewood: IL, Irwin, 1992. – P. 42.
4. Энциклопедический словарь. – М.: Энциклопедия, 1992. – 1632 с.
5. Рибалко Л.А. Концептуальні підходи до еволюційних аспектів менеджменту якості // Науковий вісник ПУСКУ. – Сер. “Економічні науки”. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – Вип. 1 (15). – С. 180–185.

УДК 330.1

М. М. РАДЄВА

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КОРПОРАЦІЇ

Визначено елементи та досліджено стан, тенденції і перспективи розвитку конкурентного середовища корпорації. Установлено дві взаємовиключні тенденції розвитку конкурентного середовища: посилення конкурентної боротьби через зростання кількості товаровиробників та зростання кооперації між структурними підрозділами корпорацій для виконання окремих видів робіт, здебільшого інформаційно-технологічних.

The tendencies and prospects of development of competition environment of corporations are investigational. Two mutually exclusive progress of competition environment trends are set. Strengthening of competitive activity and growth of amount of commodity producers is combined with growth of cooperation between structural subdivisions of corporations.

Ключові слова: глобалізація, конкурентне середовище, конкурентоспроможність, корпорація, монополія.

Вступ. У сучасних умовах надзвичайно актуалізуються проблеми розробки дійових заходів зміцнення конкурентоспроможності корпорацій як основи забезпечення сталих позицій України на світовому ринку. Напрями розвитку корпорації визначає структура середовища функціонування корпорації, що обумовлює потребу в пізнанні цього явища як наукового поняття та теоретичного конструкту. Метою такого пізнання стає знаходження та використання інструментів підвищення результативності функціонування корпорацій на основі дослідження стану, елементів і тенденцій розвитку конкурентного середовища. Вироблення рекомендацій щодо удосконалення політики розвитку корпорацій потребує глибокого аналізу стану та тенденцій розвитку конкурентного середовища. Об'єктом наукової роботи стає пошук конкурентних переваг, причин та умов їх виникнення, факторів, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, розробка на сформованій аналітичній базі конкурентних стратегій та їх реалізація в конкретних ринкових умовах. Практичний інтерес викликають методи досягнення переваги підприємства як результату його активної ринкової політики.

Дослідженню стану, тенденцій та перспектив розвитку конкурентного середовища підприємств України, у тому числі корпорацій, присвячені праці українських і зарубіжних вчених. Однак залишається низка дискусійних питань, що вимагають адекватної оцінки та теоретичного переосмислення передового міжнародного й національного досвіду в сфері підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі ефективного функціонування корпоративної форми бізнесу.

Основний розділ. Конкурентне середовище забезпечує умови ринкової конкуренції і визначає систему дій корпорації на ринку. Методи управління конкурентоспроможністю обираються залежно від особливостей інституціонального розвитку складових конкурентного середовища корпорації. Конкурентне середовище згідно з думкою багатьох провідних вчених [1–3; 5] доцільно розділити на внутрішнє та зовнішнє.

Р. Дафт конкурентне середовище підприємства представляє у вигляді тришарової структури: внутрішнє середовище та зовнішнє середовище, що складається з функціонального та генерального середовища. Внутрішнє середовище включає внутрішньофірмові елементи підприємства: працівників, менеджмент, корпоративну культуру. Елементи зовнішнього середовища знаходяться поза межами підприємства, однак впливають на результати роботи корпорації. Корпорація оперує безпосередньо в функціональному середовищі задач, з елементами якого – конкурентами, постачальниками, ринком праці, споживачами – пов'язана більшість її щоденних функцій. Загальне генеральне середовище включає технологічну, соціокультурну, економічну, законодавчу, політичну, міжнародну складові, що дотично та приблизно однаково впливають на діяльність усіх підприємств [3, с. 84]. В. Пономаренко, Л. Піддубна виділяють мікроекономічний та макроекономічний контури підприємства [8, с. 231].

Структура конкурентного середовища корпорації формує ступінь здатності задовольняти потреби споживачів та приймати участь у конкурентній боротьбі – конкурентоспроможність. Відображенням конкурентоспроможності підприємства є конкурентна позиція підприємства, його життєздатність і ефективність.

Конкурентоспроможність, як будь-який інший об'єкт економічного аналізу, може досліджуватися на різних рівнях. Конкурентоспроможність на рівні підприємства стає результатом, що фіксує наявність конкретних переваг у конкуруючого об'єкту через віддання переваги споживачами [1, с. 60]. Міжнародна конкурентоспроможність відображає системну властивість підприємства, що структурує конкурентну позицію підприємства на зовнішніх ринках та забезпечує його життєздатність як суб'єкта міжнародної економічної діяльності [8, с. 23]. Конкурентоспроможність країни показує її здатність генерувати та швидко опанувати наукові, технологічні, промислові, організаційні інновації [12, с. 85].

З позицій системно-праксеологічного підходу конкурентоспроможність можна розглядати як інтегровану властивість економічної системи, що виникає внаслідок взаємодії виробничої і ринкової підсистем та забезпечує досягнення результатів, необхідних та достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі [7, с. 60].

Розвиток конкуренції невід'ємно пов'язаний з конкурентними перевагами. Комерційний успіх підприємства пов'язаний з умінням досягати конкурентних переваг. Економічні, технічні, організаційні, наукові переваги підприємства над конкурентами, які можна виміряти кількісно – це конкурентні переваги, що виявляються через додаткові обсяги, підвищення рентабельності, ринкової частки, обсягів продажу.

Конкурентна перевага, на відміну від конкурентного потенціалу підприємства, – це факт, який фіксується в результаті віддання переваг покупців. Якщо підприємство має переваги, що не знаходять відображення в підвищенні економічних показників, то можна казати лише про потенційні умови для розвитку конкурентних переваг [1, с. 48]. Це означає, що саме конкурентні переваги є інструментом, який дозволяє досягти мети підприємства.

В рамках теорії конкуренції сформовані методологічні підходи, що становлять наукову базу формування конкурентних переваг. Класична політекономія визначила принципи досконалої конкуренції, основу якої становить цінова система в абсолютно децентралізованій економіці. Моделі монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії в рамках неокласичної політекономії доводять з одного боку незалежність відносин суперництва на ринках від намірів суб'єктів ринку, з іншого боку залежність форми та інтенсивності конкуренції від суспільних процесів.

Деякі вчені зауважують, що принципи класичної і неокласичної теорії конкурентоспроможності виявляються невідповідними для розуміння реальних напрямів та інструментів підвищення результативності функціонування економічних систем, через “відсутність зазору між ними та реальною практикою”, жорстке прив'я-

зування конкурентоспроможності до внутрішньої моделі ринку, функціонування механізмів якої пояснюється раціональною поведінкою економічних агентів. Антисистемна методологія неокласичного аналізу конкурентно-спроможності досліджує механізми досягнення переваг у закритих ринкових структурах, не враховуючи усе за межами “внутрішнього погляду”. Проблема збереження суб’єкта на ринку вирішується через раціоналізацію ринкової поведінки ринкових агентів та формування конкурентних переваг на основі теорії конкуренції. Процесна методологія неокласичної теорії досліджує внутрішні поведінкові процеси за схемою “від елемента до цілого”, зосереджуючись на принципах конкуренції та методах досягнення конкурентних переваг [7, с. 52–57].

Наслідками змін у характері та змісті економічної діяльності стає потреба в розширенні та ускладненні теоретичної основи конкурентоспроможності. Імператив продуктивності та імператив ефективності доповнюється імперативом конкурентоспроможності, що синтезує природну, техніко-технологічну, соціально-економічну, інституційну, просторо-темпоральну, та інші сторони функціонування сучасних економічних систем [8, с. 25].

Системно-праксеологічний концепт до дослідження економічних явищ і процесів досліджує закономірності функціонування ринку як гомеостатичної системи за схемою “від цілого до елемента”. Результатом дослідження стає розгорнута в часі та просторі динамічна модель економічного розвитку системи у вигляді сукупності підсистем-складових “живого організму”, яка забезпечує процеси формування, руху, збалансування та відновлення результативних потоків. Ці процеси є предметом теорії конкурентоспроможності в рамках системної парадигми [7, с. 56–57].

В теорії інституціоналізму центральне місце займає проблема трансформації суспільства. Складовими механізми трансформації суспільства інституціоналісти вважають як економічні так і соціальні, політичні, психологічні, морально-етичні фактори. Розглядаючи корпорацію як основу організаційної структури індустріальної системи сучасного суспільства, активно досліджуються взаємовідносини монополії та конкуренції, управління динамікою цін, різни сторони господарського механізму [9, с. 140].

Джерелом конкурентних переваг є цінність – ексклюзивна характеристика, якою володіє система і реалізація якої дає системі перевагу над конкурентами [10, с. 120]. Цінності можуть бути матеріальними, нематеріальними, грошовими, соціальними, культурними, духовними, природнокліматичними, політичними, наприклад, здоров’я, талант, професіоналізм, нововведення, торгова марка, низька собівартість, висока кваліфікація персоналу тощо.

Цінності можуть стосуватися будь-якої сторони діяльності підприємства і бути досить різноманітними за формами прояву. Пропонуємо класифікаційну структуру цінностей корпорації за різновидами: за формою обліку: матеріальні, нематеріальні, грошові, культурні, духовні; за характером прояву: соціальні, економічні, природнокліматичні, політичні; за джерелом походження: внутрішнє середовище, зовнішнє середовище; за ступенем впливу корпорації: поза сферою впливу підприємства, у сфері впливу підприємства; за суб’єктом-ініціатором виникнення цінностей підприємства: зовнішнє середовище, внутрішнє середовище; за тривалістю дії: довгострокові, середньострокові, короткострокові, за рівнем ієрархії: рівень товару, галузі, економіки; за сферою прояву: постачальники, споживачі, ринок труда, конкуренти, НТР, виробництво, реалізація, сервіс та експлуатація; за можливістю імітації: унікальні, імітаційні; за характером участі у виробничому процесі: ціннові, нецінові; за динамікою: стійкі, нестабільні; за регіональною ознакою: фірма, регіон, національна економіка, глобальна економіка.

Вихідною точкою пошуку конкурентних переваг має стати визначення джерел внутрішніх цінностей, що підприємство в змозі контролювати, і зовнішніх, що можуть знаходитися у сфері впливу підприємства та поза ним. Конкурентні переваги виникають при суперництві підприємств у процесі проектування, виробництва, реалізації та експлуатації продукції. З цієї точки зору джерела цінностей корпорації доцільно розподілити залежно від сфери їх виникнення на: нормативно-правові (права на власність, ліцензії, патенти, ступінь відповідності законодавчої бази потребам СГ); політичні (політика держави в галузі державних пільг та переваг, адміністративні обмеження, бюрократизм); економічні (стан ринку, рівень розвитку інфраструктури ринку, відкритість ринків ресурсів та технологій, ефект масштабу, ефект досвіду, економічний потенціал, синергія, рівень рентабельності, рівень тінізації); організаційно-структурні (рівень інтегрованості та міжфірмової кооперації, структура підприємства, системи планування та контролю, рівень інтеграції виробництва й збуту, наявність комунікацій, рівень диверсифікованості, гнучкість, комунікаційна система, маркетингова система); іміджеві (торговельна марка); технологічні (рівень розвитку технологій та прикладної науки, ноу-хау, технічні характеристики машин та обладнання, технологічні характеристики сировини, матеріалів і продукції); демографічні (кількість і структура населення та персоналу, освітній і кваліфікаційний рівень населення та персоналу, міграційні процеси); географічні (місцезнаходження підприємства і торгових точок, можливість перетинання географічних кордонів).

Цінності проявляються у властивостях елементів середовища корпорації: постачальників, споживачів, конкурентів, ринку труда зовнішнього середовища прямої дії; економічного, технологічного, правового, політичного, соціально-культурного рівня розвитку зовнішнього середовища непрямої дії; меті, завданнях, структурі, технологіях, персоналу, культурі внутрішнього середовища. Особливості проявів цінностей залежать від ієрархічного рівня – рівень товару; фірми; регіону; галузі; національної економіки; глобальної економіки.

Цінності перетворюються у конкурентні переваги в результаті реалізації адекватних організаційних заходів. Комплекс конкурентних переваг формує конкурентоспроможність підприємства. Цінності є первинними по відношенню до конкурентних переваг. Лише при відповідному використанні цінність перетворюється

в який-небудь вид ефекту: технічний, соціальний, економічний або політичний. Цінності перетворюються в конкурентні переваги, які можна реалізувати зовні чи всередині системи. Конкурентні переваги, наприкінці виробничого процесу системи втілюються у товарі, що виробляється системою і реалізується на ринку. Продаж товару, що має конкурентну перевагу або виготовлений з використанням внутрішньої конкурентної переваги, дозволяє отримати ефект. Використання цінностей через реалізацію розроблених планів діяльності, тобто стратегій, створює конкурентні переваги, які проявляються або в якості товару та його обслуговування, або в ціні.

Тенденції розвитку конкурентного середовища корпорацій формуються через сукупну дію та взаємодію елементів конкурентного середовища. Напряма і сила впливу кожного з елементів конкурентного середовища визначає характер галузевої, національної та глобальної конкуренції, що відображає специфічний вид відносин, взаємозв'язків та взаємодії суб'єктів ринку.

Функціонування усіх елементів середовища у значній мірі залежить від впливу найважливішого процесу сучасної економіки – глобалізації. Процеси глобалізації змінюють усі інші складові та впливають на ринкову структуру. Глобальні особливості та проблеми розвитку корпорацій, що набувають системного характеру, відроджують принципово нові тенденції у функціонуванні та регулюванні конкурентного середовища.

Глобалізація економіки змінює сутність конкурентоспроможності, що традиційно пов'язують з внутрішніми властивостями національних економічних систем, та обертає сприйняття ролі світового господарства як надсистеми [7, с. 55]. Характеристики міжнародної економічної конкуренції визначають напрями та інтенсивність змін внутрішнього ринку (національної економіки).

Результати дослідження. Конкурентне середовище, як і будь-який елемент ринкової економіки переживає трансформацію. В сучасному українському суспільстві розвиток конкурентних відносин був стимульований появою нових ринкових факторів. Різка збільшення кількості суб'єктів ринку, лібералізація цін, інфляція, демонополізація економіки, поява підприємств з різноманітними організаційно-правовими формами господарювання, збільшення кількості товарів на ринку з одночасним зниженням платоспроможності населення призвело до похвалення конкуренції, з одного боку, та зменшення кількості гравців на ринку завдяки укрупненню підприємств, з іншого боку.

Еволюційні зміни в поглядах науковців на методологічні засади конкурентоспроможності та формування конкурентної політики кардинально змінили розуміння ролі монополії у розвитку конкурентного середовища. Вченими опротестовуються традиційні погляди неокласиків та марксистів на монополію як перешкоду конкуренції у межах національного господарства, що потребує обмеження діяльності через антитрестовське законодавство. Монополію визнали основним суб'єктом міжнародної діяльності, що дозволяє вирішувати проблеми забезпечення конкурентоспроможності й підвищення ефективності виробництва шляхом відновлення високого рівня концентрації виробництва.

У конкурентному середовищі простежуються дві взаємовиключні тенденції: посилення конкурентної боротьби через зростання кількості товаровиробників та зростання кооперації між структурними підрозділами корпорацій для виконання окремих видів робіт (наприклад, наукові дослідження, конструкторські роботи, лобіювання інтересів).

Інформаційно-технологічні зміни привели до появи нових форм конкурентної боротьби через об'єднання підприємств у великі господарські комплекси, діяльність яких охоплює національний та наднаціональний простір. Одночасно відбувається посилення конкуренції між світовими економічними центрами, державами ІТНК та стає гострішою зовнішня конкуренція за частку національного ринку [11, с. 26].

Конкуренція проявляється не лише в боротьбі фірми за розширення частки ринку. Ознакою монополізації економіки є не тільки розмір підприємств та частка ринку, скільки дії по встановленню контролю над ринками збуту та сировини, змова про рівень цін, асортимент та обсяг продукції [4, с. 24].

Відбувається “дематеріалізація” ресурсів через актуалізацію нових сфер соціально-економічної діяльності. Конкурентна боротьба переноситься в раніше позаконкурентні сфери, наприклад інформаційний простір, людські ресурси. Науко- та інформаційномісткі відтворювальні системи відображають сучасне уявлення про багатство держави. Деякі автори пов'язують збільшення частки інтелектуально- та інформаційномісткої продукції у структурі експорту США з прагненням досягнення світового лідерства. Саме такі заходи, а не максимізація експорту, стають елементами диверсифікованого інструментарію у рамках стратегії розвитку міжнародної торгівлі. Корпорації замикають стратегічно важливі технологічні цикли на своїх підприємствах, які контролюються корпоративним капіталом, але можуть бути розташовані за межами материнської країни, але [6, с. 5–9].

Напрями змін характеру галузевого та глобального конкурентного середовища визначатимуть головні принципи, на які опиратиметься діяльність з досягнення конкурентних переваг. Конкурентної політики має включати комплекс заходів, що дозволить вирішувати дві протилежні цілі: попередження, обмеження й припинення неправомірних конкурентних дій; підтримка й стимулювання конкуренції (на монополізованих ринках).

Література

1. Азоев Г.Л., Геленков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Типография Новости, 2000. – 256 с.
2. Белорус О.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: монография. – К.: Ориане, 2000. – 424 с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 832 с.

4. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 8 (537). – С. 19–29.
5. Кредісов В.А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою. – К.: Знання України, 2003. – 327 с.
6. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 4–14.
7. Піддубний І., Піддубна Л. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52–60.
8. Пономаренко В., Піддубна Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як наукова і навчальна дисципліна / В. Пономаренко, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 12 (553). – С. 17–27.
9. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: монографія / Об'єднаний ін-т економіки НАНУ. – К., 2005. – 295 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело, 2002. – 448 с.
11. Філюк Г. Монополія, конкуренція та проблема інновацій / Г. Філюк // Конкуренція. Вісник Анти-монопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 26–33.
12. Черговий пленум Співки економістів України і міжнародна конференція // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 85–90.

УДК 658

Т. Г. РЗАЄВА, І. В. СТАСЮК
Хмельницький національний університет

ЗАРУБІЖНІ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання методики прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємств на основі зарубіжної практики, виявлено її переваги і недоліки, а також можливості адаптації та використання зарубіжних моделей у вітчизняній практиці.

The article explores the question of the estimation method and determine the probability of bankruptcy of enterprises based on foreign practices, found its advantages and disadvantages, and opportunities to adapt and use of foreign models in domestic practice.

Ключові слова: прогнозування ймовірності банкрутства, дискримінантний аналіз, моделі банкрутства.

Актуальність теми. За умов економічної кризи, питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає. Для попереднього визначення загрози банкрутства підприємств, вітчизняними і зарубіжними науковцями розроблено ряд дискримінантних моделей, результати яких вказують на фінансовий стан, платоспроможність та рівень ймовірності банкрутства підприємств.

Актуальність і практична значущість даного питання зумовлена наступними причинами. По-перше, за сучасних економічних умов зросла необхідність пошуку найбільш точної моделі прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. По-друге, зросла необхідність попередження загрози банкрутства з використанням як вітчизняних, так і зарубіжних методик. По-третє, оскільки всі підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх та внутрішніх факторів, питання прогнозування банкрутства підприємств стає першочерговою необхідністю.

Аналіз основних досліджень і публікацій показав, що питанню визначення ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені як Е. Альтман, Р. Лис, А. Таффлер, Г. Спрингейт та ін. Досить детально питання оцінки банкрутства в контексті зарубіжної практики розглянули – О.Я. Базілінська [1], В.О. Подольська [2], Н.П. Шморгун [6]. Заслужують на увагу публікації сучасних науковців, щодо недоліків існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства в практиці українських підприємств, що представлені в розробках – Р. Романіва [3], О.О. Шапурової [5]. Отже, як бачимо, питання банкрутства не втратило своєї актуальності, і сьогодні потребує більш детального подальшого дослідження можливості використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. Рівень дослідження існуючих проблем та ступінь їх вирішення обумовили вибір теми та визначили її мету.

Метою дослідження є дослідження зарубіжних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у вітчизняній практиці. Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

– дослідити існуючі моделі банкрутства, що запропоновані зарубіжними науковцями та оцінити перспективи їх використання у вітчизняній практиці;

- визначити переваги та недоліки існуючих зарубіжних методик та окреслити основні аспекти щодо використання переваг і мінімізації недоліків в практиці українських підприємств;
- окреслити напрями щодо перспектив використання зарубіжних моделей в Україні.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант – Multiple-discriminant analysis, MDA). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутували, а інші успішно продовжують свою діяльність. При цьому широко використовуються методи економетричного моделювання [6, с.92].

Шморгун Н.П. [6] вважає, що для об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення факту їх фінансової неспроможності, а також запобігання злочинам, пов'язаним з фіктивним банкрутством, потрібна система науково обґрунтованих моделей.

Методів діагностики за допомогою моделей ймовірності банкрутства дуже багато: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана адаптована, дискримінантна модель Ліса, дискримінантна модель Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, коефіцієнт Бівера, модель Спрінгейта, дискримінантна модель Терещенка, модель Сайфуліна, Кадикова, Зайцевої та інші. Існуючі моделі прогнозування ймовірності банкрутства представлені на рис. 1 [2, с. 169].

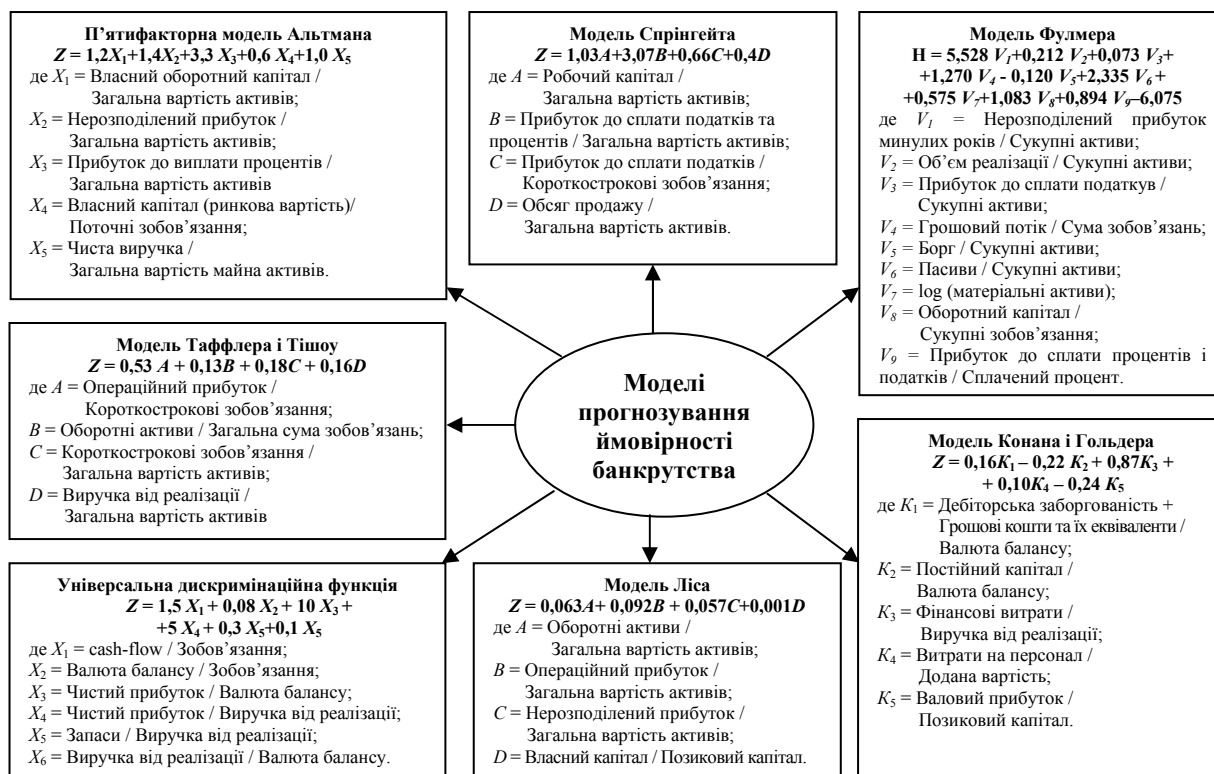


Рис. 1. Моделі прогнозування ймовірності банкрутства, запропоновані західними економістами

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала багатофакторна, так звана, Z-модель (індекс) Альтмана, розроблена Едвардом Альтманом в 1968 році. Здобуті в процесі розрахунків значення Z-показника свідчать про наступне: $Z < 1,8$ – ймовірність банкрутства висока; $1,8 < Z < 2,7$ – ймовірність банкрутства дуже висока; $2,71 < Z < 2,9$ – банкрутство можливе; $Z > 3$ – ймовірність банкрутства дуже низька [2, с. 168]. Однак, Рясних Є.Г. [4] відмічає, що незважаючи на привабливість даної методики, її використання обмежується необхідністю мати ринкову вартість акцій. А це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. Враховуючи ще й той факт, що фондовий ринок України є недостатньо розвинутим, то звертання українських підприємств до даної методики є некоректним [4, с. 30].

Як зазначає Подольська В.О. [2], широке застосування моделі Альтмана в зарубіжній практиці обумовлено наступними її позитивними якостями: модель включає велику кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість її використання при достатньо високій точності результатів; передбачає інтегральну оцінку і дає можливість порівняння стану різних об'єктів; інформація для розрахунку всіх показників доступна і міститься в основних формах звітності; існує можливість не тільки прогнозування банкрутства, але і оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство.

Позитивні характеристики розглянутої моделі заохочують вітчизняних науковців до неодноразових спроб адаптації останньої до практики українських підприємств, що значно ускладнюється різноманітністю показників звітності, які обумовлені особливостями вітчизняних та зарубіжних стандартів бухгалтерського обліку.

Ідеї Альтмана були розвинуті Спрінггейтом, який побудував модель на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників. Точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92 %, однак з часом цей показник зменшується. Вважається, якщо Z -показник нижчий за 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом. Р. Ліс адаптував методіку Альтмана для Великобританії, при цьому граничне значення Z дорівнює 0,037, при зменшенні значення Z нижче критичного, виникає висока загроза ймовірності банкрутства підприємства. З метою діагностики банкрутства підприємства доцільно використовувати і показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера. Критичні значення за методикою представлені у таблиці 1 [2, с. 170].

Таблиця 1

Діапазон значень Z -показника за методикою Конана і Гольдера

Значення Z	+0,210	+0,480	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Ймовірність затримки платежів	100	90	80	70	50	40	30	20	10

Фінансовим аналітиком У. Бівером була запропонована інша система значень показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства, для чого він рекомендував дослідити тренди показників, що представлена у таблиці 2 [2, с. 171].

Таблиця 2

Система показників Бівера

Показник	Алгоритм розрахунку	Рекомендоване значення показників		
		Група I – стійкий фінансовий стан	Група II – за 5 років до банкрутства	Група III – за рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{ряд. (220 + 260) ф.№2}}{\text{ряд. (430 + 480 + 620 + 630) ф.№1}}$	0,4...0,45	0,17	-0,15
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{ряд. (260 + 270 до 1 р.) ф.№1}}{\text{ряд. (620 + 430 до 1 р. + 630 до 1 р.) ф.№1}}$	$\leq 3,2$	$\leq 2,0$	$\leq 1,0$
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	$[(\text{ряд. 220 ф.№2}) / \text{ряд. 640 ф.№1}] \times 100$	6-8	4	-22
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{\text{ряд. (430 + 480 + 620 + 630) ф.№1}}{\text{ряд. 640 ф.№1}}$	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	$\frac{\text{ряд. (260 + 270 до 1 р. - 430 до 1 р. - 620 - 630 до 1 р.) ф.№1}}{\text{ряд. 280 ф.№1}}$	0,4	$\leq 0,30$	$\approx 0,06$

Британські вчені Таффлер і Тішоу запропонували в 1977 році чотирифакторну модель, яка надає точну картину фінансового стану корпорації. Критичне значення Z -показника за цією моделлю – 0,25. Якщо $Z > 0,3$ – у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо $Z < 0,2$ – банкрутство більш ніж ймовірне [2, с. 170].

Шапурова О.О. [5] у своїй публікації узагальнює, що всі моделі банкрутства складаються з 2–5 показників, мають свої позитивні сторони та істотні недоліки. Автор [6] наголошує, що перша двофакторна модель Альтмана, коефіцієнт Бівера, індекс Таффлера та Ліса не дають можливості точно визначити ймовірність банкрутства та й показники для оцінки вибрані невдало.

На думку Шапурової О.О. [5], моделі: Чессера, Таффлера, Беєрмана, Альтмана використовувались та визначались на основі західноєвропейських підприємств, тому мають значні недоліки: моделі, неадаптовані до національної економіки країни; враховують тільки балансові показники та показники звіту про фінансові результати; не враховують стан країни та її показників (показників розвитку галузі, стану постачальників та конкурентів, доходів та витрат споживачів). В основному в оцінці банкрутства використовують тільки фінансові показники, а банкрутство підприємства залежить не тільки від фінансової сфери. В розрахункових коефіцієнтах немає таких показників як: рівень придатності основних засобів, фондовіддача, матеріалоемність, плинність кадрів — це одні з найважливіших показників підприємства [5, с. 59].

Таким чином, критична оцінка домінуючих у закордонній теорії і практиці методичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства дозволяє зробити висновки про те, що деякі з них суперечать один одному, адже при одночасному їх застосуванні аналітик може отримати протилежні висновки стосовно ймовірності банкрутства певного підприємства [2, с. 171]. Крім того, всі зазначені моделі мають один спільний недолік вони не враховують специфіки діяльності підприємства залежно від галузі.

Отже, проблеми використання зарубіжних дискримінантних моделей в Україні, на думку Шморгуна Н.П. [6], ускладнюється такими чинниками.

1. Моделі побудовані за даними іноземних компаній, а будь-яка країна має свою специфіку (про це, до речі, свідчать і дослідження британських вчених).

2. Критерій *Z* побудований в основному в минулі десятиріччя; за останні роки економічна ситуація змінилася в усьому світі і тому, абсолютно не очевидно, що повторення аналізу на більш пізніх даних залишило б структурний склад моделей без змін.

3. Існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників у моделях.

4. На формування деяких показників значно впливає інфляція.

5. Балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні.

6. Існують інші об'єктивні причини, які визначають необхідність коригування коефіцієнтів значимості показників, наведених у моделях, та врахування ряду інших показників оцінки кризового розвитку підприємства.

Незважаючи на названі недоліки, ці моделі мають, високу ймовірність оцінювання і досить дієві на практиці. Для порівняння дані дискримінантні моделі можна використовувати для підтвердження результатів як окремо, так і в сукупності, правда, з певною корекцією. Найбільш помітна залежність між моделями в динаміці, тому що одномоментний аналіз може і не дати вірних результатів. За проведеним адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таффлера. Показники за цією моделлю мають більш сталий та плавний характер, а порогове число не завищене для нашої кон'юнктури ринку. Також добрі результати отримано за моделями Спрингейта та універсальною дискримінантною моделлю, що свідчить про можливість використання їх для аналізу вітчизняних підприємств [6, с. 100–101].

Як бачимо, всі моделі містять набір різних показників, мають територіальну специфіку, і жодна з них не може претендувати на універсальність.

Узагальнюючи викладене вище, можна визначити такі основні проблеми адаптації зарубіжних моделей:

1) відсутність інформації про базу розрахунку вагових значень коефіцієнтів моделі; 2) відсутність інформації про базу розрахунку критеріїв оцінки отриманих результатів моделі; 3) відсутність статистики банкрутств українських підприємств, яка могла б підтвердити чи спростувати надійність моделі; 4) застосування моделей ускладнюється проблемою достовірності інформації вітчизняних звітів, оскільки підприємства застосовують рівні методичні підходи щодо формування звітних показників. Усе зазначене свідчить про те, що спроби використати зазначені моделі для українських підприємств навряд чи виявляться успішними і дадуть надійні результати [3, с. 117].

Отже, на основі проведених досліджень та опрацьованих матеріалів [1–6], нами були згруповані основні переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства, що наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Переваги та недоліки зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – моделі включають велику кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість їх використання при достатньо високій точності результатів; – моделі передбачають інтегральну оцінку і дають можливість порівняння стану різних об'єктів; – інформація для розрахунку всіх показників доступна і міститься в основних формах звітності; – існує можливість не тільки прогнозування банкрутства, але і оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство; – моделі мають, високу ймовірність оцінювання і досить дієві на практиці; – деякі дискримінантні моделі можна використовувати для підтвердження результатів як окремо, так і в сукупності; – найбільше адаптовані до української практики моделі Таффлера, Спрингейта. 	<ul style="list-style-type: none"> – моделі використовувались та визначались на основі західно-європейських підприємств, а будь-яка країна має свою специфіку; – моделі не адаптовані до нашої вітчизняної економіки, а також не враховують значної більшості показників (розвитку галузі, стану постачальників та конкурентів, доходів та витрат споживачів); – в розрахункових коефіцієнтах немає найважливіших показників підприємства; – моделі враховують тільки балансові показники та показники звіту про фінансові результати; – моделі наводяться різними за вагомістю показниками, що обумовлено розходженнями в обліку окремих показників, впливом інфляції на їх формування, невідповідністю балансової та ринкової вартості окремих активів та інших об'єктивних причин; – деякі з методичних підходів суперечать один одному, так як при одночасному їх застосуванні аналітик може отримати протилежні висновки; – неможливо точно визначити ймовірність банкрутства та й показники для оцінки вибрані невдало, так як підприємства з найгіршими показниками покриття та автономії все одно можуть вдало працювати і отримувати прибуток; – моделі не враховують специфіки діяльності підприємства залежно від галузі; – існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників у моделях; – відсутність статистики українських підприємств-банкрутів, яка могла б підтвердити чи спростувати надійність моделі

Як видно з таблиці, переваг у зарубіжних моделях визначення ймовірності банкрутства значно менше ніж недоліків, що доводить необхідність адаптації зарубіжних моделей до практики в Україні, так як вони кардинально відрізняються від вітчизняних, та їх результативність і ефективність поки що не доведена на практиці українських підприємств.

Висновки. Аналіз існуючих методик та теоретичних підходів щодо оцінки ймовірності банкрутства дав змогу визначити основні переваги та недоліки відповідних теорій та розрахунків за умов, що склалися у практиці підприємств України. Умови загострення кризи та погіршення фінансового стану значної частини підприємств потребують постійних досліджень та відповідних пропозицій з урахуванням: оперативного контролю та аналізу показників звітності, що потребують відповідного удосконалення до вимог часу; адаптування системи показників щодо оцінки ймовірності банкрутства, їх перегляд та звуження відповідно до вдосконалення існуючих методик.

На нашу думку, доцільно відзначити такі аспекти досліджень на перспективу та окреслити наступні напрями, а саме: оцінка ймовірності банкрутства підприємства в розрізі як галузевих особливостей, так уніфікованих моделей; розробка системи показників та критеріїв, що є уніфікованими і можуть в разі необхідності використовуватись для загальної оцінки перспектив банкрутства; обмеження кількості показників щодо обраних моделей та спрощення розрахунків з метою підвищення їх доступності і достовірності.

Література

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник / О.Я. Базилінська. – К.: Центр навч. л-ри, 2009. – 328 с.
2. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
3. Романів Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту // Наука молода. – 2006. – № 5. – С. 115–117.
4. Рясних Є.Г., Шкілюк Л.О. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства // Вісник Хмельницького національного університету – 2008. – № 2. – Т 2. – С. 30–33.
5. Шапура О.О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств // Економіка і держава. – 2009. – № 4. – С. 59–64.
6. Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 528 с.

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ

Хмельницький національний університет

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розроблено методику аналізу конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі, обґрунтовано її структурні елементи (визначено мету, завдання, напрямки та етапи дослідження, систему показників та ін).

The article suggests methodology of analyzing competitiveness of machine-building enterprises. The author defines its structural components (objectives, tasks, system of indicators and research stages).

Ключові слова: *рівні конкурентоспроможності підприємств, структура балансу, активи та пасиви підприємства, якість функціонування, комплексна методика, динаміка витрат та доходів.*

Постановка проблеми. Реформа господарського механізму, що здійснюється в Україні останнім часом, ускладнюється проявами кризових явищ, які утруднюють діяльність підприємств та погіршують ефективність їх функціонування. За умов що склалися, встала негайна потреба аналізу результатів функціонування підприємств з токи зору їх конкурентоспроможності, а саме: оцінки ймовірності його банкрутства, оцінки інвестиційної привабливості, оцінки його спроможності та привабливості з точки зору кредитних установ, оцінка діяльності підприємств органами Антимонопольного комітету України тощо. Економічний аналіз, як вагома складова механізму регулювання конкурентоспроможності підприємств, є інструментом для пошуку резервів та основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, щодо оптимізації рівнів конкурентоспроможності підприємств. Ефективність та результативність аналізу рівня конкурентоспроможності підприємств значною мірою залежить від методики, що використовується, системи показників, що досліджуються, рівня інформаційної підтримки та ін. Процес розробки комплексної методики аналізу конкурентоспроможності підприємств гальмується цілим рядом проблем: відсутність єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств, розгалуженість напрямів досліджень, що не пов'язані єдиною метою і як наслідок бракує системи показників, що комплексно характеризує конкурентоспроможність підприємств за визначеними аспектами досліджень, обмеженість інформативної підтримки та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінки конкурентоспроможності підприємств розглядаються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями за такими напрямками: конкурентоспроможність продукції (Ансофф, Пастернак-Таранушенко та ін.), через оцінку переваг у конкурентній боротьбі (М. Портер та ін.), в розрізі ефективної господарської діяльності та прибутковості (Покропивний С.Ф., Мочерний С.В. та ін.) та через багатоаспектний концептуальний підхід (Азоев Г.Л., Фатхутдінов Р.А., Петрович Й.М., Кіт А.Ф. та ін.).

Доцільно наголосити, що різними авторами, для оцінки конкурентоспроможності пропонується відмінна кількість показників: двадцять два показника [1, с. 444]; тринадцять [2, с. 69–70]; двадцять один [3, с. 37]; більше тридцяти [4, с. 414–415] та ін. У значній кількості авторів не представлений чіткий перелік показників, але вказані основні параметри, які можуть впливати на варіанти можливих комбінацій показників оцінки [5, с. 350–351; 6, с. 93]. Важливо відзначити, що в літературі з економічного аналізу практично не зустрічаються методики аналізу конкурентоспроможності підприємств. Лише окремі актори пропонують проводити аналіз конкурентоспроможності продукції, як складову маркетингового аналізу діяльності підприємства, через оцінку технічних, економічних, нормативних параметрів продукції, використовуючи при цьому одиничні, групові та інтегральні показники [7, с. 344–345; 8, 92–94].

Проблеми розробки методики аналізу конкурентоспроможності підприємств є досить актуальними і їх розв'язання має велике практичне значення. Обмежена кількість публікацій з обраної проблеми доводить необхідність їх дослідження і обумовлює мету статті.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методики аналізу конкурентоспроможності підприємства за умов ризику та обґрунтування її структурних елементів.

Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- визначити та обґрунтувати основні структурні елементи методики аналізу конкурентоспроможності підприємства;
- означити мету методики аналізу конкурентоспроможності підприємства та розкрити завдання її досягнення;
- встановити об'єкти дослідження відповідно до мети аналізу;
- окреслити напрями та етапи аналізу відповідно до методики аналізу та визначити показники за ними;
- обумовити частоту, періодичність аналізу та бази порівняння щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- розкрити основні принципи та методи аналізу конкурентоспроможності підприємства;
- сформулювати особливості методики аналізу конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результативність функціонування механізму оцінки та регулювання конкурентоспроможності підприємств значною мірою залежить від методики аналізу останньої. Точність оцінки конкурентоспроможності визначається системою показників, які характеризують не тільки стан активів, джерел їх функціонування, кредитоспроможність, балансову напругу, інвестиційну привабливість, галузеву безпеку, якість функціонування, а ще є взаємозалежними та взаємопов'язаними.

Ефективність оцінки рівня конкурентоспроможності безпосередньо залежить від показників фінансової звітності, що обрані відповідно до методики аналізу, характеризують в основному кінцеві результати діяльності підприємств, ефективність його діяльності, фінансовий стан тощо.

Методика аналізу конкурентоспроможності підприємства представляє собою сукупність способів та прийомів дослідження, у певній послідовності, що обумовлені визначеною метою та відповідними завданнями. Методика аналізу конкурентоспроможності підприємства складається з певних структурних елементів. Основними з яких можуть бути наступні: мета та завдання аналізу; об'єкти аналізу; перелік показників, що згруповані відповідно до напрямів дослідження; послідовність етапів дослідження; частота та періодичність аналітичних досліджень; відповідне інформаційне забезпечення; методи та способи дослідження; засоби та прийоми обробки аналітичної інформації; організаційне та технічне забезпечення та ін.

Одним з основних елементів методика є вибір мети дослідження та завдань її досягнення, оскільки саме від правильності вибору мети та чіткості окреслених завдань, залежать результати аналітичних досліджень щодо оцінки та діагностики рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, а також визначення шляхів, розробка пропозицій та можливих варіантів обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації рівня конкурентоспроможності підприємства.

Метою аналізу конкурентоспроможності є дослідження рівня балансової напруги, оцінка пропорцій успішності та визначення рівня галузевої безпеки, що гарантує відповідний рівень якості функціонування і характеризує рівень конкурентоспроможності.

Мета аналізу досягається шляхом виконання наступних завдань:

- аналіз складу та структури активів підприємства та джерел їх формування;
- визначення рівня балансової напруги та відповідних пропорцій успішності;
- дослідження ступеня галузевої безпеки через взаємозалежність та взаємозв'язок показників фінансової звітності;
- оцінка рівня якості функціонування та розробка шляхів та напрямів оптимізації рівня конкурентоспроможності;
- розробка можливих варіантів управлінських рішень відповідно до ситуації, що склалася на підприємстві.

Важливе місце в методиці займає вибір об'єктів дослідження та окреслення системи показників. Так об'єктами аналізу конкурентоспроможності є: активи підприємства в розрізі їх складових, джерела їх формування, проміжні та кінцеві показники доходів, прибутків витрат та процеси, що пов'язані зі зміною значених об'єктів.

Правильний вибір показників, за окресленими об'єктами, є запорукою об'єктивності аналітичних висновків і гарантією своєчасних управлінських рішень щодо оптимізації рівнів конкурентоспроможності підприємства за обраними напрямками досліджень. Точність та повнота відображення в показниках характеристик рівня конкурентоспроможності є гарантією достовірності оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. На нашу думку, показники оцінки конкурентоспроможності доцільно виділити у такі групи: показники оцінки пропорцій успішності за даними активу та пасиву балансу; показники оцінки балансової напруги; показники оцінки галузевої безпеки підприємства; показники оцінки якості функціонування підприємства. Важливо відзначити, що кількість показників не є сталою і може змінюватись відповідно до обраної мети аналізу та завдань її досягнення.

Встановлена послідовність етапів дослідження, частота та періодичність аналітичних досліджень, відповідне інформаційне забезпечення є вагомими складовими методики аналізу. Основними етапами дослідження рівня конкурентоспроможності підприємства є оцінка темпів зростання показників балансу та дослідження їх взаємозв'язку та взаємозалежності; аналіз пропорцій успішності відповідно до рівнів балансової напруги; оцінка темпів зростання, взаємозв'язку та взаємозалежності показників доходів, витрат та фінансових результатів; аналіз ступеня галузевої безпеки та оцінка якості функціонування підприємства; розробка шляхів та напрямів оптимізації рівнів конкурентоспроможності підприємства.

Доцільно наголосити, що частота, періодичність аналізу та бази порівняння щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства визначаються відповідно до встановлених завдань та мети. Оцінка конкурентоспроможності може бути проведена на початок та кінець звітного періоду, а також в динаміці за ряд років. Базами порівняння можуть бути показники підприємства, що досліджується за минулі роки, прогнозовані показники, середні показники по підприємствах машинобудівної галузі; найкращі (високі) показники підприємств галузі; показники підприємств-конкурентів; показники підприємств-учасників узгоджених дій; підприємств-монополістів; аналогічні показники рівня конкурентоспроможності промислових підприємств в інших галузях тощо.

Важливо зазначити, що для аналізу використовується система показників, що формується за даними Балансу підприємства (ф.1) та Звіту про фінансові результати (ф.2). Кількість показників, що використовуються не є постійною і може змінюватись відповідно до мети аналізу.

Актуально наголосити, що за умов конкурентної боротьби зростає загроза прояву непередбачених наслідків нездорової конкуренції, оскільки кожний суб'єкт господарювання може виступати, як у ролі підприємства-монополіста, так і у ролі підприємства, що постраждало внаслідок недобросовісної конкуренції. Відповідно у кожного підприємства може очікуватись як накопичення непередбачених активів (наслідки наявних обставин) при узгодженні минулих господарських операцій, так і відшкодування втрачених активів за рахунок коштів винних осіб. Варто наголосити, що непередбачені наслідки діяльності, а також втрати, відшкодування, компенсації від недобросовісної конкуренції, на нашу думку, визнаються у випадку, коли виконуються наступні умови:

- відбулось порушення конкурентного законодавства (дії чи бездіяльність суб'єктів господарювання);
- зафіксовано факт порушення норм закону та встановлено підстави для розгляду справи;
- органами АКУ, його територіальними відділеннями розпочато розгляд справи і прийнято рішення про порушення законодавства;
- існує невизначеність кінцевого результату порушення законодавства для суб'єктів господарювання;
- є визнання непередбаченості наступних подій у перспективі [9, с. 199].

Умови часу вимагають постійного дослідження та контролю наслідків прояву результатів конкурентної боротьби з відображенням їх у фінансовій звітності. Нам представляється доцільним удосконалити структуру Приміток до річної фінансової звітності (ф.5). Ми вважаємо доречним запропонувати розділ XIV. Непередбачені результати діяльності. Інформацію у розділі доцільно подавати у розрізі: непередбачених активів і зобов'язань та списаних активів. Непередбачені активи і зобов'язання раціонально представити як: непередбачені активи; непередбачені зобов'язання; непередбачені наслідки діяльності (непередбачені активи від врегулювання недобросовісної конкуренції та непередбачені зобов'язання внаслідок недобросовісної конкуренції).

Розкриття у Примітках списаних активів пропонується у розрізі таких статей: списана дебіторська заборгованість; невідшкодовані нестачі та втрати від псування цінностей; потенційні втрати від недобросовісної конкуренції та ін.

Доцільно відзначити, що у розділі XIV. Непередбачені результати діяльності повинна міститись інформація, яка пов'язана з констатацією результатів антиконкурентних дій, недобросовісної конкуренції одних суб'єктів господарювання проти інших. На нашу думку, представлена інформація є важливою і дає більш повну та об'єктивну картину про зміну фінансового становища підприємства та результатах його діяльності.

Відповідно до методики доцільно відзначити основні принципи аналізу конкурентоспроможності підприємства, а саме: науковий підхід, об'єктивність, системність та комплексність, оперативність, дієвість, ефективність, періодичність (регулярність), зрозумілість та адекватність.

Оскільки основними формами звітності для аналізу конкурентоспроможності підприємства є форми фінансової звітності, за даними якої здійснюється аналіз фінансового стану, то і методи, що використовуються для аналізу конкурентоспроможності є аналогічними тим, що використовуються для аналізу фінансового стану. Основними методами аналізу конкурентоспроможності підприємства є наступні: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний, коефіцієнтний, факторний.

Розробка методики аналізу конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування її складових дали змогу виділити такі її особливості:

1. Характеризує системний та комплексний підхід до аналізу конкурентоспроможності, що ґрунтується на фінансовій звітності.
2. Передбачає застосування системи показників, що сформована за напрямами досліджень, охоплює зазначені об'єкти досліджень та відповідає запропонованій концепції.
3. Здійснює аналітичне дослідження за встановленими напрямами в динаміці, відповідно до обраних баз порівняння.
4. Реалізує аналітичний підхід до обраних показників з їх деталізацією відповідно до етапів аналітичної роботи.
5. Проводить узагальнення результатів аналітичних досліджень з метою розробки варіантів оперативних управлінських рішень з перспективою їх використання у майбутньому.

Висновки. Розробка методики аналізу, відповідно до її складових, дасть змогу здійснювати аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства, знаходити слабкі місця у процесі його функціонування та вишукувати резерви та шляхи їх реалізації щодо оптимізації рівнів конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Використання запропонованої методики дасть змогу здійснювати оперативний аналіз та постійний контроль на рівні підприємства, а також підвищити ефективність та дієвість механізму оцінки і регулювання конкурентоспроможності підприємств за умов кризи.

Література

1. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. Економіка підприємства: підручник / За ред. Й.М. Петровича. – Львів: Новий світ–2000, 2004. – 680 с.
2. Економічна діагностика: навч. посібник / Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В. / За заг. ред. Т.Ф. Косянчук. – Львів: Новий світ–2000, 2007. – 452 с.
3. Денисенко М.П., Гречан А.П., Шилова К.О. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі // Економіка та держава. – К., 2005. – № 8. – С. 36–38.
4. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 436 с.
5. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
6. Економика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко; под ред. В.Я. Хрипача. – Мн.: Економпресс, 2000. – 464 с.
7. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченька. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
9. Дуда Т.Т., Рзаєв Г.І. Значення та переваги позабалансового обліку за умов монополізації економіки // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Сер. "Економічні науки". – Т. 1. – 2008. – № 2. – С. 196–201.

УДК 332.872

О. Є. РОССІХІНА

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

АНАЛІЗ ВИМОГ ДО БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ОБґРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Проаналізовано будівельний ринок України з метою обґрунтування формування системи управління конкурентоспроможності підприємства. Визначені обов'язкові та додаткові вимоги до будівельного підприємства, такі як ціна, якість, прийнятна тривалість будівництва та репутація.

Research results of building branch for the purpose of the formation substantiation of the management system of the building enterprise competitiveness are resulted. Obligatory and additional requirements to the building enterprise, such as the price, the quality, comprehensible duration of manufacture and reputation are defined.

Ключові слова: будівельні підприємства, ціна, групи цін, якість, тривалість, репутація.

Вступ. На початковому етапі покупки квартири більшість клієнтів у першу чергу орієнтуються на характеристики продукту – ціна, місце розташування й тип будинку, площа, планування квартир, вид з вікон, архітектура будинку, інфраструктура, а потім уже звертають увагу на будівельну компанію і її репутацію.

В основному репутацію підприємства клієнт оцінює за наступними критеріями: думка знайомих про підприємство; кількість побудованих підприємством будинків; дотримання підприємством строків будівництва; строки здачі побудованих будинків.

Основний розділ. Для того щоб усвідомити роль зазначених вимог у рішенні проблеми конкурентно-спроможності будівельного підприємства, варто більш докладно виявити роль і значимість обов'язкових і додаткових вимог.

Основною й вирішальною вимогою клієнта є ціна. Про формування цін на житло на первинному й вторинному ринку в аналітиків і учасників ринку нерухомості немає єдиної думки. Одні вважають, що ціни формують попит, інші – загальна економічна ситуація в країні, треті – що критеріїв цін на вторинному ринку взагалі ні, вони орієнтуються на первинний ринок. Аналіз показує, що ціни на первинному ринку формуються усе більше “ринково”. Це значить, що усе рідше будівельники визначають ціну продажу житла собівартістю. Тепер вона визначається ринком, тобто аналізом і визначенням попиту, орієнтуванням на вторинний ринок житла, де набагато більша статистика продажів, динамічна зміна цін під впливом ринкової кон'юнктури тощо.

Росту або спаду цін на ринку нерухомості сприяє: політична й економічна стабільність або нестабільність, розвиток бізнесу, доходи населення, інвестиційний рейтинг країни, приплив або відтік іноземних інвестицій, ціни на сировину, курс долара, кредитування тощо. Також різке подорожчання квадратних метрів у період до кризи спровокували комерційні фінустанови. Справа у тому, що за рубежом кредити видають під 6–8 % річних, а в Україні вже зараз досягають 30–35 %. На такій різниці буквально з повітря можна одержати мільярди доларів за допомогою синдикуваного кредиту, коли іноземна фінустанова збирає гроші за рубежом і дає їх в борг українському банку. Відповідно, чим дорожче квартира, тим більше прибутку одержують кредитори та, у свою чергу, більше ресурсів залучають з-за кордону.

Фахівці затверджують, що банкіри наймали оцінні фірми, які рік у рік штучно завищували вартість станової іпотеки. Потім фінустанова відправляла за рубіж документи, що свідчать про подорожчання їхніх застав, і могли взяти ще один кредит. В результаті житло стало носієм заставної вартості під майбутні позики, або простіше говорячи, – їхнім заручником, як у фінансовій піраміді. У підсумку ціну житла штучно підняли в десятки разів. Це тривало доти, поки вартість квартир не перевищила купівельну спроможність кредитоспроможного населення. Зараз почався зворотний процес: ціни будуть падати доти, поки попит не зрівноважить пропозицію.

Громадяни не бажають здобувати нерухомість за надзвичайними сумами, вартість житла стрімко падає, а виходить, іпотечні застави знецінюються. У підсумку, якщо людина не може повернути фінустанові кредит, вона змушена продавати заставу дешевше первісної вартості та втрачати на цьому величезні гроші. Як наслідок, у банківських активах утворюється діра в кілька мільярдів, яку можна покрити тільки набираючи нові кредити в уряді – під рефінансування. Однак банкіри не хочуть продавати заставне житло за реальною ціною, а прибігають до хитрості: кредитують самих себе. У структурі кожної великої фінустанови обов'язково є холдинг, у складі якого – будівельна компанія. Банк кредитує своїх будівельників, а потім сам же й викуповує зведене ними житло, щоб удержати високі ціни на ринку. Як відзначають експерти, регіональні будівельні підприємства відреагували на кризу однаково: вони почали проводити різні акції, а також знижувати ціни. Однак ступінь здешевлення житлового квадратного метра в кожному регіоні різна й коливається в діапазоні 6–30 %.

З початку 2009 року середня ціна на харківське житло знизилася на 6%, і зараз квартиру на первинному ринку можна купити, залежно від класу, за 0,5...1,6 тис. \$ за 1 м². Причому нижня ціна діапазону характерна для об'єктів економ – класу, будівництво яких не ведеться або його темпи вкрай низькі, а верхня – для квартир преміум – класу в будинках, введених в експлуатацію.

В Запоріжжі в грудні 2008 року вартість 1 м² житла на первинному ринку коливалася в межах 5–8 тис. грн. У серпні 2009 року багато будівельних підприємств вдалися до сезонних знижок, у зв'язку з чим вартість 1 м² житла знизилася майже на 15 %. Але вже до вересня 2009 року ситуація на ринку вирівнялася, і сьогодні мінімальна ціна 1 м² житла на первинному ринку становить 5,1 тис. грн, а максимальна – 8,5 тис. грн. У Дніпропетровську з початку року ціни на первинне житло знизилися залежно від сегмента на 20–25 %, до 8–9 тис. грн за 1 м². У Львові, за даними компанії “Комфорт-Інвест”, вартість житла зменшилася на 30 %, до 7,2–8 тис. грн за 1 м². Тут, як і в Запоріжжі, з приходом осені стала спостерігатися тенденція подорожчання квадратного метра.

У Дніпропетровську з березня по серпень 2009 року попит збільшувався, тому й ціни піднялися. Але зараз попиту з боку покупців, які могли дозволити собі придбати житло за такими цінами (табл. 2), не має, і кількість угод знову стала скорочуватися. У Дніпропетровську квартири з початку 2009 року подешевіли в доларовому еквіваленті на 10–15 %, до 0,9...1,5 тис. \$ за 1 м².

Середньозважена ціна 1 м² квартир у жовтні 2009 р. склала 908 у.г.о., мінімальна – 414 у.г.о., максимальна – 4300 у.г.о. Через зниження доходів і різкого падіння купівельного попиту будівельним підприємствам прийде давати знижки в 15–20 %. Навіть на 20–30 % ціни повинні звалитися, до 700–800 \$ за метр, інакше покупців не знайдеться. Але будівельні підприємства посилаються на закон попиту та пропозиції: чому житло має дешевшати тоді, коли його кількість, навпаки, зменшується. Але справа в тому, що попит на українському ринку нерухомості нееластичний. Щоб населення змогло купувати житло, потрібне падіння цін не 5–10 %, а щонайменше – на 20–30 %. Навряд чи будівельні компанії зважаться на таке. Втім, якщо ціни і впадуть, це не врятує ситуацію, адже іпотечні кредити – занадто дорогі.

Ціна житла у м. Дніпропетровську (серпень–жовтень 2009 р.)

Група	Район	Ціна за 1 м ² (у.о.)		
		серпень 2009 р.	вересень 2009 р.	жовтень 2009 р.
1. Преміум	Нагорний, Центр	1251	1208	1297
2. Високих цін	Пр. Гагаріна, Кірова (низ), поч. Пр. Правди, Перемога 1-6, Підстанція, вул. Рабоча (низ), Сонячний	951	914	950
3. Середніх цін	12 квартал, Г. Сталінграда, Кірова (верх, середина), Клочко 6, Комунар, Червоний Камінь, Лівобережний 1-3, Пр. Правди, вул. Рабоча (верх, середина), Сокол, Тітова, Тополь, Фрунзенський	780	831	839
4. Низьких цін	Західний, Парус 1-2, Петрівського, Придніпровський, Північний, Ювілейний)	606	629	630

На вартість житла значно впливає вартість енергоносіїв та будівельних матеріалів. Ціна на них, за різними оцінками, зросла в 2008 році на 30–40 %, тоді як вартість одного квадратного метра на первинному ринку нерухомості з початку 2008 року, зросла в середньому лише на 5 %.

У будівельників є власне бачення, як знизити ціни на житло – збільшити його пропозицію. Для цього потрібно спростити дозвільну систему в будівництві та зняти обмеження, що впливають на зменшення пропозиції на ринку. Існують різні точки зору щодо частки “непотрібних витрат, не пов’язаних з будівництвом”. Одні вважають, що додаткове навантаження на один квадратний метр житлової площі складає близько 40 % (соціальна сфера, відрахування пожежникам, фонду сприяння будівництву, плата за землю та інші платежі на користь міста). Інші оцінюють частку “непотрібних витрат”, у третину в продажній вартості житла. Один із шляхів мінімізації “зайвих витрат” запропонувала Українська будівельна асоціація (УБА). Асоціація вбачає запровадження прозорої аукціонної схеми продажів земельних ділянок, і подала законопроект на доопрацювання у профільні комітети Верховної Ради. Ще один інструмент зниження цін на нерухомість – тимчасове звільнення від сплати ПДВ покупців житла на первинному ринку. Інша не менш важлива пропозиція будівельників – виділити з резервного фонду ресурси для пільгового кредитування будівельних компаній для завершення будівництва об’єктів, що знаходяться на фінальній стадії. Також будівельні підприємства починають практикувати надання знижок. Найчастіше мова йде про два варіанти: знижки при 100 %-й платі за квартиру та дисконт при яких-небудь акційних пропозиціях (коли в житловому будинку залишилося декілька квартир, при терміновій потребі будівельного підприємства в грошах та ін.).

Крапок перетинання в покупців і продавців житла немає. Одні не готові купувати квартири за існуючою ціною, другі – не хочуть її знижувати. І поки ця ситуація не розв’яжеться, ринок буде перебувати в стагнації. Тому, на думку експертів, різких цінових стрибків на будівельному ринку в 2010 році не буде. Вартість житла може небагато мінятися тільки з урахуванням інфляції й коливання курсу долара. В 2010 р., можливо, буде невелике позавлення на первинному ринку елітного житла. В іншому ціни на квартири прогноуються на рівні кінця 2005 р. Тобто вони залишаться приблизно такими ж, як сьогодні.

Наступною вимогою клієнта є якість житла. Тому конкурентоспроможність будівельного підприємства буде залежить від його здатності робити продукцію, що задовольняє споживачів не тільки за вартістю, але й по якості. Забезпечення якості передбачає розробку стандартів якості, розподілу відповідальності за якість і контроль якості робіт.

Стандартизовано наступне визначення якості: якість – сукупність характеристик об’єкта, що ставляться до його здатності задовольняти встановленим і передбачуваним потребам. Якість продукції має внутрішні й зовнішні компоненти. Внутрішні компоненти якості – це характеристики, внутрішньо властиві виробу, що випускається; термін служби, відсутність дефектів, технічні характеристики, дизайн. Зовнішні компоненти – відповідність виробу потребам споживача, конкурентоспроможність [1].

Для оцінки рівня якості житла, покупці в основному розглядають наступні основні показники:

- місцезнаходження об’єкта на території міста;
- розмір їхньої жилої й загальної (корисної) площі;
- тип квартири (число кімнат, наявність балкона, лоджії та ін.);
- стан інфраструктури в мікрорайоні об’єкта нерухомості (наявність під’їзних колій, доріг, метро й інших видів транспортної магістралі, підприємств торгівлі й побутового обслуговування, парків тощо).

Наступною вимогою є прийнятна тривалість будівництва. Чим менше строки будівництва, тим нижче вартість житла. А зараз, коли значна частка житла купується в кредит, швидкість зведення будинків приносить покупцям додаткову економію. Справа в тому, що на період будівництва банки встановлюють більше високу процентну ставку за користування кредитом. Чим менше строк будівництва - тим легше тягар відсотків для позичальника.

Заключним, але не мало важливою вимогою до конкурентоспроможності будівельного підприємства є його репутація. Стійку конкурентну перевагу забезпечує підприємству його гарна репутація, що створюється протягом багатьох років завдяки постійній винятковій якості продукції й чудовому сервісу. Відмінна репутація служить орієнтиром при ухваленні рішення про покупку на ринках складної продукції при наявності багатьох постачальників. Гарна репутація підприємства не може бути імітована конкурентами, оскільки щось порівнянне вимагає багатьох лет. Точна імітація неможлива й тому, що репутація підприємства підпитується з безлічі джерел, таких як якість продукції, інноваційна технологія, кваліфіковані працівники [1]. Згідно, названих обов'язкових вимог до будівельного підприємства, таких як ціна, якість та прийнятна тривалість будівництва, підприємство повинно будувати свою конкурентоспроможну стратегію.

Проблема підвищення конкурентоспроможності відносно нова для вітчизняних підприємств, але вона не є такою для закордонних будівельних організацій, що робить обґрунтованим вивчення й використання закордонного досвіду. До числа таких мір ставляться використання перспективних організаційних форм управління будівництвом, застосування гнучких адаптивних організаційних структур, а також скорочення строків будівництва за рахунок економічних стимулів, організаційно-технічних засобів і резервів сфери управління. Ці шляхи й засоби підвищення конкурентоспроможності відомі вітчизняній науці та практиці, однак ступінь їхнього використання невисока, що свідчить про більші резерви вітчизняних будівельних підприємств у сфері підвищення їхньої ефективності та конкурентоспроможності.

Формування та підтримка успішної діяльності будівельного підприємства в сучасних умовах ринкової економіки прямо залежить від ефективності управління організацією, що повинне забезпечувати підтримку, розвиток потенціалу організації, його трансформацію в конкурентні переваги. Головними функціями сучасного управління є аналіз властивостей організації, планування та прогнозування можливих змін у зовнішнім і внутрішнім середовищі організації, розробка на цій основі стратегії, що дозволяє створювати й утримувати конкурентні переваги, а також втілення розробленої стратегії в конкретних діях, які дозволили б домогтися поставленої мети. Планування підвищення конкурентоспроможності можна визначити як діяльність, спрямовану на визначення найбільш ефективних шляхів розвитку організації для досягнення вартих перед нею цілей. Як основний фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства, скорочення строків будівництва та вартості будівельних робіт варто визнати вдосконалювання застосовуваних організаційних форм і структур.

Динамічний характер розвитку будівельних підприємств і нестабільність умов їхнього функціонування визначають необхідність пошуку та впровадження найбільш ефективної структури управління, що не тільки повинна відповідати сучасним вимогам ринкової кон'юнктури, але й бути здатної видозмінюватися й модернізуватися у випадку зміни умов функціонування підприємства. Як основні вимоги, пропонованих у наші дні до організаційних структур, варто назвати адаптивність, гнучкість (сприйнятливість до нововведень) і економічність. Поряд із цим важливими вимогами є раціональне сполучення централізації й децентралізації, спеціалізації й інтеграції функцій управління; чіткий і збалансований розподіл обов'язків, прав і відповідальності.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможне будівельне підприємство повинне враховувати не тільки сформовану сьогодні ситуацію в країні, але й всі вищевикладені вимоги до організаційних структур, тому що далеко не всі галузі економіки сьогодні в стані протистояти впливу конкуренції й ринку. Жодна країна й жодне підприємство не можуть дозволити собі ігнорувати об'єктивну необхідність конкуренції. Вони повинні постаратися зрозуміти мистецтво конкурентної боротьби.

Література

1. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества / В. Бурр // Проблемы теории и практики управления. – 2004.
2. Портер М. Международная конкуренция: пер.с англ. / Под. ред. Щетинина В.Д. / М. Портер. – М.: МО, 1993. – 896 с.
3. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 312 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
5. Яценко Ю.П. Кризові явища в промисловості України в період переходу до ринкових відносин // Економіка промисловості. – 1997. – № 1. – С. 140–150.

УДК 005.915:658.115.31:338.51

К. В. САВЧЕНКО, О. В. ГНАТЕНКО
Сумський державний університет

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджуються питання фінансового забезпечення комунальних підприємств. Розроблено схему визначення тарифів на комунальні послуги, а також виокремлено три підсистеми, які можуть використовуватися

як самостійно функціонуючі моделі для визначення оптимальних значень фінансового стану з урахуванням фінансового забезпечення.

The questions of the financial providing of communal enterprises are probed. The chart of determination of tariffs for public utilities is developed, and also three subsystems which can be used as independently functioning models for determination of optimum values of the financial state taking into account the financial providing, are devised.

Ключові слова: комунальні підприємства, фінансові ресурси, фінансовий стан, фінансове забезпечення, оптимальність, схема тарифу.

Постановка проблеми. В сучасних умовах побудови економічної системи, орієнтованої на розвиток ринкових відносин, а також на поліпшення соціальної ролі держави, проблематика реформування комунального сектору привертає до себе особливу увагу. Адже від того, як працюють комунальні підприємства, залежить якість життя населення. З іншого боку, у комунальній сфері повільніше, ніж в інших, почали формуватися ринкові засади господарювання, які гальмувалися штучним стримуванням тарифів на комунальні послуги, а також наявністю великої кількості пільг з оплати таких послуг.

Значним чинником підвищення результативності функціонування кожного підприємства є його діяльність, яка спрямована, насамперед, на забезпечення достатнього обсягу фінансових ресурсів з метою здійснення стабільної господарської діяльності. Пошук додаткових фінансових ресурсів ускладнюється у підприємств комунальної форми власності, адже їх діяльність більш жорстко регламентується органами місцевого самоврядування.

З метою підвищення ефективності функціонування комунальних підприємств, актуальною є необхідність знайти шляхи, які забезпечать надходження достатнього обсягу фінансових ресурсів, а також їх раціональне використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідження особливостей функціонування та фінансового забезпечення комунальних підприємств займають значне місце. Окремі аспекти досліджень висвітлені у наукових працях Ю.О. Глущенко, М.М. Забаштанського, Л.В. Конохова, В. Кравченко, О.Я. Лилика, Н. Матвеева, Г.І. Онишук, Г.І. Студінського. Але незважаючи на велику кількість публікацій, на даний момент відсутні чіткі рекомендації щодо покращення забезпечення фінансовими ресурсами комунального господарства.

Метою дослідження є визначення шляхів удосконалення фінансового забезпечення та підвищення ефективного використання фінансових ресурсів на підприємствах комунальної форми власності.

Основні результати дослідження. У сучасних умовах збільшується необхідність об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємств комунальної власності [1]. Це пов'язано з тим, що органи місцевого самоврядування повинні приймати правильні рішення щодо конкретного виробництва. Вони мають з'ясувати доцільність виділення коштів з місцевого бюджету конкретному підприємству для подальшого його функціонування [2].

Позитивну сторону фінансової діяльності підприємства характеризують такі показники: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасне проведення розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів. Про незадовільний фінансовий стан підприємства свідчать: неефективне розміщення коштів, нестача власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

Під фінансовими ресурсами підприємств комунальної форми власності найчастіше розуміють сукупність грошових коштів, резервів і надходжень цільового призначення, що є в розпорядженні підприємств, які закріплені за ними на правах оперативного управління або повного господарського відання і використовуються на власні статутні потреби [3, 4].

Майно комунальних підприємств є власністю місцевих органів самоврядування, тому для фінансування цих підприємств, крім власних джерел, залучаються кошти місцевих бюджетів, а також кошти, отримані в порядку перерозподілу між цими підприємствами. Використання фінансових ресурсів підприємств комунальної власності має свої особливості. Їхній прибуток розподіляється в порядку, визначеному відповідними місцевими радами відповідно до статутів цих підприємств.

Оцінку якості фінансового забезпечення та його вплив на фінансовий стан комунального підприємства можна здійснити на основі роботи трьох підсистем: “Прибутки–витрати; Прибутки–тариф”, “Оптимальна ставка кредитування”, “Фінансовий стан”. Запровадження багаторівневої моделі за допомогою системного підходу дозволяє через тарифи, рентабельність та обсяги фінансових позикових ресурсів впливати на фінансовий стан підприємств комунальної галузі та рівень їх фінансового забезпечення [2, 5–7].

Підсистема “Прибутки–витрати; Прибутки–тариф” представляє собою визначення рекомендованого рівня тарифів, які призначені для різних рівнів населення на основі встановлених рівнів прибутків і витрат.

Друга підсистема – “Оптимальна ставка кредитування”, призначення якої полягає у визначенні оптимальної відсоткової ставки за кредитом при залученні додаткових фінансових ресурсів. Третя підсистема – “Фінансовий стан”. Зміст її полягає у порівнянні бажаного та реального фінансово-вого стану підприємства, оцінка рівня його фінансового забезпечення.

На основі цих трьох підсистем можна розглянути схему визначення тарифів на комунальні послуги, яка наведена на рис. 1.



Рис. 1. Схема визначення тарифів на комунальні послуги [7]

Слід зазначити, що як дані для системи виступають значення незалежних змінних “Витрати” та “Тарифи”, підсумковою ознакою виступає прибуток, який і забезпечує встановлення тарифу на комунальні послуги. Початковими даними для реалізації імітаційної системи на основі підсистем є незмінні показники “Витрати”, “Тарифи”, “Обсяги наданих послуг”. Результативною ознакою є змінна “Прибуток” [8].

Висновки. Таким чином, побудова схеми визначення тарифу на комунальні послуги дає змогу на основі формалізації основних особливостей фінансового забезпечення підприємств комунальної галузі оцінити можливі наслідки їх впливу на фінансовий стан таких підприємств.

Першим кроком в удосконаленні забезпечення фінансовими ресурсами комунальних підприємств повинне бути формування соціального партнерства підприємства з органами місцевого самоврядування, активізація відповідних дорадчих і консультативних служб. Другим необхідним кроком є проведення економічно обґрунтованої цінової політики, а також істотне підвищення якості послуг, які надають комунальні підприємства, розширення їхнього переліку. Третім кроком є формування розвиненого ринку послуг, створення конкурентного середовища у комунальному секторі та оновлення основних фондів підприємств галузі.

Четвертим кроком має стати запровадження корпоративного управління в комунальній сфері, яке повинне відбуватися з урахуванням специфіки галузі. Тільки в такому разі можна буде поліпшити фінансовий стан й оптимізувати діяльність комунальних підприємств і водночас підвищити їхню соціальну ефективність завдяки зростанню якості та доступності суспільних послуг.

П'ятим кроком повинне бути запровадження механізмів громадського контролю, зокрема за прозорістю встановлення тарифів і цін, у тому числі й на природний газ і електроенергію та тарифів на житлово-комунальні послуги.

Література

1. Глущенко Ю.О. Фінансовий аналіз діяльності комунальних підприємств // Бізнес-інформ. – 1999. – № 5. – С. 31–36.
2. Лук'яненко І., Городніченко Ю. Сучасні економетричні методи у фінансах. – К.: Літера, 2002. – 349 с.
3. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: навч. посібник. – Тернопіль: Астон, 2004. – 192 с.
4. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: навч. посібник. – К.: Знання, 2000. – 487 с.
5. Валенський Г. Про деякі напрямки реформування житлово-комунального господарства України // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 24–26.
6. Вашків П.Г., Пастер П.І., Сторожук В.П. Теорія статистики. – К.: Либідь, 2001. – 298 с.
7. Гура Н. Система формування тарифів на житлово-комунальні послуги // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 69–76.
8. Забаштанський М.М. Імітаційна модель оцінки оптимальних тарифів на послуги підприємств комунальної галузі // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 196–203.

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті висвітлено проблеми теорії та практики управління фінансами корпорацій, наведено існуючі підходи до фінансового управління в корпоративних структурах і обґрунтовано функції управління фінансами корпорацій з ціллю забезпечення єдності існуючих підходів.

The article describes the problems of theory and practice of corporate finance, are current approaches to financial management in corporate structures and financial management functions reasonably corporations for the purpose of ensuring uniformity of existing approaches.

Ключові слова: корпорація, управління фінансами, фінансова діяльність, фінансові відносини, корпоративні фінанси.

Постановка завдання. Корпоративні фінанси мають відмінну від фінансів інших організаційно-правових форм підприємств систему управління. Тут фінансову політику визначає власник-акціонер і найнятий ним апарат професійних менеджерів – фінансових менеджерів. Рішення загального зібрання акціонерів – найвищого органу управління акціонерного товариства є обов'язковими для виконання. Корпорації (акціонерні товариства) володіють підвищеною в порівнянні з іншими організаційно-правовими формами юридичних осіб здібністю до залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок додаткових емісій акцій. У зарубіжних країнах за рахунок цього здійснюється від 10 до 40 % всіх інвестицій. Крім того, фінанси корпорацій володіють більшою в порівнянні з іншими формами підприємств фінансовою стійкістю.

На Україні особливості національної економіки (високий рівень узагальнення власності, висока питома вага ВПК у ВВП країни, галузева система управління, нерозвинутість системи внутрішніх комунікацій, досягнення в області державного і фірмового планування, високий до 1990 р. освітній рівень населення, висока питома вага суспільних фондів споживання і т.п.) не у повному обсязі враховувались в системі корпоративного права і в ході приватизації, що призводило у більшості випадків до негативних наслідків – зниженню випуску продукції, скороченню інвестицій. В жодній країні світу таких негативних явищ від переходу до корпоративної системи управління, як в Україні, не спостерігалось. Не слід вважати, що це результат недоліків корпоративної системи управління. Скоріш за все, це недоліки проведення приватизації на Україні, коли власність державних підприємств практично безкоштовно потрапила у руки ще менш ефективних власників, а контроль за роботою підприємств з боку органів державної влади був зведений до нуля.

Необхідно критично проаналізувати недоліки минулих років і ввести корективи, які могли б повною мірою використовувати переваги корпоративної системи управління фінансами підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Управління фінансами корпорацій лежить в основі управління корпорацією. Існує багато різних визначень управління. Так, американці М. Месккон, М. Альберт, Ф. Хедуоури вважають, що “управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілі організації” [1, с. 38]. Професор Л.И. Евенко визначає управління як “функцію, вид діяльності по керівництву людьми в найрізноманітніших організаціях”. Є також визначення управління як цілеспрямованої дії на об'єкт управління. Всі ці визначення обґрунтовані і можуть бути прийняті за основу.

Управління фінансами підприємств (фінансовий менеджмент) також визначається авторами по-різному. Так, В.В. Ковальов вважає, що “управління фінансами це процес, що має на меті поліпшення фінансового стану підприємства і генерування певних фінансових результатів” [2, с. 8]. У підручнику під редакцією Г.Б. Поляка “Фінансовий менеджмент” дається таке визначення: “Фінансовий менеджмент – управління фінансами – це процес управління грошовим оборотом, формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємств. Це також система форм методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом і фінансовими ресурсами” [3, с. 3].

Професор Стоянова визначає, що: “фінансовий менеджмент – наука управління фінансами підприємств, направлена на досягнення його стратегічної мети” [4, с. 20]. Професор А.Д. Шеремет вважає, що “фінансовий менеджмент – це система національного управління процесами фінансування господарської діяльності комерційної організації” [5, с. 23].

У підручнику “Управління фінансовою діяльністю підприємства” професора Паризького університету Б. Коласса наводиться декілька визначень управління фінансовою діяльністю підприємства [6, с. 11–12], наданих різними авторами. Наведемо лише два з них: “Управління фінансовою діяльністю організації можна визначити як комплекс рішень і дій, які всередині певної організації і відповідно до заданих цілей сприяють регулюванню її фінансових потоків”; “Управління фінансовою діяльністю підприємства має на меті: з одного боку, регулярно забезпечувати підприємство засобами, необхідними для його раціонального оснащення і нормальної поточної господарської діяльності, доставляючи йому ці засоби в необхідний час з мінімальними витратами і без збитку для незалежності підприємства по відношенню до третіх осіб і його можливої комерційної діяльності; з іншого боку, контролювати, перш за все, раціональне використання засобів і рентабельність операцій, для яких ці засоби були призначені”.

Невирішені раніше частини проблеми. У кожному з наведених визначень підкреслена одна з істотних характеристик управління фінансами підприємств. Суть явища це те, що відокремлює його від маси інших, і якщо спробувати об'єднати всі сутнісні характеристики і особливості вищезазначених визначень, то буде досягнутий необхідний оптимум. Кожний із зазначених авторів вніс своє найбільш істотне в поняття управління фінансами підприємств.

Виклад основного матеріалу. Управління корпорацією як системою складається з двох підсистем: об'єкту управління (керована підсистема) і суб'єкта управління (підсистема, що управляє).

Об'єктом управління в управлінні фінансами є сукупність умов здійснення грошового обороту кругообігу вартості, руху фінансових ресурсів і фінансових відносин між господарюючими суб'єктами та їх підрозділами в господарському процесі.

Суб'єкт управління – це спеціальна група людей (фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як керівник), яка за допомогою різних форм управлінської дії здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкту. Фінансові відносини підприємства, що виникають всередині підприємства як системи, і відносини із зовнішнім середовищем є основним об'єктом управління фінансами.

Функції фінансів корпорацій витікають з характеру фінансових відносин, що складаються всередині підприємств, та їх взаємовідносин із зовнішнім світом.

Фінансові відносини корпорацій залежно від економічного змісту можна згрупувати за наступними напрямками:

– що виникають між засновниками у момент створення корпорації з приводу формування статутного капіталу. У свою чергу статутний капітал є первинним джерелом формування виробничих фондів, придбання нематеріальних активів;

– між корпораціями і організаціями, пов'язаними з виробництвом і реалізацією продукції виникненням знов створеної вартості. До них відносяться фінансові відносини між постачальником і покупцем сировини, матеріалів, готової продукції і т. п., відносини з будівельними організаціями в період інвестиційної діяльності, з транспортними організаціями при перевозі вантажів, з підприємствами зв'язку, митницею, іноземними фірмами. Ці відносини є основними в господарській діяльності, оскільки від їх ефективної організації багато в чому залежить фінансовий результат комерційної діяльності;

– між корпораціями і його підрозділами: дочірніми і афільованими компаніями, філіалами, цехами, відділами, бригадами з приводу фінансування витрат, розподілу і перерозподілу прибутку, оборотних коштів. Ця група відносин впливає на організацію і ритмічність виробництва;

– між корпораціями і працівниками корпорації при розподілі і використанні доходів, випуску і розміщенні акцій і облігацій корпорації, виплаті відсотків по облігаціях і дивідендів по акціях, стягненні штрафів і компенсацій за заподіяну моральну шкоду, стягнення податків з фізичних осіб. Організація фінансових відносин впливає на ефективність використання трудових ресурсів;

– між взаємопов'язаними корпораціями, усередині фінансово-промислових груп, усередині холдингу, з союзами і асоціаціями, членом яких є корпорація. Ці відносини виникають при формуванні, розподілі і використанні централізованих цільових грошових фондів і резервів на фінансування цільових галузевих програм, проведення маркетингових досліджень, науково-дослідних робіт, організацію виставок, надання фінансової допомоги на зворотній основі для здійснення інвестиційних проектів і поповнення оборотних коштів. Ця група відносин, як правило, пов'язана з внутрішньогалузевим перерозподілом грошових коштів і направлена на підтримку і розвиток корпорацій;

– між корпорацією і фінансовою системою держави при сплаті податків і інших платежів до бюджету, формуванні позабюджетних фондів, наданні податкових пільг, застосуванні штрафних санкцій, отриманні асигнувань з бюджету;

– між корпорацією і банківською системою (інвестиційними фондами) в процесі зберігання грошей в комерційних банках та інвестиційних фондах, при отриманні і погашенні позик (інвестицій), сплаті відсотків за кредит і користуванні засобами, покупці і продажу валюти, наданні інших банківських і інвестиційних послуг;

– між корпорацією і страховими компаніями і організаціями. Відносини виникають при страхуванні майна окремих категорій працівників, комерційних і підприємницьких позовів;

– між корпораціями і інвесторами в ході розміщення інвестицій, приватизації і ін.

Загальним для всіх перерахованих видів відносин є те, що вони виражені в грошовій формі і є сукупністю виплат і надходжень грошових коштів корпорації, а також те, що вони виникають як результат господарських операцій, ініційованих самою корпорацією або іншим учасником економічного процесу.

Сукупність грошових виплат і надходжень утворює грошовий оборот корпорації. Управляти фінансовими відносинами – означає управляти грошовим оборотом, передбачати його стан в найближчій і віддаленій перспективі. Щоб визначити очікуваний обсяг та інтенсивність грошового обороту корпорації, необхідно проаналізувати всі основні сторони і умови здійснення грошового обороту підприємства, процес обороту всього капіталу, руху фінансових ресурсів, стану фінансових відносин корпорації з усіма учасниками.

Цим займається суб'єкт управління (фінансова дирекція, її відділи і фінансові менеджери). Підсистема, що управляє, виробляє і реалізує цілі управління фінансами. Це може бути підвищення конкурентних позицій підприємства у відповідній сфері діяльності через механізм формування і ефективного використання прибутку

або інша мета (підвищення капіталізації підприємства, фінансове оздоровлення підприємства, освоєння нових потужностей, підвищення заробітної плати, соціальний розвиток колективу).

Цілі управління фінансами реалізуються через функції об'єкту і суб'єкту управління. Основними функціями об'єкту управління фінансами корпоративних підприємств є:

1. Відтворювальна, тобто діяльність по забезпеченню ефективного відтворення капіталу, авансованого для поточної діяльності і інвестованого для капітальних і фінансових вкладень в довгострокові і короткострокові активи корпорації. Просте відтворення капіталу забезпечує самоокупність у виробничо-фінансовій і комерційній діяльності корпорації. Розширення відтворення капіталу забезпечує самоокупність і самофінансування.

Ефективність реалізації відтворювальної функції управління фінансами оцінюють за допомогою користувачів: зростання власного капіталу і підвищення його частки в загальній структурі капіталу; підвищення прибутковості (рентабельності) капіталу, підвищення швидкості обороту капіталу, супроводжуване зростанням його прибутковості.

2. Виробнича і комерційна, тобто регулювання поточної виробничо-господарської діяльності корпорації по забезпеченню ефективного розміщення капіталу, створенню необхідних грошових фондів і джерел фінансування поточної діяльності. Ефективність реалізації виробничої функції можна оцінити за наступними показниками: динаміці зростання валового прибутку і прибутку від продажів; рівню і динаміці собівартості продукції і витратам на одиницю продукції і на 1 грн товарної (проданої) продукції.

3. Контрольна, тобто контроль гривнею за використанням фінансових ресурсів. Кожна господарська операція повинна відповідати інтересам корпорації, виходячи з його кінцевої мети. Тому контроль за фінансовою доцільністю фінансових операцій повинен здійснюватися безперервно, починаючи від платежів за постачання сировини матеріалів, напівфабрикатів і закінчуючи надходженнями грошових коштів від продажу продукції.

Функції суб'єкта управління є загальним видом діяльності, що виражає напрям здійснення дії на відношення людей в господарському процесі і у фінансовій роботі. Ці функції, тобто конкретний вид управлінської діяльності, послідовно складаються із збору, систематизації, передачі, зберігання інформації, виробітки і ухвалення рішення, перетворення його в команду. Функції суб'єкта управління в управлінні фінансами включають планування, прогнозування, або передбачення, організацію, регулювання, координування стимулювання, контроль.

Планування в управлінні фінансами грає істотну роль. Щоб дати команду, треба скласти завдання, програму дії, а для цього необхідно розробити план фінансових заходів, отримання доходів, ефективного використання фінансових ресурсів. Функція управління – фінансове планування – охоплює весь комплекс заходів як по виготовленню планових завдань, так і по втіленню їх в життя. Фінансове планування є також процесом розробки людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності людини. Для того, щоб ця діяльність була успішною, виробляються методологія і методика розробки фінансових планів.

Планування в управлінні фінансами грає істотну роль. Прогнозування в управлінні фінансами є розробкою на тривалу перспективу зміни фінансового стану об'єкту в цілому і його різних частин. Прогнозування на відміну від планування не ставить завдання безпосередньо здійснити на практиці розроблені прогнози. Ці прогнози є передбаченням відповідних змін. Особливістю прогнозування є також альтернативність в побудові фінансових показників і параметрів, що визначає варіантність розвитку фінансового стану об'єкту управління на основі тенденцій, що намітилися. Прогнозування може здійснюватися як на основі екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденції змін, так і на основі прямого передбачення змін, які можуть виникнути несподівано. Управління на основі передбачення цих змін вимагає вироблення у фінансового менеджера певного відчуття ринкового механізму і інтуїції, а також застосування гнучких екстрених рішень.

Організація в управлінні фінансами – це об'єднання людей, що спільно реалізують фінансову програму на основі певних правил і процедур. До цих правил і процедур відносяться створення органів управління, побудова структури апарату управління, встановлення взаємозв'язку між управлінськими підрозділами, розробка норм, нормативів, методик і т.п.

Регулювання в управлінні фінансами є дією на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у разі виникнення відхилень від заданих параметрів. Регулювання охоплює головним чином поточні заходи щодо усунення виниклих відхилень від графіків, планових завдань, встановлених норм і нормативів.

Координація в управлінні фінансами – узгодженість робіт всіх ланок системи управління, апарату управління і фахівців. Координація забезпечує єдність відносин об'єкту управління, суб'єкта управління, апарату управління і окремого працівника. Стимулювання в управлінні фінансами – спонукання працівників фінансової служби підприємства (корпорації) до зацікавленості в результатах своєї праці.

Контроль в управлінні фінансами є перевіркою організації фінансової роботи, виконання фінансових планів і т.п. За допомогою контролю збирається інформація про використання фінансових коштів і про фінансовий стан об'єкту, розкриваються додаткові фінансові резерви і можливості, вносяться зміни у фінансові програми, організацію фінансової роботи фінансового менеджменту. Контроль припускає аналіз фінансових результатів. Аналіз, у свою чергу є частиною процесу планування фінансів. Таким чином, фінансовий контроль служить оборотною стороною фінансового планування і повинен розглядатися як його складова частина: контроль за виконанням фінансового плану, за виконанням ухвалених рішень.

Висновки. Таким чином, корпоративні фінанси виконують дві функції: по-перше, забезпечують формування капіталу, що складається з акціонерного капіталу та фінансових фондів, залучених у борг (пасивів), по-

друге, розподіл капіталу, напрям вкладень (формування активів). Перша функція прагматично стосується фінансової політики корпорації, а друга – інвестиційної політики. У свою чергу політика, що проводиться корпорацією, залежить від фінансового зовнішнього середовища, державного регулювання, кон'юнктури внутрішнього та світового ринків, світової політики та міжнародних відносин.

Треба усвідомити, що корпорація здійснює підприємницьку діяльність у певному фінансовому зовнішньому середовищі, насамперед – це ринок капіталів, попит на капітал та його пропозиція, що визначають відсоткові ставки, а вони у свою чергу позначаються на можливості корпорації залучати капітал. На підприємництво впливають податки, митна політика, розвиток реклами. Слід розуміти, що корпорація не може діяти на це середовище, а здатна лише сприймати його як таке й урахувати його вплив на свою діяльність.

Література

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій: навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. – 304 с.
4. Карелин В.С. Финансы корпораций: учебник. – 3-е изд. – М.: Дашков и К°, 2007. – 620 с.
5. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты. – М.: Экзамен, 2000.
6. Коласс Бернар. Управление финансовой деятельностью предприятия: учебник. – М.: ПБОЮЛ "Грищенко Е.М.", 2000.

УДК 336.64:658.51:69.003

Г. І. СЕМЕНОВА, А. В. СЕРІКОВ

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТАХ

У роботі стисло викладено результати економіко-математичного моделювання грошових потоків, що необхідні для втілення в життя інвестиційно-будівельного проекту.

The results of economic mathematical design of money streams which are needed for embodiment in life of an investment-build project are briefly expounded in-process.

Ключові слова: економіко-математична модель, інвестиційно-будівельний проект, грошові потоки.

Вступ. Ринкові відносини в Україні суттєво змінили весь устрій роботи будівельної галузі. Тепер коректніше говорити не про будівельний, інвестиційно-будівельний проект. За таких умов змінюються організаційні форми, принципи й методи господарювання, змінюються характер складних економічних зв'язків і взаємовідносин між учасниками інвестиційно-будівельної діяльності, на які впливають різноманіття форм власності. Розвиток й активізація комерційних і підприємницьких структур в будівельній сфері спрямовують не тільки на будівництво, а й на успішну його комерціалізацію. Останнє потребує виключно вдалих управлінських рішень, які повинні базуватися на відповідних економіко-математичних дослідженнях процесів фінансового забезпечення інвестиційно-будівельних проектів.

Основний розділ. Метою статті є побудова економіко-математичної моделі грошових потоків, що повинні забезпечити інвестиційно-будівельний проект.

Вважатимемо, що: (1) будівельна компанія ухвалює рішення про будівництво житлового будинку; (2) витрати в грошовому численні на будівництво, введення в експлуатацію і продаж житлового будинку повинні скласти \tilde{N}_{Σ} ; (3) забудовник має в своєму розпорядженні відносно невелику суму грошей $\tilde{N}_O^{(0)}$, якими у момент часу $t = 0$ оплачує передпроектні роботи; (4) компанія знаходить банк, в якому запозичує необхідні для фінансування будівництва кошти; (5) гроші вкладаються в проект впродовж всього будівництва і здачі в експлуатацію житлового будинку, тобто до моменту часу $t = \dot{O}_{CA}$ (див. рис. 1), після чого починається етап комерціалізації проекту, під час якого побудований житловий будинок розпродається; (6) при продажі житла вкладені в інвестиційно-будівельний проект гроші повертаються забудовнику (і банку) за час $(\dot{O}_{TC} - \dot{O}_{CA})$; (7) всі процеси протікають безперервно.

Отже, до моменту часу $t = \dot{O}_{CA}$ освоюється сума

$$\tilde{N}_{\Sigma}^{(A\dot{O}A)} = C_O^{(0)} + \tilde{N}_{CAI} = C_O^{(0)} + \tilde{N}_{CAI}^{(0)} + \tilde{N}_{CAI}^{(I\dot{D})}, \quad (1)$$

де \tilde{N}_{CAI} – запозичені у банку гроші, $\tilde{N}_{CAI}^{(I\dot{D})}$ – процентні нарахування за користування сумою $\tilde{N}_{CAI}^{(0)}$.

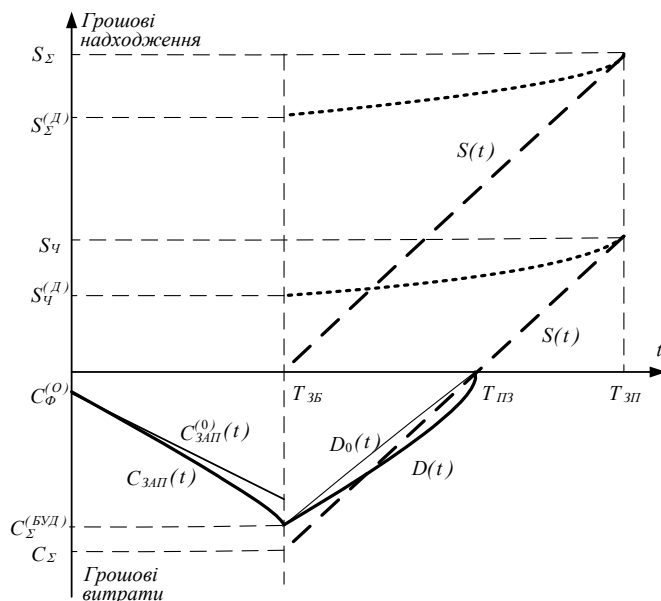


Рис. 1. Модель грошових потоків інвестиційно-будівельного проекту

Можна погодитися, що

$$\tilde{N}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}^{(0)} = \int_0^{T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}} \tilde{N}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}^{(0)}(t) dt = \int_0^{T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}} \mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}}(t) dt, \tag{2}$$

де $\mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}}(t)$ – щільність потоку грошових коштів, що вкладаються в будівництво.

Процентні нарахування у разі безперервних платежів повинні скласти

$$\tilde{N}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}^{(I\dot{D})} = \int_0^{T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}} \mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}}(t) (e^{r_A t} - 1) dt = \frac{\mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}}}{r_A} (e^{r_A T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}} - 1) - \mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}} \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}. \tag{3}$$

де r_A – норма депозитної банківської процентної ставки або сила зростання [3, с. 49]; тут використовується схема безперервних нарахувань банківських відсотків як найбільш універсальна серед всіх відомих (обґрунтування цього положення див. в [1]).

Сумарні витрати за час будівництва повинні скласти:

$$\tilde{N}_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})} = \tilde{N}_{\dot{o}}^{(0)} + \int_0^{T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}} \mu_{\dot{a}\dot{o}\dot{a}}(t) e^{r_A t} dt. \tag{4}$$

Вказані витрати повинні бути відшкодовані до моменту часу $t = \dot{O}_{I\dot{C}}$. Припустимо, що процес погашення боргу $\tilde{N}_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})}$ безперервний в часі і може бути описаний лінійною функцією:

$$D_0(t) = C_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})} - R(t - T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}), \tag{5}$$

де R – швидкість погашення заборгованості.

Враховуючи, що $D_0(\dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}) = 0$, можна записати:

$$R = \frac{C_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})}}{\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}}}, \tag{6}$$

$$D_0(t) = C_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})} \cdot \frac{(\dot{O}_{I\dot{C}} - t)}{(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}})}. \tag{7}$$

Сума виплаченого боргу з урахуванням витрат на його обслуговування:

$$\begin{aligned} D_{\Sigma}^{\ddagger} &= \frac{(C_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)}) T_{I\dot{C}}}{(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}})} \int_0^{T_{I\dot{C}}} e^{r_A(t - T_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}})} dt + C_{\dot{o}}^{(0)} = \\ &= \frac{(C_{\Sigma}^{(A\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)})}{r_A \cdot (\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}})} \cdot [e^{r_A(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}\dot{A}\dot{I}})} - 1] + C_{\dot{o}}^{(0)}. \end{aligned} \tag{8}$$

Дисконтована на момент часу $t = \dot{O}_{\dot{C}i}$ величина витрат на обслуговування боргу може дорівнювати:

$$\begin{aligned} \tilde{N}_D^{(\dot{A})} &= \frac{(C_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)}) \dot{O}_{I\dot{C}}}{(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i}) \dot{O}_{\dot{C}i}} \int_{\dot{O}_{\dot{C}i}}^{\dot{O}_{I\dot{C}}} [e^{r \cdot A(t-T_C)} - 1] e^{-r(t-\dot{O}_{\dot{C}i})} dt = \\ &= \frac{(\tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)})}{(r_{\dot{a}} - r)(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [e^{(r_{\dot{a}}-r)(\dot{O}_{I\dot{C}}-\dot{O}_{\dot{C}i})} - 1] - \frac{(\tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)})}{r(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [1 - e^{-r(\dot{O}_{I\dot{C}}-\dot{O}_{\dot{C}i})}]. \end{aligned} \quad (9)$$

Ставку дисконту прийнято визначати як максимальну прибутковість альтернативних і доступних для інвестора вкладень у фінансові проекти. Найчастіше альтернативними і доступними бувають вкладення засобів на депозит або в довгострокові державні цінні папери [2, с. 75]. Тому у виконуваних розрахунках ставка дисконту приймається рівною ставці депозитного відсотка r .

Повні витрати можуть скласти:

$$\begin{aligned} \tilde{N}_{\Sigma} = \tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} + \tilde{N}_D^{(\dot{A})} &= \tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} + \frac{(\tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)})}{(r_{\dot{a}} - r)(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [e^{(r_{\dot{a}}-r)(\dot{O}_{I\dot{C}}-\dot{O}_{\dot{C}i})} - 1] - \\ &- \frac{(\tilde{N}_{\Sigma}^{(\dot{A}\dot{O}\dot{A})} - C_{\dot{o}}^{(0)})}{r(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [1 - e^{-r(\dot{O}_{I\dot{C}}-\dot{O}_{\dot{C}i})}]. \end{aligned} \quad (10)$$

Собівартість одного квадратного метру житла, що збудоване в межах інвестиційно-будівельного проекту:

$$\tilde{N}_{\dot{A}} = \frac{\tilde{N}_{\Sigma}}{Q_{\Sigma}}, \quad (11)$$

де Q_{Σ} – об'єм будівництва у квадратних метрах.

Коли собівартість $\tilde{N}_{\dot{A}}$ менше від середньоринкової ціни $\dot{O}_{\dot{n}\dot{o}}$ одного квадратного метру житла, можна очікувати отримання доходу від продажу усього житла в розмірі:

$$S_{\Sigma} = \dot{O}_{\dot{n}\dot{o}} \cdot Q_{\Sigma}. \quad (12)$$

Щоб погасити заборгованість \tilde{N}_{Σ} , необхідно продати житла у загальній кількості:

$$Q_{I\dot{C}} = \frac{C_{\Sigma}}{\dot{O}_{\dot{n}\dot{o}}}. \quad (13)$$

Погасити заборгованість необхідно за час $(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})$; момент часу $t = \dot{O}_{I\dot{C}}$ є своєрідною точкою беззбитковості. Для цього необхідно забезпечити надходження грошей від продажу житла з щільністю потоку:

$$\mu_{\dot{o}\dot{a}\dot{a}\dot{e}} = \frac{\tilde{N}_{\Sigma}}{\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i}}. \quad (14)$$

Щоб забезпечити таку щільність, за одиницю часу (добу) треба продавати житло обсягом:

$$Q_1 = \frac{\mu_{\dot{o}\dot{a}\dot{a}\dot{e}}}{\dot{O}_{\dot{n}\dot{o}}}. \quad (15)$$

Житло, що залишилося після погашення боргів, може забезпечити забудовнику чистий прибуток:

$$S_{\times} = \dot{O}_{\dot{n}\dot{o}} \cdot (Q_{\Sigma} - Q_{I\dot{C}}). \quad (16)$$

Для цього знадобиться час:

$$\dot{O}_{\dot{C}i} - \dot{O}_{I\dot{C}} = \frac{Q_{\Sigma} - Q_{I\dot{C}}}{Q_1}, \quad (17)$$

де $\dot{O}_{\dot{C}i}$ – момент завершення інвестиційно-будівельного проекту.

Дисконтоване на момент часу $t = T_C$ значення загальної виручки від продажу житла:

$$S_{\Sigma}^{(\dot{A})} = \int_{\dot{O}_{\dot{C}i}}^{\dot{O}_{\dot{C}i}} \mu_{\dot{o}\dot{a}\dot{a}\dot{e}}(t) e^{-r(t-\dot{O}_{\dot{C}i})} dt = \frac{\tilde{N}_{\Sigma}}{r(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [1 - e^{-r(\dot{O}_{\dot{C}i} - \dot{O}_{\dot{C}i})}]. \quad (18)$$

Дисконтоване до моменту часу $t = T_{\dot{C}i}$ значення чистого доходу:

$$S_{\times}^{(\dot{A})} = S_{\Sigma}^{(\dot{A})} - \tilde{N}_{\Sigma} = \frac{C_{\Sigma}}{r(\dot{O}_{I\dot{C}} - \dot{O}_{\dot{C}i})} [1 - e^{-r(\dot{O}_{\dot{C}i} - \dot{O}_{\dot{C}i})}] - \tilde{N}_{\Sigma}. \quad (19)$$

При цьому очікувана рентабельність інвестиційно-будівельного проекту:

$$\rho_{AI} = \frac{S_x^{(A)}}{\tilde{N}_\Sigma} = \frac{1}{r(\dot{O}_{I\zeta} - \dot{O}_{CI})} [1 - \varepsilon^{-r(\dot{O}_{CI} - \dot{O}_{CI})}] - 1. \quad (20)$$

Легко переконатися, що $\rho_{AI} > 0$, якщо

$$[1 - r(\dot{O}_{I\zeta} - \dot{O}_{CI})] \varepsilon^{r(\dot{O}_{CI} - \dot{O}_{CI})} > 1. \quad (21)$$

Проаналізувавши наведену на рисунку 1 модель грошових потоків інвестиційно-будівельного проекту, нескладно дійти до висновку, що кожний фактор в цій моделі є потенційним джерелом відповідного ризику. Так, несвоєчасне відшкодування витрат на будівництво збільшить витрати на обслуговування боргу, що, у свою чергу, призведе зростання \tilde{N}_Σ та зменшення $S_x^{(A)}$ і ρ_{AI} .

Висновки. У роботі набула подальшого розвитку прийнятно строга модель обґрунтування параметрів грошових потоків для забезпечення інвестиційно-будівельного проекту, яка виступає в якості підґрунтя для прийняття відповідних управлінських рішень.

Література

1. Математичне обґрунтування доцільності переходу до єдиної схеми нарахування банківських відсотків і дисконту / Серіков А.В.; Харк. держ. аграр. ун-т. – Х., 1998. – 12 с.
2. Смоляк С.А. Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. – М.: Наука, 2006. – 324 с.
3. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело Лтд, 1995. – 320 с.

УДК 331.101.262

А. В. СЕМЕНЬКОВА

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано підхід до розрахунку комплексного показника ефективності стратегічного управління персоналом промислових підприємств. Процедура оцінки дозволить виявити проблемні зони в управлінні людськими ресурсами, а також сфокусувати зусилля на вирішенні найбільш важливих завдань в цій галузі.

The paper proposed an integrated approach to calculating the performance of the strategic human resource management. Estimation procedure will identify problem areas in the management of human resources and focus efforts on solving the most important tasks in this field.

Визначення конкурентоспроможності персоналу та його конкурентної позиції є базовим етапом аналізу стратегічних альтернатив управління персоналом та формування кадрової стратегії. Удосконалення планування та управління людськими ресурсами передбачає ретельне дослідження, контроль та оцінку результатів соціально-економічної діяльності в статистиці та динаміці. У зв'язку з цим виникає необхідність в розробці такого аналітичного інструменту, який буде відповідати вимогам об'єктивності, комплексності, своєчасності, дієвості.

Проблемами підвищення ефективності управління людськими ресурсами в їх теоретико-методологічних та прикладних аспектах присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених М. Армстронг, Ф. Герцберг, Г. Десслер, П. Друкер, А. Козлов, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Ф. Тейлор, Д. Богиня, Г. Дмитренко, В. Дятлов, О. Єськов, О. Єгоршин, О. Кібанов, Є. Маслов, О. Новікова, В. Співак, В. Травін, Е. Уткін, Ф. Хміль, Г. Щьокін, В. Колпаков, В. Данюк, В. Савченко, Т. Базаров, А. Єгоршин, Є. Маслов, В. Маслов, С. Шекшня та ін. Разом з тим недостатньо висвітлені питання формування методичних підходів щодо формування системи оцінки ефективності стратегічного управління персоналом промислових підприємств.

Метою роботи є розробка теоретико-методологічного механізму удосконалення методів оцінки стратегічних результатів кадрової діяльності на підприємствах трубної галузі.

Для досягнення поставленої мети були сформульовані та вирішені наступні завдання:

- розробити модель діагностики ефективності стратегічного управління людськими ресурсами;
- визначити систему приватних показників оцінки стратегії управління персоналом підприємства;
- запропонувати підхід до розрахунку комплексного показника ефективності стратегічного управління персоналом на вітчизняних підприємствах трубної промисловості.

Обґрунтованість висновків аналізу результатів управління людськими ресурсами на промисловому підприємстві у вирішальній мірі залежить від формування системи показників, за допомогою якої підприємство

зможе визначити поточний рівень досягнення стратегічної мети, а також проаналізувати існуючі тенденції в управлінні персоналом. Кількість показників має певні теоретичні та практичні межі. З одного боку занадто обмежена кількість показників не дозволить отримати повну картину щодо ефективності управління персоналом, динаміки та тенденціях, з іншого – збільшення кількості оцінюваних параметрів потребує збільшення матеріальних витрат та витрат часу. Обрані критерії повинні відповідати вимогам: відповідність цілям оцінювання; “вимірюваність” показників; практична цінність результатів; забезпечувати порівнянність результатів управління з витратами на їх отримання; відображати не лише існуючий рівень показників, але й їх динаміку.

Для визначення конкурентної позиції в управлінні людськими ресурсами на трубних підприємствах пропонується використовувати підхід, оснований на побудові збалансованої системи показників. В основі цього підходу лежить використання чотирьох груп показників (проекцій): фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та навчання. При адаптації збалансованої системи показників до завдань дослідження та реалізації стратегічного управління людськими ресурсами вітчизняних трубних підприємств, пропонується дещо модифікувати традиційні назви груп в наступні: економічна складова, мотиваційна складова, ефективність процесів управління персоналом та розвиток/навчання. Узагальнюючі показники по проекціях розраховуються на підставі одиничних критеріїв. Потенційна кількість критеріїв, що характеризують результативність соціально-економічної діяльності промислового підприємства дуже велика, тому, шляхом використання експертних методів, довелося її скоротити до 24 критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності стратегічного управління персоналом промислового підприємства

Показник	Позна-чення	Показник	
1. Економічна складова	y_1	2. Мотиваційна складова	y_2
Об’єм реалізації на одного працівника	$x_{1,1}$	Коефіцієнт обігу за прийомом	$x_{2,1}$
Продуктивність праці	$x_{1,2}$	Частка працівників з вищою освітою в загальній чисельності персоналу	$x_{2,2}$
Співвідношення приросту продуктивності праці та приросту оплати праці	$x_{1,3}$	Рівень задоволеності працею	$x_{2,3}$
Коефіцієнт окупності інвестицій в людський капітал	$x_{1,4}$	Середній рівень заробітної платні	$x_{2,4}$
Прибуток від людського капіталу	$x_{1,5}$	Рівень плинності кадрів	$x_{2,5}$
Ефективність інвестицій в розвиток персоналу	$x_{1,6}$	Рівень соціально-психологічного клімату в колективі	$x_{2,6}$
Частка витрат на персонал в об’ємі реалізації	$x_{1,7}$	Стабільність персоналу	$x_{2,7}$
3. Процеси управління персоналом	y_3	4. Розвиток/Навчання	y_4
Відсоток робітників, що звільнилися зі стажем до 3 років	$x_{3,1}$	Відсоток робітників, що пройшли навчання	$x_{4,1}$
Відсоток оцінюваних співробітників	$x_{3,2}$	Збільшення обсягів прибутку внаслідок заходів з навчання	$x_{4,2}$
Коефіцієнт корисного використання робочого часу	$x_{3,3}$	Коефіцієнт забезпеченості кадровим резервом	$x_{4,3}$
Коефіцієнт частоти нещасних випадків	$x_{3,4}$	Кількість пропозицій щодо поліпшення діяльності на одного робітника	$x_{4,4}$
Коефіцієнт тяжкості нещасних випадків	$x_{3,5}$	Економічний ефект від використання раціональних пропозицій	$x_{4,5}$

При розробці методики розрахунку узагальнюючих показників за окремими групами та комплексного показника ефективності базою виступають дослідження таких авторів [1–3].

1. Нехай x_{jk} – фактичне значення j -го показника k -ї проекції в періоді t_j .
2. Далі розраховується середньоквадратичне відхилення j -го показника k -ї проекції.
3. Наступний крок – розрахунок стандартизованих значень показників:

$$Z_{ijk} = \frac{x_{ijk}}{\sigma_{jk}}. \quad (1)$$

4. Після цього визначаються еталонні значення показників:

x_{jk}^* – еталонне значення j -го показника k -ї проекції.

Для цього по кожному показнику встановлюється нормативне чи цільове значення, що виражається кількісно та строки досягнення зазначеної мети. Встановлене цільове значення є еталонем, індикатором досягнення необхідного рівня ключових факторів успіху. Для встановлення цільового значення пропонується порівняти діяльність підприємств-лідерів галузі за запропонованими показниками. Це дозволить визначити еталонне значення для кожного показника.

5. Стандартизовані значення еталонів розраховуються за формулою:

$$Z_{jk}^* = \frac{x_{jk}^*}{\sigma_{jk}}. \quad (2)$$

6. Надалі розраховуються вагові коефіцієнти показників в узагальнюючій оцінці:

$$\alpha_{jk} = \frac{Z_{jk}^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{jk}^*)^2}}. \quad (3)$$

7. Визначається значення потенційної функції за періодами:

$$y_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^n \alpha_{jk} Z_{jk}^*}. \quad (4)$$

8. Еталонне значення потенційної функції обчислюється за наступною формулою:

$$y_k^* = \sum_{j=1}^n \alpha_{jk} Z_{jk}^*. \quad (5)$$

9. Результуючі узагальнюючі показники ЗПССтУЛР за окремими проєкціями розраховуються наступним чином:

$$E_{ik} = \frac{y_{ik}}{y_k^*} \cdot 100. \quad (6)$$

На базі отриманих узагальнюючих показників розраховується інтегральний показник ефективності стратегічного управління людськими ресурсами на трубному підприємстві. Алгоритм наведено нижче.

1. Визначаються вагові коефіцієнти проєкцій “Економічна складова”, “Мотиваційна складова”, “Процеси управління персоналом” та “Розвиток/навчання”:

$$\tilde{\alpha}_k = \frac{y_k^*}{\sqrt{\sum_{k=1}^m (y_k^*)^2}}. \quad (7)$$

2. Розраховуються значення потенційної функції за періодами:

$$\tilde{y}_i = \sum_{k=1}^m \tilde{\alpha}_k y_{ik}. \quad (8)$$

3. Наступний етап – розрахунок еталонного значення потенційної функції:

$$\tilde{y}^* = \sum_{k=1}^m \tilde{\alpha}_k y_k^*. \quad (9)$$

4. Інтегральний показник ефективності стратегічного управління людськими ресурсами на трубному підприємстві розраховується так:

$$E_i = \frac{y_i}{\tilde{y}^*} \cdot 100. \quad (10)$$

Розрахунок інтегрального показника ефективності стратегічного управління персоналом безперечно важливий з позиції отримання системної оцінки, його достоїнства полягають в його комплексності та інформативності. Використання запропонованої методики оцінки ефективності стратегічного управління персоналом за бази збалансованої системи показників в практичній діяльності трубних підприємств дозволить:

- виявити проблемні сфери в управління людськими ресурсами на підприємстві;
- відстежувати як змінюється в динаміці ефективність підприємства в області управління людськими ресурсами;
- здійснювати аналіз причин цих змін;
- визначити конкурентну позицію підприємства в області управління людськими ресурсами;
- більш глибоко дослідити та виявити резерви для укріплення конкурентних позицій і успішного стратегічного розвитку;
- підвищити обґрунтованість прийняття стратегічних рішень щодо управління людськими ресурсами.

Література

1. Петрова А.Т. Интегральная оценка качества жизни населения региона // Сибирская финансовая школа. – 2002. – № 2. – С. 65–67.
2. Шаланов Н.В. Математическая экономика. – Новосибирск: НГИ, 2005. – 259 с.
3. Югатова Ю.Н. Экономическая диагностика эффективности деятельности торгового предприятия // Инновационное образование и экономика. – 2008. – № 2(13). – С. 99–104.

УДК 005.334:005.95/.96

Н. В. СЕРАФИМ

Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКУВАННЯ РИЗИКІВ НЕЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження теоретичних та методичних засад формування ризиків нелояльності персоналу та визначено ключові аспекти факторів, які визначають формування лояльності працівників на підприємстві. Подано сутнісну характеристику рівнів нелояльності та фактори, які зумовлюють виявлені ризики.

In the article research necessity of theoretical and methodical principles of forming risks of staff disloyalty is grounded and the key aspects of factors determining staff loyalty on an enterprise, are defined. Detailed description of disloyalty levels and factors causing the educed risks is presented.

Ключові слова: ідентифікація ризиків, ризики нелояльності персоналу.

Актуальність проблем щодо ідентифікації ризиків нелояльності персоналу в умовах підвищеного ризику є невід'ємною характеристикою сьогодення ринкових відносин. Аналіз проблеми управління ризиками нелояльності сучасного торговельного підприємства багато в чому став можливим завдяки підходу до підприємства, як до активної системи. Ідентифікація ризиків передбачає процес встановлення основних видів ризику нелояльності, що притаманні діяльності конкретного підприємства в торговельній сфері. Фундаментом виявлення ризиків нелояльності персоналу є наявність максимально повної і достовірної інформації щодо джерел потенційної небезпеки ризиків та можливих наслідків її реалізації. Результатом ідентифікації ризиків, повинен стати реєстр ризиків, який міститиме перелік виявлених ризиків, основні фактори, які зумовлюють виявлені ризики; та додаткові категорії, введені в процесі ідентифікації. Така необхідність обумовлена, по-перше, тим, що лояльність співробітників є умовою формування у них високої професійної мотивації, яка, у свою чергу, відбивається на всіх сторонах діяльності підприємства. Цінністю стає не тільки сам товар, скільки люди, що працюють в організації, оскільки покупці в умовах жорсткої конкуренції в першу чергу вибирають обслуговування [1, с. 47; 2, с. 14]. В умовах гострої конкуренції, рівень лояльності персоналу набуває особливого значення – багато в чому від нього залежить, чи зможе компанія зайняти гідне місце на ринку, утримати, а потім і поліпшити своє положення.

Лояльність є об'єктом досліджень економістів та науковців, але питання ідентифікації ризиків нелояльності як складової кадрового ризику ніколи не розглядалося. Сам термін “лояльність” не являється новим, однак його значення притерпіло сучасні зміни, а прийняття його відносно поведінки людини наповнило цей термін новим змістом. Сучасне розуміння терміну “лояльності” наповнило його ще й психологічною складовою. На думку зарубіжного вченого М. Ендрюса, лояльність розглядається як “поточний стан, процес, який виявляється в тривалій поведінці індивіда”, “переконання, які мають найвищу цінність для індивіда і виражаються в його поведінці”, “твердий намір слідувати вибраному курсу” [3, с. 146]. Останнім часом все більшої уваги як у практиків, так і у дослідників викликає лояльність як соціально-психологічний і організаційний феномен. На заході проведено безліч досліджень, присвячених лояльності працівників і обумовлених наміром краще зрозуміти і, можливо, передбачити плинність працівників, а також переконанням в тому, що відданий співробітник працюватиме краще, ніж співробітник менш лояльний [4, с. 267; 5, с. 122]. Огляд зарубіжної літератури щодо визначення лояльності персоналу дозволяє виділити такі основні досліджувані складові елементи:

- як позитивна емоційна реакція на організацію, її цілі і цінності [6, с. 533–546; 7, с. 499–517];
- як результат оцінки втрат, пов'язаних із залишенням організації [4, с. 32–42; 5, с. 62–67];
- як відчуття зобов'язань залишатися в організації [8, с. 57–75; 9, с. 81–96].

Найбільш значущою роботою були дослідження Маудея і його колег [10, с. 123]. Їх концепція лояльності будувалася в термінах ідентифікації співробітника з організацією, залученості і бажання залишатися в ній. На основі цього визначення науковцями було розроблено Organizational Commitment Questionary (OCQ) – інструмент виміру, який досі активно використовується багатьма дослідниками за кордоном, а також в нашій країні, незважаючи на те, що дані про його адаптацію практично відсутні [11]. На думку К. Харського, лояльність персоналу – це відчуття відданості як безпосередньому керівникові, так і організації в цілому. Прихильність

працівників своїй організації є психологічним станом, який визначає очікування, установки працівників, особливості їх робочої поведінки [12, с. 423]. Обсяг та ймовірність виникнення ризиків нелояльності персоналу безпосередньо залежать від функціонування системи управління (провідну роль відіграють служба безпеки на підприємстві та управління персоналом) і специфіки бізнесу підприємства. Теоретичні та практичні проблеми лояльності висвітлені у працях зарубіжних вчених В. Аллена, Б. Гейлора М. Ендрюса, Е. Шейна, В. Чікера, В. Доміняка, А. Почебут, К. Харського. Огляд їх робіт показує, що немає сутнісної характеристики, щодо виявлення та ідентифікації ризиків нелояльності персоналу, наслідків їх негативного впливу на підприємство. Означене обумовило актуальність і мету статті.

Метою дослідження є визначити фактори, які формують лояльність на підприємстві, сутність ризиків нелояльності, узагальнити їх характеристики та впорядкувати класифікаційні ознаки, обґрунтувати необхідність дослідження теоретичних та методичних засад формування ризиків нелояльності персоналу, запропонувати шкалу лояльності, яка сприятиме розробці більш ефективної системи управління ними.

Для того, щоб правильно ідентифікувати ризики нелояльності персоналу, як складової частини кадрових ризиків персоналу, спробуємо їх описати та ідентифікувати їх особливості. Лояльність є показником відношення особи до певного об'єкту. Лояльність – важливий і, мабуть, основний критерій кадрової стабільності, що демонструє шанобливе, коректне і доброзичливе відношення до підприємства, особисту зацікавленість в її успішному розвитку. Оскільки внутрішній психофізіологічний стан людини, тобто його емоції і переживання, невідчутні, лояльність тих, що оточують можна оцінити лише по їх поведінці, яка є індикатором зовнішнього рівня лояльності. Якщо говорити про чинники, які представлені у таблиці 1, що визначають формування лояльності персоналу, то можна виділити організаційні, особові та емоційні фактори.

Таблиця 1

Види факторів, які визначають формування лояльності на підприємстві та їх характеристика

Фактори	Характеристика
1. Організаційні	1. Організація роботи на підприємстві: – регламентація діяльності; – розподілення функцій та повноважень; – система планування та контролю; 2. Організація проходження інформації: – інформування працівників по цілям та завданням; – своєчасність та повнота робочої інформації; – зворотний зв'язок; – інформація про важливі факти роботи підприємства 3. Організація роботи з персоналом: – система матеріального та нематеріального стимулювання; – система оцінки та розвитку.
2. Особисті	1. Міжособистісні відношення (конфліктність або налагодженість роботи). 2. Особливості членів колективу. 3. Особистість начальника підрозділу. 4. Особистість керівників підприємства (харизматичність, професіоналізм, передбачуваність тощо).
3. Емоційні	1. Чесність (правдивість) та прозорість у відношеннях підприємства до працівника. 3. Внесок власної роботи у загальну справу. 4. Внутрішнє відношення підприємства до своїх працівників.

З погляду вивчення лояльності працівників компанії, побудови прогнозів їх поведінки, планування заходів, направлених на підвищення лояльності, велике практичне значення має шкала рівнів лояльності. Ідея виділення рівнів лояльності запропонована К. Харським [12, с. 342]. Доповнивши описані ним рівні лояльності на рис. 1, а саме рівень квазілояльності персоналу щодо підприємства доцільно охарактеризувати шкалу рівнів лояльності на підприємстві.

Аналізуючи шкалу рівнів лояльності персоналу з нижчих рівнів, необхідно розрізняти два рівні: прихована (таємна) нелояльність і демонстративна (відкрита). Індикаторами, які характеризують демонстративну нелояльність є обман, сарказм, висміювання, перевага особистих інтересів, порушення досягнутих домовленостей. Як наслідок, виникає небезпека від нелояльних працівників, пов'язана з їх впливом на інших людей. Вони руйнують цінності та переконання своїх колег, породжують сумніви в доцільності певних дій. Індикаторами прихованої нелояльності є так звані психологічно-поведінкові установки, які проявляються у множинно-емоційних зв'язках і характеризуються поступовою зміною з позитивного відношення до підприємства на протилежне. На організаційному рівні наслідком нелояльності співробітників є висока плинність персоналу. А це, у свою чергу, збільшує витрати на пошук, наймання і навчання нових працівників, підвищує ризик розголошення комерційної таємниці тощо. Вище за нульову точку на шкалі представлені рівні лояльності. Характеризуючи рівні лояльності необхідно зазначити, що чим вище рівень лояльності персоналу до підприємства, тим вище ступінь залученості і відданості персоналу. Перший рівень – це рівень квазілояльності персоналу до підприємства.

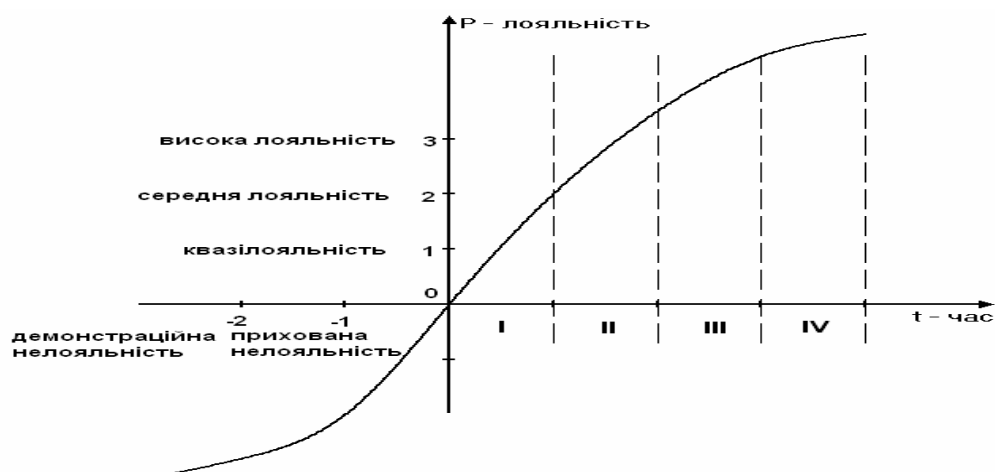


Рис. 1. Рівні лояльності персоналу в організації

Характеристиками квазілояльності є відмітні символи і знаки компанії, фірмовий одяг, знаки, які символізують статус в компанії (наприклад, продавець, старший продавець, продавець-інструктор) тощо. Ці працівники вчасно приходять на роботу, виконують частину своїх обов'язків, створюють ілюзію діяльності і більшу частину займаються своїми особистими справами (квазілояльність). Від працівника, що має такий рівень лояльності, не слід чекати готовності до самопожертвування і прагнення до розвитку. Другий рівень – це середній рівень лояльності до підприємства. З такою лояльністю людина з повною відповідальністю відноситься до роботи, має бажання досягати певних результатів та приносити вигоди для підприємства, але при цьому не забувати про свої власні інтереси. Лояльний співробітник прагне опанувати необхідними професійними знаннями, вміннями, навиками, продуктивними стереотипами діяльності. Таке прагнення, як правило, приводить до підвищення ефективності діяльності. Для даного рівня лояльності характерна дисциплінованість. При цьому співробітники виконують вимоги дисципліни не скільки із-за небезпеки покарання, скільки через своє відношення до компанії та її керівництву [13]. Третій рівень – високий рівень лояльності до підприємства. Лояльність на цьому рівні в більшості випадків характеризується особистими цінностями та переконаннями. Лояльні співробітники максимально віддають себе роботі, вони активні в усуненні проблем, можуть бути ініціаторами удосконалення діяльності, здатні відстоювати конструктивні пропозиції.

Таблиця 2

Види нелояльності працівників на підприємстві

Вид ризику	Характеристика негативного прояву ризику	Наслідки прояву ризику
1	2	3
1. Матеріальна складова нелояльності працівника	Ризик зумовлений неефективною програмою мотивації, стимулювання та бонусів на підприємстві, відсутністю премій, доплат та надбавок	Поведінка людини може проявлятися у невиконанні доручень керівником, зниженні продуктивності праці, псуванні майна на підприємстві, розголошення важливої інформації, погане обслуговування клієнтів, байдужість до справ підприємства
2. Відношення до роботи, перспективам, особистому розвитку	Ризик полягає у відсутності справедливої оцінки і визнанні результатів діяльності, неувагою або формальним відношенням керівництва до особистих і професійних проблем працівника, низькою результативністю праці, неможливістю самореалізації, відсутність інтересу до роботи тощо	Поведінка людини може проявлятися байдужістю до життя та бізнес-процесів на підприємстві, ігнорування політики компанії та показання низьких показників роботи
3. Колективна складова	Ризик полягає у відсутності сприятливого морально-психологічного клімату для роботи, низьку згуртованість колективу, неоптимальний рівень завантаженості працівника, антигромадських поглядів, які присутні в колективі, особа або імідж керівника, які викликають у працівника особисту антипатію тощо	Низький рівень працездатності (продуктивності праці), поступове підвищення показників абсентеїзму та плинності, зниження відповідальності працівника, втрати, які пов'язані з неякісною роботою персоналу, падіння рівня культури обслуговування, іміджу компанії, лояльності клієнтів

Крім того, важливо розуміти, що лояльність співробітників динамічна змінна, і може істотно змінюватися при зміні стилю керівництва, при певних управлінських рішеннях. Відсутність, або низький рівень адаптації працівника до організації є однією з основних причин виникнення ризиків нелояльності. Близько 80 % збитку матеріальним активам компаній наноситься їх власним персоналом. Тільки 20 % спроб злому мереж і дістання несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації приходять ззовні. Інші 80 % випадків спровоковані за участю персоналу компаній. Отже, **ризик нелояльності** – це психологічно-поведінкова установка, яка проявляється у діях персоналу, що негативно впливають на стан кадрової функціональної складової економічної безпеки підприємства і виражаються у загрозі розголошення конфіденційної інформації та комерційної таємниці підприємства, корупційних дій персоналу, саботажу, ризику навмисного псування майна підприємства, крадіжки матеріальних цінностей працівниками підприємства. Тобто лояльність якість соціальна, яка виникає у соціальній взаємодії при наявності і суб'єкту і об'єкту комунікації і зовнішнім проявом є поведінка людини на підприємстві та ризики, які викликані цією поведінкою. Ризики нелояльності запропоновано у таблиці 2, які умовно можна розділити на три види такі як, матеріальна складова нелояльності працівників, відношення до роботи, перспективам, особистому розвитку, та колективна складова (міжособистісна комунікація, колектив, психологічна атмосфера).

Виникнення ризиків нелояльності персоналу є результатом роботи менеджменту компанії, але в той же час спричинений його(кадрами) вищим керівництвом. Критеріями нелояльності працівників необхідно вважати такі ситуації, коли члени менеджерської команди дають себе переманити компаніям-конкурентам, негативно відзиваються про компанію та керівництво, співробітники ігнорують політику та процедуру компанії, їх робота неефективна, а показники – низькі, розголошення конфіденційної інформації, використання службових контактів у власних цілях. Якщо є видимі прояви нелояльності, то цей факт говорить про наявність управлінських проблем, і, перш за все, в роботі з персоналом. Слід наголосити, що об'єктивне існування ризиків нелояльності персоналу обумовлюється багатовекторністю соціально-економічних стосунків, в які вступають економічні суб'єкти підприємств, наявністю безлічі непередбачуваних обставин та техніко-технологічних процесів. Окрім цього, необхідно брати до уваги поширення несприятливих соціально-економічних явищ, таких як політична нестабільність, соціальна незахищеність, інфляція, безробіття, злочинність, демографічна ситуація в регіоні, яка проявляється у скороченні чисельності працездатного населення, зниженні середньої тривалості життя, зменшення активної репродуктивної та працездатної частки у складі населення.

Узагальнюючи викладене, доцільно зазначити, що ризики нелояльності є невіддільною складовою діяльності суб'єкта економічних відносин на ринку. Аналізуючи сучасні тенденції в кадровій роботі, фахівці відмічають загальне зниження рівня лояльності людей відносно їх роботодавців. Це, з одного боку, зумовлено низьким рівнем компетентності менеджерів, керівників, їх невмінням цілеспрямовано формувати лояльність персоналу, а з іншого боку ризик нелояльності є прогностичною оцінкою можливості і наслідків трудової діяльності підприємства.

Література

1. Богданова Е.Л. Маркетинговая концепция организации персонал-менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы / Е.Л. Богданова. – М. : Прогресс–Академия, 1999. – С. 47.
2. Самойлова И. Лояльность сотрудников / И. Самойлова // Консультант. – 2006. – № 7. – С. 14.
3. Andrews M. Lifetimes of commitment. Aging, politics, psychology. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. – С. 146.
4. Allen N.J., Meyer J.P. (2000). Construct Validation in Organizational Behavior Research: The Case of Organizational Commitment. Chapter to appear in R.D.
5. Goffin and E. Helms (Eds.) Problems and Solutions in human assessment: Honoring Douglas N. Jackson at seventy. Norwell, MA: Kluwer. Academic Publishers, 2000.
6. Buchanan, B. (1974). Building organizational commitment: The socialization of managers in work organizations. Administrative Science Quarterly, 19, 533–546.
7. Kanter, R.M. (1968). Commitment and social organization: A study of commitment mechanisms in Utopian communities. American Sociological Review, 33, 499–517.
8. Marsh R.M., Mannari H. (1977). Organizational commitment and turnover: A predictive study. Administrative Science Quarterly, 22, 57–75.
9. Wiener Y., Vardi Y. (1980). Relationships between job, organization, and career commitments and work outcomes: An integrative approach. Organizational Behavior and Human Performance, 26, 81–96.
10. Mowday R.T., Porter L.W. Steers R.M. (1982). Employee-organization linkages. New York: Academic Press.
11. <http://dominiak.spb.ru/publ/publ7.html>
12. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. – СПб: Питер, 2003. – С. 423.
13. http://www.midot.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=9

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

У статті викладено шляхи підвищення якості туристичного продукту вітчизняних туристичних підприємств за допомогою концепції програмування вражень клієнта. Суть концепції у встановленні міцних зв'язків із клієнтами з метою здійснення ними повторного замовлення.

The article describes ways to improve the tourist product of domestic tourism enterprises by the concept of programming experience of the client. The essence of the concept in establishing strong ties with clients to implement their repeat orders.

Ключові слова: *якість туристичного продукту, управління враженнями, клієнтоорієнтований підхід, концепція програмування вражень.*

Знання і здібності персоналу втілюються, зокрема, у організаційних процесах та комунікаційних зв'язках із партнерами. Своєю чергою, якісний менеджмент і зв'язки з діловими партнерами створюють базу для стійких відносин з клієнтами, а співпраця із покупцями і партнерами призводить до накопичення досвіду, розвитку знань, вмінь працівників підприємства.

Туристичним підприємствам необхідно змінювати технології управління зі стандартних на клієнтоорієнтовані та креативні, які за сучасних умов відіграють важливу роль у формуванні конкурентних переваг малих підприємств туристичної галузі.

Якість продукту тісно пов'язана з фінансовими витратами, які мають певні сумарні обмеження. З огляду на це, при управлінні якістю турпродукту необхідно активніше розвивати використання нематеріальних активів – специфічних нефінансових ресурсів, що не мають фізичної форми, однак надають власнику права та привілеї в процесі надання послуг і при цьому формують економічну вигоду для підприємства. Так, репутація підприємства, торговельна марка, фірмовий стиль, відносини з постачальниками, клієнтами, їхня лояльність і задоволеність належить до нематеріальних активів. За результатами нашого дослідження, вмотивованість вибору місця обслуговування впливає у 2,5 рази більше, ніж вмотивованість вибору конкретного предмета. Лояльним покупця роблять велика низка причин (більш чи менш важливих), які працюють у комплексі.

Особливостями нематеріальних активів виступають довготерміновість використання, їхнє зростання в процесі використання, суспільний характер, необмеженість, малі витрати на тиражування та наявність синергетичного ефекту і зростаючої корисності. Зміни зовнішнього середовища суттєво впливають на відносини між підприємствами і споживачами. Внаслідок загальнодоступності виробничі і маркетингові технології більше не в змозі забезпечити організації довгострокове лідерство, вони є необхідними, але не достатніми. Тепер важливо не просто створити продукт і знайти клієнтів, що його потребують, але й орієнтувати бізнес на зміцнення співпраці з ними.

Керівники туристичних організацій усвідомлюють, наскільки важливо для них змістити акценти і увагу з продукту, продажів і технологій на клієнта і ринок. Цю концепцію чітко сформулював Ф. Котлер: “Ключем до досягнення організаційних цілей є встановлення потреб і бажань цільових ринків і надання їм бажаного ефективніше і професійніше, ніж це роблять конкуренти. Визначення цільової аудиторії, зосередження на її потреби, координація діяльності та отримання прибутку, задовольняючи клієнтів” [3].

Управління враженнями клієнта (Customer Experience Management (СЕМ) – концепція, сконцентрована на клієнті, враховуючи не тільки функціональність продукту, але і все те, що додає цінності під час ухвалення рішення, процесу здійснення купівлі і безпосередньо споживання. Задоволеність має бути від процесу, а не лише від кінцевого результату. Управління емоціями клієнтів – нова парадигма, що представляє радикальний перелом в управлінських підходах, пропонуючи аналітичний і творчий погляд на світ клієнта, стратегічні інструменти для формування цього світу і механізми, які допомагають збільшити цінність для своїх клієнтів.

Сюрпризи та будь-які цікаві несподіванки заохочують людей, зацікавлюють їх, звертають їхню увагу на певний бренд, на продукт певної компанії. Крім того, управління людськими ресурсами (Human Relationships Management) також повинно змінитися у бік більшої уваги до психологічно-поведінкових аспектів. Працівники мають працювати у позитивній моральній атмосфері, вони так само прагнуть позитивних емоцій, як і клієнти. Більшість сучасних методик управління людськими ресурсами заснована на тому, щоби погоджувати поведінку співробітників з місією, баченням і цілями організацій, які переважно є деклараціями. Ми переконані: організації відчувають потребу в методах роботи із співробітниками, що дозволяють сформулювати у них поведінку, результатом якої стануть позитивні враження і емоції клієнтів. Адже тільки співробітники з позитивними враженнями від організації, в якій вони працюють, створюють продукти і послуги, що викликають позитивні емоції і переживання у клієнтів. У результаті такі продукти дійсно будуть затребувані ринком і організації (і їх власники) залишаться задоволені фінансовими результатами.

Науковці визначають, що враження (емоційний досвід) клієнтів проявляється як “реакція на критику, інформацію, скарги та пропозиції щодо покращення враження, виробленого товарами і послугами, що надхо-

дить безпосередньо від клієнтів” [4]. Для практичного впровадження в управління туристичним підприємством поетапне застосування СЕМ дозволяє вирішити широке коло проблем.

Для ефективного управління враженнями клієнтів необхідно детально і змістовно вивчати свій сегмент ринку. При здійсненні продажу продукту слід обов'язково враховувати, що відбувається обслуговування не абстрактного покупця, а реальних людей, які мають власне бачення та життєву позицію, їм потрібні саме товари, продукти чи послуги, а організації – потрібні саме вони: отже метою організації стає перевтілення у свій сегмент, у тих людей, для кого вона працює, щоби продати продукт. Варто аналізувати власний сегмент ринку зсередини – хто ці люди, що їх турбує, що вони прагнуть бачити і чого не люблять. У кінцевому підсумку успіх продавця залежить від розуміння потреб і поведінки споживача, в такій “економіці споживачів” продавець має не тільки чітко визначати свій сегмент, але й відчувати його потреби, використовуючи для цього всі можливі засоби комунікації – як вербальні, так і невербальні.

З метою підвищення конкурентноздатності слід визначати унікальні точки диференціації. Елементи диференціювання, на яких зазвичай зосереджуються туристичні організації (якість, орієнтованість на клієнта, ціна та розширення асортименту) є необхідними, але недостатніми. В умовах агресивного конкурентного середовища слід переходити від простого задоволення існуючих потреб споживачів до намагання передбачити і перевищити їхні сподівання.

У контексті формування і управління враженнями клієнтів ми рекомендуємо розробляти та реалізовувати стратегії розвитку організації. В процесі розвитку культури організації важливим засобом є людський чинник, тому менеджмент слід будувати за принципом “працівники – це єдина команда односторонців”.

З метою становлення клієнто-орієнтованого підходу в туризмі, потрібно дотримуватися наступних принципів:

1. Орієнтація на утримання клієнтів. Оскільки збільшення частки ринку і залучення нових покупців здійснити все важче, компаніям вигідніше використовувати потенціал наявної клієнтської бази і забезпечувати зростання продажу за рахунок підвищення інтенсивності співпраці із вже існуючими клієнтами.

2. Індивідуальні комунікації з клієнтами. З метою врахування персональних особливостей кожного споживача і пропозиції йому більшої цінності виникає необхідність забезпечення особистої інтерактивної взаємодії між ним і компанією. З розвитком інформаційних технологій вирішення цього завдання стало можливим.

3. Співпраця, заснована на відносинах, а не продукті. Оскільки програми туристичного обслуговування дуже подібні, як за маршрутами, так і за якістю, основою для збереження і розвитку співпраці між підприємством і клієнтами стали відносини, які забезпечують більшу комфортність споживання благ (сервіс). У результаті споживачі почнуть сприймати підприємство як носія певної ідеї, що має для них особливу цінність.

Для великих підприємств втрата кількох клієнтів не є дуже відчутною та не суттєво відображається на фінансово-економічних показниках діяльності, але для малих підприємств важливо зберегти кожного клієнта, оскільки коло споживачів у них є доволі обмеженим. До того ж, з огляду на специфіку туристичних послуг, клієнти можуть активно спілкуватися між собою, тому і втрата одного може обернутися втратою інших. За цих умов стратегічною метою малого підприємства має стати формування постійного контингенту покупців, що сприятиме забезпеченню стабільності його функціонування.

Ми виходили з того, що загальна мета маркетингу туризму і управління якістю туристичного продукту – залучення нових клієнтів. Натомість маркетингові комунікації середньостатистичного туристичного підприємства недостатньо враховують специфіку конкретного споживача, до того ж завдання управління якістю полягає збільшенні обсягів продажів турів, що також орієнтує організацію на масового споживача. Застосовувані критерії оцінки ефективності роботи – збільшення частки ринку і максимізація виручки – забезпечуються, переважно, за рахунок нових клієнтів, що і зумовлює основні акценти. Проте нині, коли основні групи клієнтів вже “поділені” між провідними туроператорами, а вибір самих клієнтів визначається не продуктом, а якістю сервісу, залучення нових клієнтів стає другорядним порівняно з метою утримання постійних клієнтів.

Однак, якщо питання залучення клієнтів зазвичай покладається в туристичному підприємстві на старшого менеджера з маркетингу і продажів, то розробку ефективної сервісної політики і стратегії утримання клієнтів пропонуємо покласти на спеціалізовану структурну ланку – менеджера по роботі з клієнтами. До основних його функцій має належати розробка і впровадження організаційно-технологічних засобів утримання тих клієнтів, які вже скористалися послугами підприємства. Це, з одного боку, дасть змогу уникнути розбіжностей з типовими функціями, на які підрозділи маркетингу і продажів були традиційно орієнтовані, а з іншої – забезпечує оперативніше впровадження нових технологій для утримання клієнтів і зміцнення їх лояльності. Для потужніших підприємств туристичної галузі такий підрозділ може створюватися у формі відділу по роботі з клієнтами. Він повинен формувати політику роботи зі споживачами, що вже стали клієнтами компанії, але на відміну від відділу продажів, оперувати переважно не окремими фізичними або юридичними особами, а цілими сегментами або групами клієнтів. У результаті діяльність відділу сприятиме зниженню питомих витрат на збут за рахунок застосування однотипних процесів для учасників одного клієнтського сегменту, до того ж вона забезпечуватиме виконання ще двох ключових функцій: визначення потреб кожного з клієнтів і контроль якості їх обслуговування (сервісу).

Вплив на свідомість, як найвищу форму відображення об'єктивної дійсності, з точки зору концепції ПВК передбачає програмування у клієнтів мислення, емоцій, уваги і пам'яті. У той же час можна відзначити, що не всі аспекти отримання клієнтом туристичної послуги ним усвідомлювані, багато інформації сприй-

мається на підсвідомому рівні. Мова йде про вплив не тільки на соціальний чи особистісний рівень, але про зовнішній вплив якісного туристичного продукту через призму сервісної та товарної складових пропозиції у її суспільно-значущій обумовленості.

Запропонована СЕМ-технологія дозволить туристичним організаціям, по-перше, сформувати діяльність з акцентом на утримання найпривабливіших груп клієнтів. З метою постійного розвитку і підвищення якості роботи з клієнтами окремі етапи клієнтоорієнтованої технології або весь процес цілком можуть повторюватися кілька разів. Зміни можуть бути проведені у ході розробки нових маршрутів, виході на нові географічні ринки, переорієнтації на якісно нові сегменти споживачів.

Література

1. Исмаев Д.К. Работа туристической фирмы по организации зарубежных поездок. – М.: Луч, 1996. – 120 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика: Избр. тр. в 5 т. – М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Майкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов / Пер. с англ.; под ред. Р.Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
4. Bernd H. Schmitt. Customer experience management. A revolutionary approach to connecting with your customers. – 2003.

УДК 658:347.779

Н. А. СЛОБОДЯНИК

Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

В статье проведен сравнительный теоретический анализ понятия “нематериальные активы” как экономической категории; выявлены отличия и единства в трактовке данного понятия для бухгалтерского и налогового учета; изучен категориально-понятийный аппарат нематериальных активов отечественных и зарубежных экономистов; предложено авторское определение нематериальным активам как объекту управления.

In the article the comparative theoretical analysis of concept “the intangible assets” as an economic category is carried out; differences and unities in the treatment of the given concept for the accounting and tax account are revealed; the domestic and foreign economists’ conceptual – categorical device of intangible assets is studied; author’s definition of intangible assets as the object of management is offered.

Ключевые слова: нематериальные активы, объект управления, стратегические ресурсы, охранные документы, менеджмент нематериальных активов.

Постоянно изменяющаяся среда, в которой функционирует современное предприятие, предъявляет серьезные требования к управлению бизнесом и необходимости переноса управленческого акцента с материальных на нематериальные активы как одного из главного фактора повышения стоимости предприятия в условиях роста инновационности производства.

Практическая роль нематериальных активов (НМА) в усилении конкурентных позиций субъектов хозяйствования всех форм собственности неоспорима и научно доказана. Практика работы предприятий подтверждает наличие прямой зависимости эффективности их деятельности от качества и уровня управления нематериальными активами. В связи с этим большое значение приобретают теоретические подходы к определению экономической сущности нематериальных активов как объекта управления.

Мировая и отечественная экономическая наука внесла значительный вклад во всестороннее исследование активов: их экономического содержания, порядка представления, классификации, оценки и управления. Наиболее актуальными на сегодня являются вопросы управления нематериальными активами предприятий, создание и внедрение в практику хозяйствования эффективных организационно-экономических механизмов управления НМА с целью повышения стоимости предприятия и усиления его конкурентных позиций на рынке. Эта проблематика изучается отечественными и зарубежными учеными: Аксеновым А.П. [1], Ольховским В.В. [2], Шатраковым А.Ю., Комковым Н.И., Юрченко Е.В. [3], Джеймсом Р. Хитчером [4], Р. Рейли, Р. Швайсом [5].

Несмотря на значительный научный и практический вклад в решение отдельных проблем организации менеджмента нематериальных активов на предприятии, главным остается нерешенный вопрос – не сформулировано четкого определения нематериальных активов предприятия как объекта управления.

Целью статьи является теоретический сравнительный анализ определений нематериальных активов предприятия различных экономистов, выявление общих и отличительных характеристик и авторская формулировка нематериальных активов как объекта управления. Для того чтобы научиться извлекать выгоду от использования нематериальных активов, вначале необходимо обобщить и уточнить понятийно-категориальный аппарат, уже существующий в теории и практике.

Понятия нематериальных активов как экономической категории имеют разнообразные определения, которые обусловлены сферой функционирования данных объектов: бухгалтерский и налоговый учет, оценоч-

ная деятельность, финансовый менеджмент, инновационный менеджмент, контроллинг, управленческая деятельность предприятия и др.

Брукингская специальная комиссия по нематериальным активам определяет нематериальные активы как “невещественные факторы, которые вносят вклад в производство или используются для производства товаров и услуг и от которых ожидают, что они в будущем принесут производственные выгоды для тех лиц или фирм, которые контролируют использование этих факторов” [6, p. 3].

Издание International Valuation Standards (Международные стандарты оценки) определяет нематериальные активы чуть точнее: “активы, которые выражаются через собственные экономические характеристики; у них нет физической субстанции; они предоставляют выгоды и преимущества своему владельцу и обычно генерируют доход для владельца” [7, at. 3.15].

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о нематериальных активах и раскрытие информации о них в финансовой отчетности предприятий Украины определено П(С)БУ 8 “Нематериальные активы” [8]. Еще один нормативный документ – Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22.05.97 г., № 283/97-ВР [9]. Кроме того, учет нематериальных активов и их раскрытие в финансовых отчетах определяются МСБУ 38 “Нематериальные активы” [10]. В настоящее время именно эти документы регламентируют порядок осуществления операций с нематериальными активами на отечественных предприятиях. Определим, что понимается в данных документах под нематериальным активом (табл. 1).

Таблица 1

“Нематериальные активы” как экономическая категория

П(С)БУ 8	МСБУ 38	ЗУ “О налогообложении прибыли предприятий”
Нематериальный актив – немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован (отделен от предприятия); является необоротным (содержатся предприятием с целью использования более одного года или одного операционного цикла, если он превышает один год, для производства, торговли, в административных целях или для предоставления в аренду другим лицам)	Нематериальный актив – немонетарный актив, который не имеет физической субстанции, может быть идентифицирован, удерживается предприятием для производства или поставки товаров (услуг), для передачи в аренду прочим лицам или для административных целей	Нематериальный актив – объект интеллектуальной, в том числе промышленной, собственности, а также аналогичные права, определенные в соответствии с законом объектом права собственности плательщика

Как видим, в налоговом определении нематериальных активов обязательным является наличие права собственности на объект. В то же время бухгалтерское определение нематериальных активов не оперирует категорией права собственности, а ключевыми являются – использование объекта в течение более чем одного года и его нематериальная форма. Неоднозначно также трактование нематериальных активов отечественными и зарубежными экономистами. По определению профессора Б. Лева, “нематериальный актив обеспечивает будущие выгоды, не имея материальной или финансового (как акция или облигация) воплощения” [11, с. 7].

Джеймс Р. Хитчнер определяет нематериальные активы как “часть человеческого капитала, который создается образованием, опытом, квалификацией служащих компании, а также структурным капиталом, включающим такие элементы, как процесс документооборота и организационная структура компании. Нематериальные активы – это кодифицированные вещественные описания специфических знаний, которыми можно владеть и при необходимости торговать” [4, с. 11].

По мнению Ольховского В.В. “нематериальные активы организации – это определенные информационные объекты, назначение которых информировать и которые в силу своей информационной сущности подвержены всем методам работы с информацией – от ее создания, хранения, распространения до изъятия и удаления из соответствующих баз данных” [2, с. 21]. Иными словами Ольховский В.В. под нематериальными активами предприятия понимает информацию о технологическом процессе, условиях лицензионного соглашения, возможности владения, распоряжения и пользования объектами интеллектуальной собственности.

Штраков А.Ю., Комков Н.И., Юрченко Е.В. и др. в работе [3, с.113] под нематериальными активами понимают следующее: “нематериальные активы характеризуются отсутствием материальной (вещественной) формы, способностью быть коммерциализуемыми в течение длительного периода, непредсказуемостью получения доходов в будущем (высокий/постоянный риск прекращения/завершения коммерциализации)”. Аксенов А.П. трактует нематериальные активы как “долгосрочные права, обеспечивающие владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественного содержания” [1, с. 55]. Козырев А.Н. под нематериальными активами понимает специфические активы, для которых характерны неосвязаемость, долгосрочность использования и способность приносить доход [12, с. 55].

Понятие нематериальных активов используется не только в бухгалтерском или налоговом учете, но также в управлении и в оценочной деятельности, причем содержание этого понятия различно в национальных стандартах бухучета разных стран и разных видах профессиональной деятельности. В частности, оценщики и управленцы обычно понимают НМА несколько шире, чем бухгалтеры.

Оценочная деятельность предполагает определение стоимости компаний, поэтому необходимо принимать в расчёт не только учитываемые на балансе нематериальные активы, но и не учитываемые на нём. Так согласно методическому руководству 8 стандартов оценки TEGOVA 2000 оценщик должен принимать в расчёт все НМА как учитываемые на балансе, так и не учитываемые на нём. Соответственно, возникла необходимость учёта подобных активов, несмотря на то, что они не могут существовать отдельно от компании и потому могут считаться активами лишь с определённой долей условности, например “персональный гудвилл” или “собранный вместе и обученная рабочая сила” [12]. Каждое из приведенных определений справедливо и приемлемо, но все же недостаточно, особенно, для целей управления в системе менеджмента нематериальных активов.

На сегодняшний день в литературе не раскрыто в должной степени понятие нематериальных активов как объекта управления. Анализ данного вопроса позволил дать авторское определение нематериальным активам как объекта управления, под которыми понимаются стратегические ресурсы предприятия в виде идентифицируемых долгосрочных необоротных активов, образованные посредством инвестирования капитала, не имеющие физической субстанции, отчуждаемые от предприятия и защищенные охранными документами, контролируемые предприятием, способные быть коммерциализуемыми, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами времени, риска и ликвидности и которые приносят или могут приносить экономическую выгоду предприятию, влияя на его финансовый результат деятельности.

В данном определении закреплена управляемость нематериальных активов согласно стратегическим целям предприятия, отсутствие материально-вещественной формы активов, их принадлежность предприятию, охраноспособность, коммерциализуемость, возможность генерировать доход, отражена их связь с капиталом и активами бухгалтерского баланса, выявлены основные характеристики, отличающие нематериальные активы от прочих видов имущества предприятия.

Таким образом, термин “нематериальные активы” имеет множество определений, связанных с юридической, бухгалтерской, налоговой, оценочной и управленческой сферами деятельности предприятия. Большинство экономистов под нематериальными активами понимают немонетарные активы, для которых характерны неосвязаемость, долгосрочность использования и способность приносить доход. Однако как объект управления нематериальные активы характеризуются также охраноспособностью, ликвидностью, факторами времени и риска, влиянием на финансовые показатели деятельности предприятия, коммерциализацией, управляемостью согласно стратегии предприятия. Введение новой терминологии нематериальным активам как объекту управления позволит объективно отображать существующие научные категории и их взаимодействие, что в перспективе дальнейших разработок повысит достоверность экономических исследований при совершенствовании менеджмента нематериальных активов.

Литература

1. Аксенов А.П. Нематериальные активы: структура, оценка, управление: учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 192 с.: ил.
2. Ольховский В.В. Управление нематериальными активами как инновационным ресурсом развития современных организаций: монография. – М.: РАГС, 2008. – 304 с.
3. Условия и механизмы управления нематериальными активами / А.Ю. Шатраков, Н.И., Комков, Е.В. Юрченко и др. – М.: Экономика, 2009. – 302 с.
4. Джеймс Р. Хитчнер. Оценка стоимости нематериальных активов / В.М. Рутгайзер: пер. с англ. – М.: Маросейка, 2008. – 144 с.
5. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс, Бюро пер. Ройд: пер. с англ. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
6. Blair M. Wallman S. Unseen Wealth: Report of the Brooking Task Force on Intangibles. – Washington, DC: Brookings Institution Press, 2001. – p. 124.
7. International Valuation Standards Committee, Guidance Note № 4, Intangible Assets (July 2001). – P. 30.
8. П(С)БУ 8 “Нематериальные активы” // Сб. систематизированного законодательства. – 18.10.1999 г.
9. О налогообложении прибыли предприятия: закон Украины // Вестник налоговой службы Украины. – 24.12.2002 г.
10. Official Journal of the European Union / INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD 38 “Intangible assets” 31.03.04.
11. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Л.И. Лопатникова, В.М. Рутгайзер: пер. с англ. – М.: Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.
12. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність туристичного потенціалу, основні його складові, фактори, що впливають на формування туристичного потенціалу підприємств, запропоновано розвиток туристичного потенціалу старих промислових районів, як базу для техногенного (індустріального) туризму за наявності внутрішніх ресурсів.

The peculiarities of tourism potential, its basic constituents, factors which influence on forming of tourism potential of enterprises, is considered in the article, development of tourism potential of old industrial districts, as base, is offered for technogenic (industrial) tourism at presence of internal resources.

Ключові слова: туризм, туристичний потенціал, старі промислові райони, інфраструктура туризму, індустріально розвинені регіони, техногенний туризм, промислові антропогенні ландшафти.

На нинішньому етапі якісних трансформацій економічних реформ в Україні, забезпечення сталого економічного зростання на основі найефективнішого і комплексного використання ресурсного потенціалу є одним з головних важелів зміцнення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку держави і пріоритетним завданням державної політики.

В умовах обмеженості ресурсів в країні саме внутрішній потенціал підприємства необхідно вважати головним ресурсом його розвитку. Забезпечення ефективного використання і подальшого нарощування ресурсного потенціалу має стати одним з головних пріоритетів діяльності як керівництва підприємства, так і усіх його підрозділів.

Метою статті є дослідження теоретичних і методологічних засад щодо управління туристичним потенціалом підприємств. Об'єктом дослідження є підприємство як об'єкт надання туристичний продукт.

Предметом дослідження є особливості управління туристичним потенціалом підприємств в індустріально розвинених регіонах.

У вітчизняній науковій літературі з означеного питання управління туристичним потенціалом підприємств значною мірою не розглядалися. У працях таких українських та російських учених Л.І. Абалків, А.І. АН-чишкін, І.І. Лукінов, Р.В. Марушков, Л.І. Самоукін, Е.Б. Фігурнов аналізуються лише окремі аспекти управління туристичним потенціалом підприємств. Туристичний потенціал розглядається як властивості природних територіальних систем, здатні задовольнити пізнавальні, наукові, естетичні потреби людини (суспільства) в процесі подорожі в обсязі, який не призводить до деградації цих систем.

Відмінність туристичного потенціалу від ресурсу в тому, що потенціал достатньо чітко пов'язаний з конкретною задачею, для вирішення якої він визначається, в той час як зв'язок ресурсу з конкретним користувачем не є настільки визначеним. Так, наприклад, водні ресурси території можуть використовуватися і туристами, і промисловістю, і сільським господарством. Те ж саме стосується і лісових ресурсів. Якщо ж говорити про туристичний потенціал території та оцінювати при цьому його водний компонент, то відразу маємо на увазі ті властивості водоймища чи річки, які суттєві для їх туристичного використання.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії і передбачає створення і організацію системи ресурсів і компетенцій так, щоб результат їх взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей даного підприємства. При цьому використовуються основні наукові підходи:

1. Системний. Для забезпечення високого рівня якості кінцевого результату потенціалу спочатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів і інформації на вході, а потім висока якість процесу і взаємодія із зовнішнім середовищем.

2. Маркетинговий. Означає орієнтацію формування можливостей підприємства на споживача. Пріоритетами вибору критеріїв формування потенціалу є:

- підвищення якості кінцевого результату;
- реалізація потенціалу відповідно до потреб споживача;
- економія ресурсів у споживача за чіт використання якості всіх елементів потенціалу.

3. Функціональний. Передбачає пошук нових оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб.

4. Відтворювальний. Орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемістю і високою якістю в порівнянні з аналогічною продукцією на даному ринку.

5. Інноваційний підхід. Орієнтований на активізацію інноваційної діяльності засобами, якими повинні бути засоби виробництва і інвестиції.

6. Нормативний. Полягає у встановленні найбільш важливих елементів певних нормативів.

7. Комплексний. Передбачає облік всіх аспектів діяльності підприємства.

8. Інтеграційний. Направлений на посилення взаємозв'язків, об'єднання і посилення взаємодії між окремими структурними елементами.

9. Динамічний. Передбачає розгляд потенціалу в діалектичній єдності і розвитку, передбачає встановлення причинно-наслідкових зв'язків на основі прояву ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на певному відріzkу часу.

10. Оптимізаційний.

11. Адміністративний. Передбачає регламентацію функцій, має рацію, обов'язків.

12. Поведінковий. Ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадровою складовою.

13. Ситуаційний. Залежно від цілей і ситуації.

14. Структурний. Процес формування потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значущості пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціонального співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між елементами потенціалу.

Туристичний бізнес є відомим та успішним вже на протязі багатьох років, він увійшов у нове століття і став глибоким соціальним та політичним явищем, що значно впливає на економіку країн і цілих регіонів. Туризм – це надзвичайно прибуткова галузь, ефективність капіталовкладень якої може прирівнюватися до нафтогазовидобувної, переробної промисловості та автомобілебудування.

На сучасному етапі функціонування підприємства недостатньо уваги приділяють процесу формування туристичного потенціалу підприємства. У зв'язку зі зміною економічного стану у країні, кризовими явищами у фінансовій сфері та удосконаленням ринкової інфраструктури виникає необхідність оцінки процесу формування ресурсного потенціалу підприємства. Це також можна пояснити зміною умов подальшого функціонування туристичних підприємств, оскільки відбувається зменшення вартісного потенціалу внаслідок підвищення цін на придбання туристичних ресурсів, скорочення кількості працівників, зростання кредиторської заборгованості й обмеження в зовнішніх джерелах фінансування.

Опис потенціалу будь-якого об'єкту це, як правило, і його оцінка у порівнянні з потенціалом іншого об'єкту. Таким чином, туристичний потенціал об'єкту або території – це сукупність належних до нього природних та створених людиною явищ, умов, можливостей та засобів, придатних до формування туристського продукту та здійснення відповідних турів, екскурсій та програм. Тобто поняття “туристський потенціал” є значно ширшим, ніж “туристський ресурс”.

Туристський потенціал включає в себе багато компонентів, які доцільно буде поділити на такі основні групи: природно-кліматичні компоненти (клімат, ландшафт, екосистеми); культурно-історичні ресурси (культурно-історична спадщина, витвори мистецтва, археологічні цінності, традиції, етнос); інфраструктура; матеріально-технічна база.

Світовий досвід та практика економічної та соціальної політики розвинутих країн говорять про те, що географічне положення, природно-кліматичні ресурси та пам'ятки країни стають корисними лише завдяки туризму. Культурно-історична спадщина, що включає в себе пам'ятки історії та культури, історико-культурні території та об'єкти, які мають значення для зберігання та розвитку культурної самобутності народу, його внеску в світову цивілізацію, є важливою складовою туристського потенціалу території. Так само до цього ресурсу належать і культура, традиції та звичаї місцевого населення. І тому є дуже важливим не лише використання, але і захист цього ресурсу. Зберігання національних скарбів – це головний пріоритет туристських адміністрацій, бо це є прямим шляхом до зростання доходів від туризму.

Інфраструктура туризму – це комплекс споруд та мереж, що забезпечують нормальний доступ туристів до туристських ресурсів та їх належне використання в цілях туризму. І навіть найпривабливіші місця та об'єкти країни можуть бути недосяжними для широкого кола споживачів без наявності комунікацій, засобів зв'язку та транспортної досяжності до них. Власне, саме транспортна досяжність є найважливішим критерієм оцінки туристського потенціалу території.

Матеріально-технічна база складається з багатьох елементів. Це житловий сектор (готелі, мотелі, табори для автотуристів), сектор громадського харчування (кафе, ресторани, закусочні), транспортний сектор організації подорожей (агентства, організатори екскурсій), сектор розваг, інформаційний сектор (інформаційна туристична мережа), додаткові послуги та сервісна система.

Дуже важливими факторами є людські та соціальні ресурси, тобто люди та організації, що сприяють швидкому розвитку туризму в регіоні і мають фінансовий капітал, належний рівень освіти та відповідні знання, а також системи охорони здоров'я, оточуючого середовища, власності, інтересів місцевого населення. Саме людина є основним ресурсом туризму, адже людина є частиною послуги, і всі виробничі процеси залежать від людини, яка їх надає. Тому підготовка професійних кадрів для туризму є основною задачею установ, які займаються організацією туризму на конкретній території. Всі перераховані структурні компоненти тісно пов'язані між собою, і відсутність хоча б одного з них робить неможливий розвиток туризму в цілому.

На сьогодні існує гостра необхідність розвитку внутрішнього туризму на базі місцевих ресурсів. Для старих промислових регіонів, якими в Україні слід вважати чотири області: Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку та Луганську, самим найперспективнішим напрямом є техногенний туризм. З позицій ландшафтного підходу техногенний туризм – це туризм, де об'єктами виступають промислові антропогенні ландшафти – кар'єри, відвали, шахтні поверхневі провальні утворення, підземні шахтні ландшафти та виробничі структури (заводи, фабрики, комбінати, шахти, шурфи, електростанції).

Додатковими стимулами розвитку туризму у індустріально розвинених регіонах є те, що Україна володіє цілим рядом унікальних всесвітньовідомих промислових підприємств, таких як “Міттал Стіл Кривий Ріг”, Дніпрогес і “Запоріжсталь”, “Південмаш” та завод ім. Петровського у Дніпропетровську, тощо; промислові регіони є потужним осередком фінансових ресурсів, що можуть бути використанні як для розвитку потужної матеріально-технічної бази, проведення інтенсивної рекламної кампанії, так і для створення атрактивних закладів культурного та пізнавального характеру.

Формування туристичного потенціалу підприємств – це процес ідентифікації та створення можливостей, структуризації елементів потенціалу та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку й ефективного відтворення. Формування туристичного потенціалу підприємств можливе лише у взаємодії з зовнішнім середовищем. Під час оцінки процесу формування потенціалу необхідно розглянути фактори, які впливають на всі його складові та забезпечують ефективне їх використання.

Фактори, що впливають на формування та розвиток туристичного потенціалу підприємств, поділяються на внутрішні та зовнішні, залежно від сфери їх впливу на складові потенціалу. Зовнішні пов'язані із заходами державних органів, банківських установ, інвестиційних компаній тощо. До внутрішніх перш за все відноситься стратегія підприємства. Тому процес формування потенціалу є одним із напрямів економічної стратегії підприємства.

На наш погляд, для того, щоб краще дослідити можливості підприємств і складові ресурсного потенціалу, необхідно середовище функціонування суб'єктів господарювання туристичного бізнесу поділити на такі складові: середовище непрямого впливу, середовище безпосереднього впливу та внутрішнє середовище. Далі визначаємо фактори внутрішнього і зовнішнього впливу на процес формування потенціалу туристичних підприємств і проводимо відповідну оцінку.

У світовій практиці стратегічного управління найкращим інструментарієм такої оцінки є PEST-аналіз: P – political and legal environment (політико-правове середовище), E – economic environment (економічне середовище); S – socio-cultural environment (соціокультурне середовище); T – technological environment (технологічне середовище). У ході визначення ступеня впливу на формування туристичного потенціалу підприємств ми пропонуємо враховувати класичну теорію надійності, що передбачає оцінку фактора в межах одиниці, а також зробити загальний висновок щодо впливу кожного елемента зовнішнього середовища на потенціал.

Для оцінки внутрішнього середовища на формування туристичного потенціалу підприємств пропонуємо використовувати так званий SNW-підхід, який базується на SWOT-аналізі та стосується лише сильних і слабких сторін підприємства, а також додається особлива нейтральна позиція. Тобто SNW – це абревіатура трьох англійських слів: S (Strength) – сильна сторона, W (Weakness) – слабка, N (Neutral) – нейтральна позиція. Перевищення сильних сторін над слабкими та нейтральними дозволяють підприємствам займати стійку позицію на регіональному ринку та реалізовувати власний потенціал із метою досягнення позитивного фінансового результату та економічної стабільності, а також забезпечення стратегічних цілей.

Для подальшого формування туристичного потенціалу підприємств, визначення його мінімального розміру, необхідно застосовувати методичний інструментарій, який базується на прогнозуванні вартості елементів потенціалу з урахуванням екстраполяції даних минулих років та інфляційних показників (індексів) у майбутньому періоді.

До основних принципів формування туристичного потенціалу підприємств нами віднесено:

- а) потенціал підприємства є економічною системою, що складається з елементів, які доповнюють один одного;
- б) туристичний потенціал підприємства не можна сформувати лише додаванням елементів, тому що він є динамічною системою;
- в) під час формування туристичного потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;
- г) туристичний потенціал підприємства може трансформуватися, внаслідок чого з'являються нові складові елементи;
- д) усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства;
- е) складові елементи потенціалу можуть доповнювати один одного через поєднання напрямів

Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що трансформація відношень власності в Україні висунула перед економічною наукою цілу низку нових проблем і задач, які раніше не виникали, ще більше загострила проблеми відомі, але до кінця не вирішені. До останніх відноситься проблема оцінки потенціалу підприємства. Проблема полягає не тільки в пошуку відповідей, з допомогою яких показників оцінити потенціал, а й у виборі позиції оцінки.

Література

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу [Текст]: навч. посібник; МОН України. Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 224 с.
2. Казаков В.Л., Казакова Т.А., Завайлюк О.Й. Техногенний туризм у системі природокористування // Екологія і раціональне природокористування: Зб. наук. пр. Сумського держ. пед. ун-ту. – 2006. – 244 с.
3. Качмарек Я. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление: учебное пособие / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик; пер. с польск. [И.Д. Рудинского]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 495 с.

ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність антикризового потенціалу, його особливості та склад, запропоновано модель оцінки антикризового потенціалу коксохімічного підприємства, яка сполучає фактори стану підприємства на основі нечіткої логіки.

The essence of anti-crisis potential, its properties and composition, proposed evaluation model anti-crisis potential coke enterprises, which combines the factors of the enterprise based on fuzzy logic.

Ключові слова: антикризовий потенціал, невизначеність, нечіткі множини, лінгвістична змінна, оцінка, коксохімічне підприємство.

Криза є закономірним етапом розвитку соціально-економічної системи, якому притаманні певні ознаки. Причинами кризи на мікроекономічному рівні є сукупність ендогенних та екзогенних факторів. Зовнішні фактори не підлягають впливу з боку підприємства, тому управління негативними наслідками їх прояву є однією з найскладніших задач менеджменту. Виявлення ступеня здатності протистояти негативному стану макроекономічної системи та можливості забезпечення конкурентних переваг у майбутньому – гостра проблема, яку необхідно окреслити та розробити механізм вирішення.

Різну здатність подолання зовнішніх негараздів проф. Коротков Е.М. пояснив наявністю “антикризового потенціалу” [1, с. 103], але подальші дослідження у цьому напрямку в його праці не здійснювалося. У наукових працях цей термін вживають для характеристики здатності економічних систем різного рівня протистояти кризовим явищам, але недостатньо розроблено механізм його оцінки. Спробу оцінки антикризового потенціалу зробив Белозерцев О.В. для вугледобувних підприємств, подальшого розвитку набула ця категорія в працях проф. Мороза О.В., Шварц І.В., Лазарчук О.В. [2, 3].

Аналіз наукових публікацій показав, що категорія “антикризовий потенціал”, яка характеризує здатність підприємства протистояти кризовим явищам недостатньо досліджена. Відсутнє обґрунтування використання антикризового потенціалу для управління та прийняття рішень під час макроекономічних криз. Існує потреба в розробці моделей для оцінки антикризового потенціалу промислових підприємств з врахуванням галузевих особливостей, які поєднують ресурсні складові та конкурентні переваги.

Метою статті є оцінка антикризового потенціалу коксохімічного підприємства та розробка заходів щодо його поліпшення.

Виникнення терміну “потенціал” пов’язане з розробкою комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у 20-х роках минулого сторіччя. Походження терміну (від лат. “potentia”) означає “приховані можливості”. Дослідження категорій на основі потенціалу (виробничий, економічний, трудовий та ін.) показує, що перша складова – визначення предмету оцінювання, друга – визначення можливостей застосування предмету. Основні підходи до оцінки потенціалу – ресурсний, вартісний, економічний та конкурентний. Потенціал – це завжди комплексна категорія, яка синтезує кількісні та якісні характеристики, тоді як більшість загально-відомих методів неспроможні поєднати різноманіття оціночних коефіцієнтів.

Антикризовий потенціал – це здатність підприємства протистояти кризовим явищам та зберегти можливість здійснювати діяльність на основі використання наявних ресурсів та конкурентних переваг. Антикризовий потенціал – це не те саме що потенціал. Потенціал – це наявність можливостей та здатність найкращим чином їх реалізувати. Антикризовий потенціал – здатність протистояти кризам за рахунок використанням наявних можливостей. Тобто необхідно оцінювати можливості та здатність їх реалізувати.

$$y = f(w, m, q, k, i, b). \quad (1)$$

Аналіз наукових праць щодо оцінки потенціалу а та особливостей функціонування КХП дозволило відокремити складові антикризового потенціалу. Згодом перелік може доповнюватися та уточнюватися. Значущість складових в умовах недоліку даних обрано як рівну. Складовими антикризового потенціалу є виробничий потенціал w , управлінський m , продуктовий q , фінансовий k , інвестиційний i та інтеграційний b . Структуру моделі наведено на рис. 1.

Фактори, які визначають оцінку результативного показника мають два рівня. Вхідні (первинні) показники: $(x_1, x_2 \dots x_{22})$ формують узагальнюючі фактори (w, m, q, k, i, b) . Така диференціація дозволяє отримувати загальне значення результативного показника, та проміжні значення формуючих факторів, що дозволяє відстежити “слабкі ланки” та вжити своєчасних заходів щодо їх посилення. У таблиці 1 наведено перелік вхідних змінних, їх групування та вхідні показники для ВАТ “Авдіївський коксохімічний завод”.

Наявність кількісних та якісних оцінок, присутність різної розмірності кількісних оцінок викликає певні складності їх порівняння та врахування для визначення комплексного результату. Тому авторами запро-

поновано використання для оцінки нечіткої логіки. Методика, яка була розроблена Л. Заде у 60-х роках ХХ ст., дозволяє подолати перелічені складності та забезпечити прийняття управлінського рішення на основі обліку всіх складових. Завдяки цьому теорія нечітких множин набирає все більшу популярність у науковців та практиків для вирішення різноманітних завдань. Особливий вклад в поширення цього методу в російськомовних країнах внесено вченими Недосейкіним О.О., Максимовим О.Б. [3, 4].

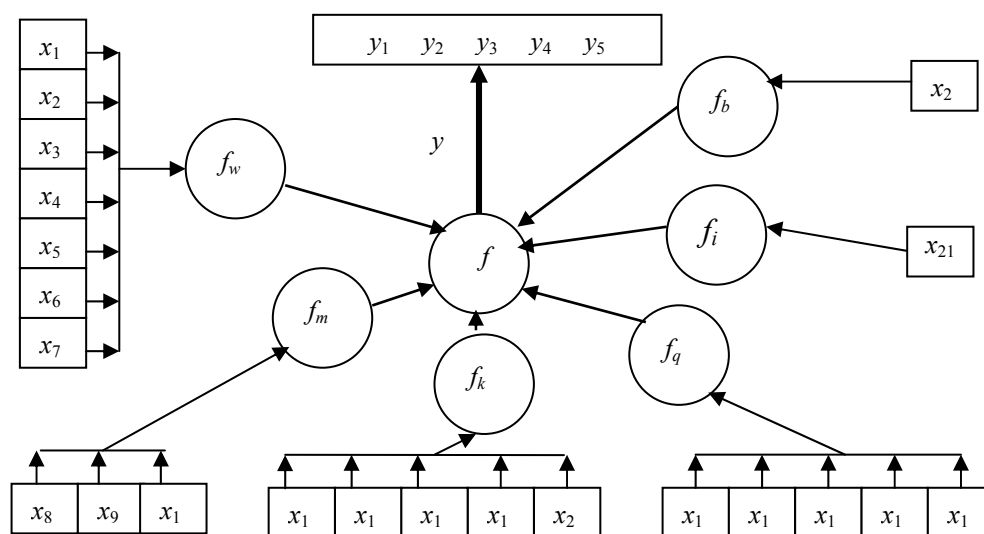


Рис. 1. Структура антикризового потенціалу коксохімічного підприємства

Таблиця 1

Перелік вхідних даних для визначення антикризового потенціалу коксохімічного підприємства

Узагальнюючий фактор	Змінна	Показник	Показник ВАТ "АКХЗ" 2008 р.
Виробничий, w	x_1	Масштаб виробництва, млн т/ рік	3,956
	x_2	Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,315
	x_3	Завантаження виробничих потужностей	0,53
	x_4	Динаміка розвитку підприємства, %	9,7
	x_5	Знос виробничих фондів, %	31,5
	x_6	Рентабельність продажу за операційним прибутком, %	12,6
	x_7	Індекс собівартості продукції	1,406
Управлінський, m	x_8	Стиль управління	Авторитарний
	x_9	Рівень кваліфікації менеджменту	Високий
	x_{10}	Стан інформаційного забезпечення процесу виробництва	Нормальний
Продуктовий, q	x_{11}	Вміст золи, %	11,8
	x_{12}	Вміст сірки, %	1,33
	x_{13}	Вміст вологи в коксі, %	2,9
	x_{14}	Міцність коксу, %	87,4
	x_{15}	Кусковість	Якісний
Фінансовий, k	x_{16}	Фінансова стійкість	Абсолютна
	x_{17}	Ліквідність	Низька
	x_{18}	Платоспроможність	0,57
	x_{19}	Дохідність, %	8,0
	x_{20}	Динаміка вартості акцій, %	9,2
Інвестиційний, i	x_{21}	Капітальні інвестиції протягом 5 років (грн/т)	54,8
Інтеграційний, b	x_{22}	Приналежність до інтеграційних структур бізнесу	Високий

Перевагами запропонованого методу є можливості включення до аналізу якісних змінних, можливість оперування нечіткими вхідними даними, можливість оперування лінгвістичними критеріями. Використання нечіткої логіки дозволяє доповнити статистичний аналіз та не суперечить йому. Недоліком є суб'єктивність у визначенні функцій приналежності та формуванні правил введення даних. Теорія нечітких множин розкриває нові перспективи для наукових досліджень в області економіки, особливо щодо антикризового управління підприємством, яке завжди пов'язано з невизначеністю умов функціонування та розвитку.

Лінгвістичні оцінки для кожної змінної мають різне значення та різну кількість рівнів оцінки – від двох до п'яти. Для кожної змінної побудовані власні функції приналежності які переводять лінгвістичні оцінки до числових значень від 0 до 1, що надає можливості обробки даних з використанням математичного апарату.

Вхідні дані оброблено з використанням функцій приналежності, отримані результати розраховано за формулою (2). Результати розрахунків наведено у таблиці 2. Після визначення узагальнюючих показників у подальших розрахунках та дефазифікації отриманих результатів використовується стандартний п'ятирівневий класифікатор, функції приналежності якого наведено формулами (3)–(7).

$$A_N = \sum_{i=1}^N p_i \sum_{j=1}^M \alpha_j \mu_{ij}(x_i). \quad (2)$$

Таблиця 2

Значення основних факторів антикризового потенціалу ВАТ “Авдіївський коксохімічний завод”

Основний фактор (потенціал)	Позначення	A_N	μ_1	μ_2	μ_3	μ_4	μ_5
Виробничий	w	0,656	0	0	0	1	0
Управлінський	m	0,700	0	0	0	1	0
Продуктовий	q	0,764	0	0	0	0,86	0,14
Фінансовий	k	0,474	0	0	1	0	0
Інвестиційний	i	0,500	0	0	1	0	0
Інтеграційний	b	0,800	0	0	0	0,5	0,5

Згідно з результатами, наведеними у таблиці виробничий потенціал можна ідентифікувати як гарний; управлінський потенціал – гарний; продуктовий потенціал – “гарний” з 86 % впевненості та “дуже гарний” з 14 % впевненістю; фінансовий потенціал задовільний, інвестиційний потенціал задовільний та інтеграційний потенціал “гарний” з 50 % впевненістю та “дуже гарний” з 50 % впевненістю. У подальшому дослідженні визначено як сполучуються фактори та оцінено антикризовий потенціал. Розрахунок за формулою (2) дає значення 0,655, що інтерпретується як “гарний”.

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1; & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(0,25-x); & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 0; & 0,25 \leq x \leq 1 \end{cases}; \quad \mu_2(x) = \begin{cases} 0; & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(x-0,25); & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1; & 0,25 \leq x < 0,35 \\ 10(0,45-x); & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 0; & 0,45 \leq x \leq 1 \end{cases}; \quad \mu_3(x) = \begin{cases} 0; & 0 \leq x < 0,35 \\ 10(x-0,35); & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 1; & 0,45 \leq x < 0,55 \\ 10(0,65-x); & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 0; & 0,65 \leq x \leq 1 \end{cases}; \quad (3)-(7)$$

$$\mu_4(x) = \begin{cases} 0; & 0 \leq x < 0,55 \\ 10(x-0,55); & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 1; & 0,65 \leq x < 0,75 \\ 10(0,85-x); & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 0; & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases}; \quad \mu_5(x) = \begin{cases} 0; & 0 \leq x < 0,75 \\ 10(x-0,75); & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 1; & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

За класифікатором значення трактуються наступним чином: μ_1 – найгірше; μ_2 – погано; μ_3 – задовільно; μ_4 – гарно; μ_5 – дуже гарно.

Отримане високе значення антикризового потенціалу для ВАТ “Авдіївський коксохімічний завод” є закономірним. Це одне з крупніших підприємств Європи, на якому багато уваги приділяється впровадженню нових технологій виробництва та менеджменту. Значною перевагою є приналежність до найбільшої інтеграційної структури бізнесу – СКМ, яка має в своєму складі металургійні підприємства, залізрудні запаси, доступ до вугледобувних підприємств. Однак при ретельному розгляді результатів видно, що отримане значення знаходиться на нижчій межі “гарного” результату, що свідчить про необхідність впровадження заходів для його покращення. В першу чергу необхідно приділити увагу управлінню фінансовою та інвестиційною складовим, бо саме вони є “слабким ланцюгом” у протистоянні підприємства кризам.

Криза невід’ємний етап розвитку економіки, подолання якої на макrorівні здійснюється державою та міждержавними об’єднаннями. Керівництво окремого підприємства не здатне їх виключити, але здатне підготуватися до них. Криза є складний період, але він частково визначений за певними ознаками. Гарним є те, що будь-яка криза закінчується та переходить в наступну стадію.

Зазвичай під час кризи коксохімічні підприємства застосовують такі заходи як скорочення персоналу, скорочення капітальних інвестицій, збільшення періоду коксування. Наслідками цього є втрата кваліфікованих кадрів; обмеження можливості виробництва високоякісного; збільшення періоду коксування, яке призводить до виробництва погіршення якості коксу та збільшенню витрат на утримання підприємства.

Рішення про реконструкцію виробничих потужностей та створення нових зазвичай приймається під час збільшення попиту на продукцію. Реалізація проєктів на практиці триває від 2 до 5 років, тому момент вводу нових потужностей в експлуатацію досить часто припадає на чергову кризу, які відбуваються в середньому раз на 10 років. Під час кризи та депресії ці потужності використовуються неповністю, але все одно зношуються.

Для подолання замкнутого кола пропонуємо змінити порядок оновлення виробничих потужностей (рис. 2). Під час кризи частина робітничої сили та застарілі потужності стають зайвими. До того ж їх утримання потребує значних витрат. Надлишкові виробничі потужності призводять до випуску продукції низької якості з причини збільшення періоду коксування. Тому зупинка застарілої батареї під час кризи буде тільки на користь.

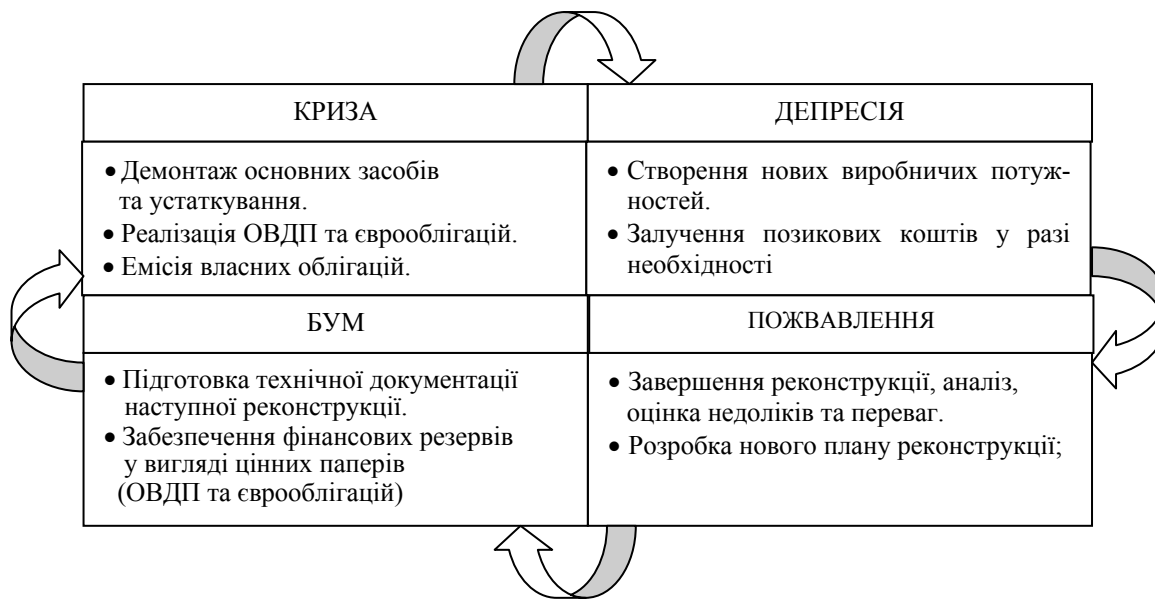


Рис. 2. Розподіл етапів антикризового управління під час кризи за стадіями циклічного розвитку

Реконструкція потребує по-перше демонтажу, на що потрібні трудові ресурси, розхідні матеріали та технічні засоби. Але ці витрати значно менше тих, які потребує процес побудови та оснащення нової батареї. Основна проблема, яка постає перед підприємством під час демонтажу є наявність грошових коштів. Більшість джерел грошових ресурсів недоступна підприємству під час кризи, тому треба заздалегідь передбачити можливість їх залучення. У кризовому стані економіки доступними залишаються лише кошти від реалізації активів та емісія облігацій. Не всі активи здатні зберегти вартість під час кризи. Найбільш суттєво знецінюються майно, запаси та довгострокові фінансові інвестиції. Найменш втрачають вартість єврооблігації та облігації внутрішньої державної позики. Дохідність за цими активами не дуже висока, але дозволяє зберегти вартість краще за гроші. До того ж ліквідність облігацій більша інших активів, крім грошей.

Основним постачальником грошових ресурсів на фінансовий ринок є домогосподарства. Під час кризи руйнується інститут фінансового посередництва та перед ними гостро постає проблема зберігання вартості вільних коштів. Саме вони є першочерговими покупцями облігацій, які необхідно буде реалізувати підприємству під час кризи. Це необхідно передбачити ще під час придбання пакетів цінних паперів. Крім того підприємство може емітувати власні облігації для залучення коштів. Пропозиція щодо придбання корпоративних облігацій в першу чергу зацікавить стейкхолдерів підприємства, які більш за інших можливих покупців довіряють його фінансовим зобов'язанням.

Зміщення строків початку та закінчення реконструкції надає підприємству низьку конкурентних переваг: збереження кваліфікованих кадрів; скорочення витрат; збереження розумної тривалості періоду коксування, що забезпечує високу якість коксу; підприємство з новими потужностями здатне залучати потенційних інвесторів; при розподілі дефіцитної якісної сировини її отримає підприємство, яке не зіпсує його в процесі коксування в старих коксових пічках; стейкхолдері мають можливість вкласти кошти в надійні та високодохідні фінансові інструменти; оптимізується використання трудових ресурсів у часі.

У статті запропоновано для оцінки здатності підприємства протистояти зовнішнім кризам використання антикризового потенціалу та розроблено його модель для коксохімічних підприємств. Оцінено антикризовий потенціал ВАТ «Авдіївський коксохімічний» та запропоновано для його покращення застосування зсуення строків реконструкції підприємства залежно від стадії економічного циклу. Питання які розглянуто у статті мають теоретичне та практичне значення.

Література

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: Инфра-М, 2003.
2. Белозерцев О.В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук / О.В. Белозерцев. – Луганськ, 2004.
3. Мороз О.В., Шварц І.В., Лазарчук О.В. Категорія «Антикризовий потенціал підприємства» в процесі аналізу ефективності функціонування машинобудівних підприємств // Вісник ВПІ. – № 2. – Вінниця, 2008.
4. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Анализ риска банкротства предприятия с применением нечетких множеств // Вопросы анализа риска, 1999. – № 2–3.

ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ В КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Запропоновано заходи для стимулювання раціонального використання водних ресурсів у комунальному господарстві та змодельовано впровадження цих заходів на діяльності водоканалів

Measures are offered for stimulation of the rational use of water resources in a communal economy and introduction of these measures is modelled on activity plumbing-sewage enterprises

Ключові слова: водні ресурси, раціональне водокористування, водопровідно-каналізаційні підприємства, технологічні витрати води, нормативи плати за спеціальне водокористування.

Комунальне господарство – одна з найбільших галузей економіки України, яка має великий вплив на щоденне життя кожної людини та на ситуацію у країні в цілому. Важливою ланкою комунального господарства є водопровідно-каналізаційні підприємства, які за головну мету своєї діяльності ставлять задоволення потреб споживачів у послугах. За весь період незалежності України на підприємствах галузі накопичилися невирішені проблеми, що привели до системної кризи, яка щодалі поглиблюється. Основними причинами, що викликали такий стан, є: небезпечний рівень зношення виробничих фондів, висока енергоємність та низька ефективність комунальних систем, недосконалість нормативно-правової бази, значні втрати води тощо. Дослідженням цієї проблеми займалися провідні вітчизняні вчені: А. Бодюк, І. Головинський, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Сташук, М. Хвесик, О. Яроцька, А. Яцик та інші.

Плата за використання водних ресурсів регламентується Водним кодексом України, відповідно до якого підприємства-водокористувачі сплачують збір за спеціальне водокористування. Нормативи збору встановлені постановою Кабінету Міністрів України за № 836 від 18.05.99 р., згідно з якою до нормативів збору в частині використання поверхневих та підземних вод підприємствами житлово-комунального господарства застосовується коефіцієнт 0,3. При цьому збір за спеціальне водокористування водоканали сплачують лише за технологічні витрати води, тобто за втрати водних ресурсів при транспортуванні та за використання води на власні потреби. Крім збору за спеціальне водокористування, водопровідно-каналізаційні підприємства, які використовують воду з підземних джерел, сплачують збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету.

Однією з важливих характеристик ефективності використання води на житлово-комунальні потреби є питоме водоспоживання на одного мешканця. В Україні середня норма водоспоживання на одного міського жителя становить приблизно 300 л/добу. Питомі норми водоспоживання перевищують аналогічні показники розвинутих країн у 1,5...3 рази. Основною причиною високих показників питомого водоспоживання в Україні є втрати води, які в системах водопостачання сягають 30–40 %, а в деяких регіонах перевищують 50 % [1]. Слід відмітити, що більшість води, яка втрачається, вже пройшла необхідну очистку і підготовлена до споживання.

Розрізняють два види втрат: технологічні – це втрати води в процесі її добування, підготовки й транспортування до споживачів; споживчі – це втрати реалізованої води, які визначаються як різниця між об'ємом фактичної реалізованої води споживачам та її раціональною розрахунковою потребою.

Технологічні втрати виникають при нераціональному використанні води в технологічних виробничих процесах, що може бути пов'язано з різними причинами, наприклад, недосконалістю технологічної схеми забору, очистки, подачі й розподілу води. Ці втрати включають в матеріальні витрати водогосподарської організації при визначенні собівартості води, що погіршує її техніко-економічні показники.

За наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства за № 33 від 17.02.2004 р. на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства були встановлені галузеві технологічні нормативи використання питної води. Відповідно до цього наказу технологічні витрати води для водоканалу не повинні перевищувати 30 % від забраної води. Однак, при відповідному обґрунтуванні (особливо важкі умови експлуатації споруд і мереж, їх надмірна зношеність, невідповідність якості води джерела водопостачання Державному стандарту тощо) водоканали могли встановлювати норми витрат води в мережах більше 30 %. Деякі водопровідно-каналізаційні підприємства користувалися цим правом і встановлювали норми технологічних витрат понад 50 % [2].

До 2009 р. технологічні норми витрат води в мережах затверджувалися органами місцевого самоврядування і входили в розмір тарифу за водопостачання. Якщо витрати води перевищували встановлений граничний норматив, то водоканали не мали права включати це перевищення в розмір тарифу, а сплачували його з власного прибутку.

З метою стимулювання раціонального використання водних ресурсів Міністерством з питань житлово-комунального господарства України внесено зміни до технологічних нормативів використання питної води на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства України, які затверджено наказом Мінжитлокомунгоспу за № 189 від 27 червня 2008 р. У цьому наказі встановлено допустимий відсоток технологічних витрат

води на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства – 30 %, а норма, коли водоканали могли збільшувати цей рівень, була відмінена. Це означає, що тепер водоканали можуть закладати в планову собівартість збір за спеціальне водокористування за технологічні витрати, які не перевищують 30 % від води, поданої в мережу, а за перевищення даного рівня витрат підприємства повинні сплачувати збір за спеціальне водокористування з власного прибутку.

Проаналізуємо, як би вплинула дія наказу № 189 на фінансово-економічну діяльність водопровідно-каналізаційних підприємств. З цією метою змодельуємо ситуацію, зробивши припущення, що в 2008 р. водоканали закладали в планову собівартість лише технологічні витрати води, які не перевищують 30% від обсягу піднятої води. Для аналізу використаємо результати фінансово-господарської діяльності РОВКП ВКГ “Рівне-облводоканал” та КП “Житомирводоканал” за 2008 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз складових собівартості послуг водопостачання на водоканалах

Стаття витрат	Рівнеоблводоканал		Житомирводоканал	
	грн/м ³	питома вага, %	грн/м ³	питома вага, %
I. Виробнича собівартість	1,614	93,34	1,683	91,89
1. Електроенергія	0,745	43,10	0,599	32,72
2. Матеріали та реагенти	0,074	4,25	0,169	9,25
3. Паливо	0,037	2,15	0,041	2,24
4. Амортизація	0,225	12,99	0,080	4,36
5. Заробітна плата	0,280	16,21	0,342	18,65
6. Соціальні заходи	0,104	6,00	0,122	6,66
7. Інші витрати	0,056	3,23	0,269	14,70
8. Збори та обов'язкові платежі:	0,093	5,41	0,061	3,31
– збір за геологорозвідувальні роботи	0,061	3,54	-	-
– збір за спеціальне водокористування	0,031	1,79	0,050	2,74
– інші платежі	0,001	0,08	0,010	0,57
II. Операційні витрати	0,115	6,66	0,148	8,10
1. Адміністративні витрати	0,053	3,05	0,079	4,31
2. Витрати на збут	0,062	3,61	0,069	3,79
Повна собівартість	1,729	100	1,831	100

Введемо наступні позначення: V_p – обсяг реалізованої води, м³; α – фактичний відсоток технологічних витрат води від об'єму піднятої води, %; α_0 – допустимий відсоток технологічних витрат води ($\alpha_0=30\%$); P_{cv} – збір за спеціальне водокористування, грн.; C , C_1 – собівартість 1 м³ реалізованої води до та після врахування дії наказу № 189, грн/м³; ΔP_{cv} – плата за технологічні витрати води, що перевищують рівень α_0 , грн; $\overline{\Delta P_{cv}}$ – частка величини ΔP_{cv} в собівартості C_1 , %. При цьому:

$$\Delta D_{\tilde{n}a} = \frac{D_{\tilde{n}a}}{\alpha} (\alpha - \alpha_0), \quad \tilde{N}_1 = \tilde{N} - \frac{\Delta D_{\tilde{n}a}}{V_p}, \quad \overline{\Delta D_{\tilde{n}a}} = \frac{\Delta D_{\tilde{n}a}}{V_p \tilde{N}_1} \cdot 100 \% \quad (1)$$

Результати аналізу наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Прогнозна собівартість послуг водопостачання на водоканалах за 2008 р. (з врахуванням дії наказу № 189)

Підприємство	Обсяг реалізації V_p , тис. м ³	Технологічні витрати води, α , %	Собівартість C , грн/м ³	Збір за спец. водокор. P_{cv} , грн	Штраф ΔP_{cv} , грн	Нова собівартість C_1 , грн/м ³	$\overline{\Delta P_{cv}}$, %
Рівнеоблводоканал	13432,3	36,5	1,729	415292	74199	1,7235	0,321
Житомирводоканал	16888,1	54,7	1,8313	846705	382335	1,8087	1,252

Аналіз таблиці показує, що якби дію наказу № 189 Мінжитлокомунгоспу від 27 червня 2008 р. умовно перенести на один рік раніше, то всім водоканалам довелось б додатково заплатити з власного прибутку збір за спеціальне водокористування через перевищення 30 % рівня витрат води. Зокрема, ВКГ “Рівнеоблводоканал” додатково заплатило б до Держбюджету України податок в сумі 74199 грн (0,321 % від собівартості), КП “Житомирводоканал” – 382335 грн (1,252 %). В своїй сукупності цей додатковий збір за спеціальне водокористування через перевищення 30 % рівня витрат води складає близько 1 % від собівартості послуг водопостачання і цих коштів недостатньо для проведення заходів з раціонального водокористування.

Основною причиною високих показників технологічних витрат води на водоканалах є витоки води через незадовільний технічний стан водопровідних мереж України. Більшість водопроводів перебуває в аварійному стані та потребує негайної заміни [1]. Однак через брак коштів заходи з ремонту та заміни аварійних водопровідних мереж практично не проводяться. Ситуація з кожним роком погіршується і втрати води зростають.

Незаперечним є той факт, що для проведення ремонтних та відновлювальних робіт в системах водопостачання потрібні великі кошти, яких у водоканалах немає. Проте, якщо й надалі не зважати на цю ситуацію і залишити все як є, то через кілька років у деяких регіонах України втрати води в системах водопостачання досягнуть критичного рівня. Саме тому до вирішення цієї проблеми потрібно поставитися з усією відповідальністю.

Вирішення цієї проблеми ми вбачаємо в реалізації наступних заходів:

1. З метою стимулювання раціонального використання водних ресурсів та зменшення втрат води на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства необхідно внести корективи до наказу Мінжитлокомунгоспу за № 189 від 27 червня 2008 р. шляхом встановлення додаткової плати за перевищення 30 %-го рівня технологічних витрат води. Пропонуємо встановити розмір додаткової плати (штрафу) за нормативами збору за спеціальне водокористування в п'ятикратному розмірі. На наш погляд, запропонований варіант сплати штрафу за перевищення допустимого рівня технологічних витрат води буде спонукати водоканали до проведення радикальних заходів щодо зменшення втрат водних ресурсів.

2. Оскільки кошти, які надходять до Державного бюджету України від збору за спеціальне водокористування, є незначними (1–4 % від собівартості послуг водопостачання) і не покривають витрат на здійснення заходів щодо раціонального використання, охорони та відтворення водних ресурсів, пропонуємо підвищити нормативи збору за спеціальне водокористування в частині використання поверхневих та підземних вод шляхом відміни для підприємств житлово-комунального господарства коефіцієнта 0,3.

Можна розглядати також інші заходи, наприклад: в першому заході замість кратності штрафу $\kappa=5$ вибрати кратність $\kappa=4$ або $\kappa=3$, або $\kappa=2$; в другому заході замість відміни коефіцієнта $\nu=0,3$ (що рівносильне наданню йому значення $\nu=1$) вибрати значення $\nu=0,4$ або $\nu=0,5, \dots$, або $\nu=0,9$.

Реалізація запропонованих заходів, на наш погляд, буде стимулювати водоканали до зменшення втрат води, а додаткові кошти, що надійдуть до Державного бюджету України, можна буде спрямувати на заміну аварійних і ветхих водопроводів. В свою чергу, зменшення втрат води автоматично приведе до зменшення обсягу водозбору, витрат електроенергії, палива, матеріалів та водних податків.

Для того, щоб оцінити вплив кожного із запропонованих заходів на діяльність водопровідно-каналізаційних підприємств, розглянемо чотири варіанти впровадження цих заходів:

- варіант 1. Реалізація впливу дії наказу № 189 ($\kappa=1, \nu=0,3$);
- варіант 2. Реалізація впливу дії наказу № 189 і заходу № 1 ($\kappa=5, \nu=0,3$);
- варіант 3. Реалізація впливу дії наказу № 189 і заходу № 2 ($\kappa=1, \nu=1$);
- варіант 4. Реалізація впливу дії наказу № 189 та заходів № 1 і № 2 ($\kappa=5, \nu=1$).

Змодельуємо вплив запропонованих вище заходів на діяльність водопровідно-каналізаційних підприємств Західного регіону України у 2008 р., взявши за основу дані таблиць 1 та 2. Результати аналізу наведені у таблиці 3, де введені наступні позначення: величини з індексом i ($i = \overline{1, 4}$) відповідають значенням величин i -го варіанту; $P_{ш}^{(i)}$ – додаткова плата за спеціальне водокористування (штраф) за перевищення 30 %-го рівня технологічних витрат води; $\overline{D_o^{(i)}} = \overline{D_o^{(i)}} / V_p$ – частка величини $P_{ш}^{(i)}$ в 1 м^3 реалізованої води.

Таблиця 3

Прогнозні результати показників фінансово-господарської діяльності водоканалів за 2008 р. з урахуванням дії наказу № 189 та заходів зі стимулювання раціонального використання водних ресурсів

Підприємство	Технологічні витрати води, α , %	Варіант	Збір за спеціальне водокористування				Собівартість		Штраф	
			за 30 % витрат води, грн	штраф за перевищення 30 %-го рівня, $P_{ш}^{(i)}$, грн	$P_{св}^{(i)}$, грн	$\frac{P_{св}^{(i)}}{P_{св}^{(1)}}$	$C_1^{(i)}$, грн/м ³	$\frac{C_1^{(i)}}{C_1^{(1)}}$	$\overline{P_{ш}^{(i)}}$, грн/м ³	$\frac{\overline{P_{ш}^{(i)}}}{C_1^{(i)}}$, %
Рівнеоблводоканал	36,53	1	341093	74199	415292	1	1,7235	1	0,0055	0,32
		2	341093	370995	712088	1,715	1,7235	1	0,0276	1,60
		3	1136977	247330	1384307	3,333	1,7828	1,034	0,0184	1,03
		4	1136977	1236650	2373627	5,716	1,7828	1,034	0,0921	5,16
Житомирводоканал	54,7	1	464370	382335	846705	1	1,8087	1	0,0226	1,25
		2	464370	1911675	2376045	2,806	1,8087	1	0,1132	6,26
		3	1547900	1274450	2822350	3,333	1,8729	1,035	0,0755	4,03
		4	1547900	6372250	7920150	9,354	1,8729	1,035	0,3773	20,15

Аналіз таблиці показує, що при будь-якому варіанті впровадження заходів собівартість послуг водопостачання практично не змінюється. Навіть при реалізації найбільш „радикального” четвертого варіанту собівартість збільшиться лише на 3...4 %. В той же час, розмір штрафу за перевищення 30 %-го рівня технологічних витрат води для водоканалів, що мають великі відсотки втрат води, є значним. Так, для КП „Житомир-

водоканал” розмір штрафу становив би 6,4 млн грн (20,15 % від собівартості послуг водопостачання). Значно менший штраф заплатило б ВКГ “Рівнеоблводоканал” (1,2 млн грн), що становить 5,16 % від собівартості. Що стосується додаткових надходжень до Держбюджету України від реалізації запропонованих заходів, то з таблиці 3 видно, що:

- впровадження першого варіанту не приведе до додаткових надходжень коштів до бюджету, проте буде стимулювати підприємства до зменшення втрат води, оскільки за перевищення 30 %-го рівня технологічних витрат води водоканали повинні платити збір за спеціальне водокористування з власного прибутку;
- реалізація другого варіанту приведе до збільшення надходжень від збору за спеціальне водокористування в 2...3 рази;
- впровадження третього варіанту підвищить у 3,33 рази надходження до бюджету від усіх водоканалів за рахунок відміни для підприємств житлово-комунального господарства коефіцієнта 0,3 в нормативах збору за спеціальне водокористування в частині використання поверхневих і підземних вод;
- реалізація четвертого варіанту приведе до суттєвого зростання надходжень до Держбюджету України. Так, в 2008 р. КП “Житомирводоканал” заплатило б збір за спеціальне водокористування в розмірі 7,92 млн грн, ВКГ “Рівнеоблводоканал” – 2,37 млн грн.

Перш, ніж робити остаточні висновки відносно впровадження того чи іншого варіанту запропонованих заходів, проаналізуємо, як вплине на діяльність водоканалів при реалізації заходів зменшення втрат води.

У роботі [2] було встановлено, що зменшення технологічних витрат води з рівня α до рівня α_0 приведе до зменшення собівартості C послуг водопостачання на величину ΔC , яка визначається формулою:

$$\Delta \tilde{N} = \gamma \cdot \omega, \tag{2}$$

де

$$\omega = \bar{A} + \bar{I} + \bar{D}_{\omega} + \frac{\bar{D}_{\tilde{n}}}{\bar{\alpha}}, \quad \gamma = \frac{\alpha_0 - \alpha}{100 - \alpha_0}, \quad \bar{\alpha} = \frac{\alpha}{100}; \tag{3}$$

де \bar{P}_{ep} , \bar{P}_{cv} – частки збору за геологорозвідувальні роботи та спеціальне водокористування в собівартості 1 м³ води; \bar{E} , \bar{M} – частки витрат на електроенергію та матеріали.

У таблиці 4 наведені розрахунки прогнозних показників собівартості послуг водопостачання та штрафу, залежно від зменшення технологічних витрат води при реалізації четвертого варіанту запропонованих заходів зі стимулювання раціонального використання водних ресурсів на водоканалах в 2008 р. При розрахунках використовувались дані таблиць 1–3 та були введені наступні позначення.

Таблиця 4

Залежність прогнозних показників собівартості послуг водопостачання та штрафу від зменшення технологічних витрат води (реалізація варіанту 4 запропонованих заходів)

Підприємство	α , %	$\tilde{N}_1^{(4)}(\alpha)$, грн/м ³	$\bar{D}_o^{(4)}(\alpha)$, грн/м ³	α_0 , %	$\Delta \tilde{N}_1^{(4)}(\alpha_0)$, грн/м ³	$\tilde{N}_2^{(4)}(\alpha_0)$, грн/м ³	$\bar{D}_o^{(4)}(\alpha_0)$, грн/м ³	α_4^* , %
Рівнеоблводоканал	36,53	1,7828	0,0921	36,53	0	1,7828	0,0921	33,58
				35	-0,0274	1,7554	0,0705	
				30	-0,1084	1,6744	0	
Житомирводоканал	54,7	1,8729	0,3773	54,7	0	1,8729	0,3773	43,68
				50	-0,1010	1,7719	0,3055	
				45	-0,1895	1,6834	0,2291	
				40	-0,2632	1,6097	0,1528	
				35	-0,3256	1,5473	0,0764	
				30	-0,3791	1,4938	0	

Величини з індексом “i” ($i = 1, 4$), як і в таблиці 3, відповідають значенням величин i-го варіанта; α , α_0 – технологічні витрати води, %; $\tilde{N}_1^{(i)}(\alpha)$, $\tilde{N}_2^{(i)}(\alpha_0)$ – собівартість послуг водопостачання при рівні технологічних витрат α , α_0 відповідно, грн/м³; приріст собівартості, грн/м³, причому $\tilde{N}_2^{(i)}(\alpha_0) = \tilde{N}_1^{(i)}(\alpha) + \Delta \tilde{N}_1^{(i)}(\alpha_0)$; $\bar{D}_o^{(i)}(\alpha)$, $\bar{D}_o^{(i)}(\alpha_0)$ – штраф за перевищення 30%-го рівня технологічних витрат води, грн/м³.

Через α_s^* позначено відсоток технологічних витрат води при реалізації заходів за i-м варіантом, для якого виконується умова:

$$\bar{D}_o^{(i)}(\alpha_s^*) = \left| \Delta \tilde{N}_1^{(i)}(\alpha_s^*) \right|. \tag{4}$$

Рівність (4) дає можливість визначити рівень технологічних витрат α_s^* , при якому величина штрафу $\overline{D}_0^{(3)}(\alpha_s^*)$ дорівнює прибутку $|\Delta \tilde{N}_1^{(3)}(\alpha_s^*)|$, який отримає підприємство в результаті зменшення технологічних витрат води з рівня α до рівня α_s^* , за умови встановлення водоканалом тарифу на послуги водопостачання для рівня технологічних витрат води α .

Якщо $\alpha_0 < \alpha_s^*$, то прибуток, який отримає підприємство в результаті реалізації i -го варіанту, буде перевищувати величину штрафу, якщо $\alpha_0 > \alpha_s^*$, то навпаки, прибуток буде менший за величину штрафу. Таким чином, за допомогою величини α_s^* можна обґрунтовано обрати кращий варіант реалізації запропонованих заходів для стимулювання раціонального водокористування.

Аналіз таблиці 4 показує, що четвертий варіант запропонованих заходів можна рекомендувати до впровадження. Це підтверджує величина α_4^* , яка показує, що штраф, який виникне в результаті впровадження даного варіанту, можна буде компенсувати незначним зменшенням витрат води. Так, ВКГ "Рівнеоблводоканал" достатньо буде зменшити втрати води на 2,95 % (з 36,53 % до 33,58 %), КП "Житомирводоканал" – на 11,02 % (з 54,7 % до 43,68 %). При реалізації другого варіанту запропонованих заходів наведені вище відсотки зменшення технологічних витрат будуть в 1,6...2,7 рази, а при реалізації третього варіанту – в 2,6...4,3 рази меншими, в порівнянні з четвертим варіантом.

Подальше зменшення технологічних витрат води до рівня, нижчого, ніж α_s^* , приведе до накопичення на рахунках водоканалів додаткових коштів, які можна буде використати для розрахунків за отримані водоканалами кредити на реалізацію заходів щодо зменшення витрат води. Якщо технологічні витрати води досягнуть рівня $\alpha_0 = 30$ %, то водопровідно-каналізаційні підприємства будуть платити збір за спеціальне водокористування тільки за 30 % піднятої води, який увійде в собівартість послуг водопостачання і буде оплачуватись водокористувачами.

Що стосується проблеми споживчих витрат води в комунальному господарстві, яка полягає в марнотратному водокористуванні в побутових умовах, то шляхи вирішення цієї проблеми ми вбачаємо в примусовому встановленні в абонентів приладів обліку в системах холодного та гарячого водопостачання [2]. Реалізація цього заходу повинна вирішуватись на законодавчому рівні.

На наш погляд, для реалізації запропонованих заходів зі зменшення витрат води водопровідно-каналізаційним підприємствам повинен надати підтримку Кабінет Міністрів України шляхом виділення коштів з бюджету (наприклад, з коштів, які надійдуть в бюджет від сплати водоканалами штрафу за перевищення 30 %-го рівня технологічних витрат води і відміни коефіцієнта 0,3) та надання пільгових кредитів.

Таким чином, проведене дослідження показало, що для стимулювання раціонального використання водних ресурсів в комунальному господарстві потрібно об'єднати зусилля трьох сторін: водоканалів, держави та водоспоживачів. Саме в спільних діях цих сторін у реалізації запропонованих заходів щодо зменшення технологічних витрат води та витрат води в побуті, а також підвищенні нормативів збору за спеціальне водокористування ми вбачаємо вирішення проблеми забезпечення раціонального водокористування.

Література

1. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2008 році. – К.: Міністерство з питань житлово-комунального господарства України, 2009. – 504 с.
2. Сяская Е.В. Рациональное водопользование в коммунальном хозяйстве Украины: состояние, проблемы, перспективы развития // Матер. междунар. науч.-практ. конф. "Роль мелиорации в обеспечении продовольственной и экологической безопасности России". Ч. I. – М.: МГУП, 2009. – С. 516–523.

УДК 005.51/.54:658(100)

Л. Н. ТАРАНЮК, П. В. ГРИЦЕНКО
Сумской государственной университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

У статті досліджені питання практики застосування BPM-рішень корпоративними клієнтами в Європі і Росії. Розглянуто ситуацію і тенденції реалізованих BPM-рішень. Проаналізовано проведення реінжинірингу процесів управління ІТ на прикладі ВАТ "Мосенерго".

In article questions of practice of application of BPM-decisions by corporate clients in Europe and Russia are investigated. The situation and tendencies realised BPM-decisions is considered. It is analysed carrying out of reengineering of managerial processes IT on Open Society "Mosenergo" example.

Ключевые слова: *процессоориентированное управление, информационные технологии, проект, реинжиниринг, бизнес-процесс, компания.*

Введение. Мировой финансовый кризис стал сегодня серьезным испытанием как для национальных экономик, так и современной системы глобальной и региональной координации экономической политики в разных сферах. Поскольку предприятия являются одной из главных элементов общей экономической системы, от нормального функционирования которой зависит экономическое здоровье страны. Вот почему сегодня подавляющее большинство стран мира безусловным приоритетом антикризисных программ определяют именно переход предприятий от функциональной системы деятельности к процессоориентированной для стабилизации как финансово-хозяйственной системы субъектов предпринимательской деятельности так и экономики стран в целом [1].

Говоря о причинах интереса к ИТ-аспектам BPM (Business Process Management) у руководства предприятий, нужно в первую очередь сказать о росте популярности данной управленческой концепции, которая все шире стала применяться на различных уровнях функционирования компании (от топ-менеджмента до реализации простейших деловых операций). Конечно, объективной основой является желание повысить эффективность работы и управляемость. Но другим важным (субъективным) моментом стало то, что реализация идей BPM стала возможной только при широкой поддержке со стороны ИТ-отдела. Более того, BPM из сугубо управленческой концепции превратилась в архитектурно-технологический подход к разработке и развитию корпоративных информационных систем и сегодня рассматривается в увязке с такими методологиями и технологиями, как сервисно-ориентированная архитектура, управление эффективностью бизнеса, "софт как сервис" [2]. Что касается научных изысканий в этой области, то необходимо отметить ряд ученых которые внесли большой вклад в становление BPM, а именно среди зарубежных ученых-экономистов являются труды Зиндера Е., Оболенски Н., Хамера М., Робсона М., Чампи Д., Фезе Е., Улаха Ф., Пола Х. Аллена и других. Среди наиболее известных отечественных ученых-экономистов необходимо отметить труды Абдикеева Н., Данько Т., Виноградовой Н., Железко Б., Ильдеменова С., Ильина В., Кисельова А., Мединских В., Тельнова Ю., Черемных О.С.

Основная цель статьи – провести исследования на основе зарубежного опыта управления бизнес-процессами на предприятиях. Задачи: исследование BPM на примере европейских компаний, примеры внедрения BPM в России.

Основной раздел. Необходимо остановить свое внимание прежде всего на терминологии исследуемого понятия управления бизнес-процессами, а именно BPM (Business Process Management), термин BPM появился в середине 1990-х годов применительно к новой на тот момент концепции процессоориентированного управления предприятием, которая тогда позиционировалась как более эффективная альтернатива традиционной иерархически-функциональной схеме функционирования компании в динамично развивающейся ситуации на рынке. Примечательно, что поначалу BPM в общем-то не рассматривалась в связке с информационными технологиями: ИТ в этом управленческом подходе присутствовали исключительно в качестве вспомогательных инструментов для построения модели предприятия без особой привязки к имеющимся на нем компьютерным системам. Лишь в начале нынешнего десятилетия понятие BPM проникло в ИТ-сферу и стало обозначением, по сути, одного из ключевых концептуально-технологических направлений развития ИТ [3].

Рассмотрим ситуацию и тенденцию реализации BPM в Европе. Опрос, проведенный IDS Scheeg и PAC (Pierre Audoin Consultants) в прошлом году в компаниях немецкоговорящих стран Европы (Германия, Австрия и Швейцария), свидетельствует о том, что концепцию BPM в той или иной форме используют около 80 % респондентов. В качестве ключевых бизнес-процессов участники исследования отметили маркетинг, продажи, управление заказами на обслуживание, поддержку клиентов, разработку новых продуктов и производство. Меньшие приоритеты имеют процессы закупок, логистики, управления персоналом и контроллинга. В целом более 40 % заявили, что их ожидания от BPM полностью оправдались; только 10 % компаний считают, что пока не получили отдачи от процессного подхода. В качестве ключевого фактора успешного перехода к процессному управлению подавляющее большинство отметило необходимость поддержки со стороны высшего руководства, а наилучший вариант – когда топ-менеджеры, владельцы бизнес-процессов и ИТ-управляющие работают над внедрением процессно-ориентированной модели совместно.

Важным моментом является использование специализированных BPM-инструментов – данный тезис подтвердили 84 % участников опроса. Правда, при этом оказалось, что 23 % компаний обходятся без BPM-средств, но их количество быстро сокращается – годом ранее таковых было 42 %. Более половины респондентов сообщили, что применяют в своей работе продукт ARIS компании IDS Scheeg, в том числе 34 % имеют дело только с этим средством, а 21 % ответили, что используют какой-либо инструмент другого поставщика.

Что же касается дальнейшего внедрения процессного управления в деятельность компании, то тут европейцы наиболее приоритетной задачей считают анализ бизнес-процессов. На это указали 65% отвечавших на вопрос о планировании инвестиций в развитие управления процессами (рис. 1).



Рис. 1. Приоритетные направления инвестиций заказчиков в BPM (IDS Scheer, 2007)

Это говорит о том, что компании Старого Света переходят ко второму этапу использования модели BPM, когда речь идет о повышении эффективности уже реализованных процессов. В то же время многих (57 %) еще интересуют вопросы формального описания процессов. Более половины респондентов отметили, что совершенствование бизнес-процессов напрямую связано с необходимостью широкого использования средств бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI).

Четвертую позицию в приоритетах компаний (38 %) занимает внедрение сервисно-ориентированной архитектуры (SOA) – а это означает, что ИТ-инфраструктура предприятия должна соответствовать процессно-ориентированной модели функционирования организации и быстро реагировать на изменяющиеся потребности бизнеса. Важны также вопросы соответствия требованиям законодательства разных стран и проблемы, связанные с управлением цепочками поставок (SCM).

Теперь обратим свое внимание на исследуемую проблематику управления бизнес-процессами на примере компаний Российской Федерации. Данные об использовании BPM в нашей стране получены на основе анкетирования участников форума ARIS, проведенного в конце 2007 г. в Москве, и посетителей стенда IDS Scheer на московской же выставке Docflow '2008 в нынешнем мае. Вполне логично предположить, что в первом случае речь идет о специализированном мероприятии, в котором приняли участие более “продвинутые” заказчики, и потому сведения с Docflow дают более общую картину.

Прежде всего нужно отметить, что почти 70 % посетителей Docflow заявляют, что имеют практический опыт работы с процессами, в том числе 19 % отнесли себя к категории экспертов в этом вопросе. Об отсутствии подготовки в данной сфере сообщили лишь 4 % респондентов. Таким образом, даже делая поправку на специфику выборки, можно говорить, что в плане подготовки специалистов в области BPM наметился кардинальный сдвиг (всего несколько лет назад само понятие “бизнес-процессы” было малознакомым для большинства отечественных менеджеров).

Организаторы опроса на Docflow не уточнили, какой процент российских компаний использует BPM-средства, но даже информация о применяемых продуктах говорит о том, что российские предприятия находятся скорее в начальной стадии освоения процессно-ориентированной модели управления и их основные задачи сегодня связаны с описанием бизнес-процессов (рис. 2).

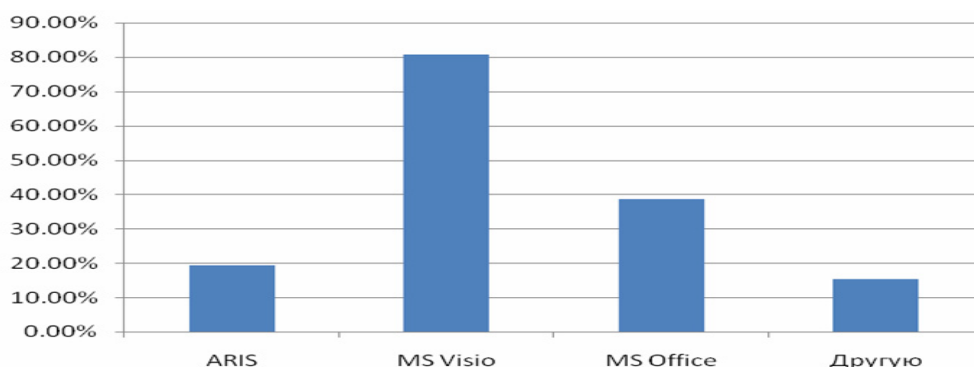


Рис. 2. Использование систем для описание бизнес-процессов российскими компаниями (Docflow, 2008)

Наиболее широко используемый для этого инструмент – MS Visio, о нем упомянули 80,8 % опрошенных. С другими приложениями MS Office (Word, Excel, PowerPoint) имеют дело 38,5 % респондентов. Лишь 19,2 % применяют в той или иной мере профессиональную платформу ARIS, а 15,4 % сообщили, что используют какие-то иные средства.

Вопрос об описании бизнес-процессов для посетителей Docflow был сформулирован и несколько иначе: в каком виде это делается? Подавляющее большинство сообщили о графическом представлении подобной информации (88 %), многие применяют табличные формы (42 %), но в то же время более половины (52 %) используют обычный неструктурированный текст. При этом 46 % респондентов отметили, что в их компаниях применяется устоявшая методика описания бизнес-процессов, в то время как остальные сказали, что общего подхода к подобному описанию в их организации нет. Чаще всего оно выполняется при внедрении информационных систем (77 %). Вторая по популярности цель – регламентация деятельности компании (73 %), затем идут задачи совершенствования бизнес-процессов (65 %), на четвертом месте с заметным отставанием – сертификация предприятия по стандартам ISO (38 %). По вполне понятным причинам опрос участников форума ARIS ‘2007 показал более высокий процент использования платформы ARIS (28 %), хотя это тоже заметно ниже европейских показателей. Основная цель ее применения – управление бизнес-процессами и их моделирование (93,5 %), далее идут процессно-ориентированное внедрение информационных систем (50 %) и управление эффективностью бизнес-процессов (47,2 %). В целом же анкетирование на форуме выявило, что наиболее актуальными темами в общем спектре BPM-проблем для российских компаний являются описание бизнес-процессов (73 %), их совершенствование (50 %) и реинжиниринг (50 %), использование систем автоматизации (50 %) и контроллинг бизнес-процессов (38 %) [2].

Обратимся к конкретным примерам проведения процессоориентированного управления на предприятии с помощью инструментария реинжиниринга на примере ОАО “Мосэнерго”. В 2008 г. в ОАО “Мосэнерго” была принята программа “Корпоративного изменения стандартов управления”, предполагавшая существенное изменение бизнес-процессов управления.

В результате анализа различных сценариев развития ИТ в ОАО “Мосэнерго” сформировалось два ключевых принципа развития: соответствие потребностям бизнеса компании и процессный подход к управлению деятельностью ИТ-подразделений. Необходимо отметить, что до 2007 г. в плане развития ИТ ОАО “Мосэнерго” шло по экстенсивному пути, т. е. по схеме: рост потребностей – рост затрат – рост числа ИТ-специалистов, но подобное развитие не могло продолжаться бесконечно. Руководство ИВЦ-филиала, который оказывал предоставление комплекса ИТ-сервисов всей компании, – почувствовало, что теряет контроль над оперативностью и качеством ИТ-сервисов, предоставляемых пользователям. Реализованный в 2007 г. проект по автоматизации процессов управления инцидентами и конфигурациями на базе программного обеспечения HP Service Desk 4.5, интегрированного с системами мониторинга и управления ИТ-инфраструктурой (HP Operations, HP NNM и др.), послужил первым шагом в заданном направлении. Предпринятые меры помогли решить проблемы ИТ-структур компании, но не решили проблем бизнеса, который так и не увидел эффекта от данного проекта, поскольку по его итогам не произошло ни снижения численности ИТ-персонала, ни увеличения “прозрачности” затрат на техподдержку.

Основная ошибка этого этапа проекта – упущение из вида того факта, что именно процессы являются системообразующим началом и проект прежде всего должен сформировать новую ИТ структуру. Здесь хотелось подчеркнуть, что вопрос в формате: “Урежьте затраты в два раза и в два раза сократите численность персонала” – никогда не ставился. Задача была сформулирована по-иному: чтобы компания “Мосэнерго” как бизнес-структура достигла поставленных целей, ей необходимо высококачественное, мощное и оперативно управляемое ИТ-подразделение.

Таким образом, было принято решение о реинжиниринге процессов управления ИТ в рамках реализации проекта – о миграции системы управления ИТ-услугами на платформу HP Service Management.

Проектная команда ОАО “Мосэнерго” поставила перед собой следующие цели:

- создание организационной и технологической платформы для дальнейшего развития ИТ-службы;
- организация эффективного управления деятельностью подразделений, работающих в области информационных технологий;
- обеспечение информационной помощи в принятии управленческих решений по поддержке и развитию ИТ-инфраструктуры на основе фактических данных;
- обеспечение непрерывного предоставления ИТ-сервисов востребованного качества для бизнес-подразделений;
- построение эффективных двусторонних коммуникаций между службой поддержки и пользователями;
- снижение совокупной стоимости владения ИТ-ресурсами за счет внедрения сервисно-ориентированной модели работы и процессных принципов в деятельности ИТ.

Первоочередным блоком были выбраны процессы управления, позволяющие обеспечить надежное функционирование ИТ-услуг за счет систематизации работы и формализации взаимодействия участвующими в их реализации сторонами, несмотря на происходящую реорганизацию ИТ-службы. В результате конечные пользователи должны быть ограждены от возможных трудностей, обусловленных изменением организационной структуры и ротацией кадрового состава ИТ-службы. Кроме того, процессы управления будут использовать накопленный опыт работы по существующим процессам и уже сделанные вложения в средства автоматизации.

Проект, занявший по времени десять месяцев, охватил три группы процессов управления:

- *управление инцидентами*. Минимизация негативного воздействия инцидентов (сбоев) на бизнес-процессы ОАО “Мосэнерго” за счет максимально быстрого восстановления нормального функционирования поддерживающих их ИТ-услуг;

– *управление конфигурациями*. Сбор и хранение актуальных данных о составе, взаимосвязях и состоянии ИТ-инфраструктуры, необходимых для планирования, анализа и принятия решений по ее изменению;

– *оперативное управление*. Формирование оптимальной схемы управления по следующим категориям работ: регламентные, плановые, поручения.

На старте проекта был выполнен анализ документации ИТ-подразделений (положения, регламенты, инструкции, отчеты и пр.), а также проведены интервью с ключевыми специалистами. В результате были выявлены сильные и слабые стороны имеющихся процессов управления, а также основные аспекты, которым необходимо было уделить внимание при проектировании. Параллельно с этим проводились работы по анализу эксплуатируемой конфигурации системы HP Service Desk с целью разработки стратегии и процедур миграции на HP Service Manager. По окончании проектирования прошли информационные мероприятия. При участии менеджеров процессов были проведены подготовка и тренинг специалистов ИТ ОАО “Мосэнерго”, задействованных в процессах, выполнена окончательная миграция данных и осуществлен переход на новое решение.

На текущий момент можно с уверенностью говорить о следующих достигнутых результатах:

– обеспечены непрерывное предоставление ИТ-сервисов, несмотря на происходящую реорганизацию, а также эффективное использование экспертных ресурсов;

– проведена реструктуризация ИТ-структуры и получен инструмент для дальнейшего развития и совершенствования работы ИТ-службы;

– четко определены роли новой ИТ-команды и взаимодействие ее участников;

– четко заданы критерии оценки функционирования каждого из процессов;

– выстроен алгоритм управления внешними услугами и получен инструмент оперативного формирования актуальной статистики [4].

Выводы. В целом необходимо отметить, что BPM проникло в ИТ-сферу и стало обозначением, по сути, одного из ключевых концептуально-технологических направлений развития ИТ. BPM является один из важных инструментов в формировании эффективной процессоориентированной структуры управления на предприятиях, который позволит выйти предприятию на новый уровень конкурентоспособности, повысив при этом экономический потенциал системы и способствуя внедрения более прогрессивных методов управления.

Литература

1. Керімов А.Т. Зміцнення конкурентної позиції банку на основі реінжинірингу бізнес-процесів: автореф. дис... канд. економ. наук / А.Т. Керімов. – Донецьк, 2010.

2. Управление бизнес-процессами в Европе и в России: по данным PC Week/RE №32 (638) 2–9 сентября 2008 г. [Электронный ресурс]: http://www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=113037&THEME_ID=13884.htm

3. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.

4. Реинжиниринг процессов управления ИТ в ОАО “Мосэнерго”: по данным PC Week/RE №43(697) 17–23 ноября 2009 [Электронный ресурс]: http://www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=120875&phrase_id=327461.htm

УДК 330.1

І. В. ФІЩУК

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ІНТЕЛЕКТ” ЯК ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто різні принципи та підходи до визначення і розуміння поняття інтелекту. На основі викладу основних концептуальних теорій інтелекту запропоновано ввести в науковий обіг нове поняття “підприємницький інтелект”.

Different principles and approaches are considered to determination and understanding of concept of intellect. On the basis of expounding basic conceptual theories of intellect it is suggested to enter a new concept – enterprise intellect in a scientific turn.

Ключові слова: інтелект, соціальний інтелект, підприємницький інтелект.

Вступ. Сьогодні, за умов глобальної фінансово-економічної кризи з її масштабним негативним впливом на підприємницьке середовище, у суспільстві формується потреба у пошуку, виявленні і використанні таких нових ресурсів, які зможуть забезпечити економічний ріст. В умовах, що склались, інтелект навіть пересічної людини отримує все більш значиме економічне наповнення, оскільки саме прояви економічно зорієнтованого інтелекту забезпечують показники високої оптимізації виробничих процесів, підвищують дохідність підприємств, забезпечують їх модернізацію і модифікацію через генерування і впровадження інноваційних ідей, пропозицій і рішень з при незначних фінансових затратах. У зв'язку з цим, питання ефективного використання

інтелектуальних ресурсів підприємницького середовища – одного із видів такого соціально-економічного ресурсу як інтелект підприємців, будь-які способи активізації діяльності якого можуть принести необхідні і відчутні результати, вимагає ретельного дослідження і оцінки. Адже визначення феномену інтелекту, який не просто генерує нові інтелектуальні продукти, а одночасно трансформує ці продукти в економічно і соціально значимі для суспільства результати є актуальною і багатогранною науковою проблемою.

Наукове вивчення підприємницької активності людей має достатньо давню історію. Так, елементи теорії підприємництва почали розвиватися разом з формуванням основ канонічного права. Однак, тільки Й. Шумпетер помітив, що підприємцем керує "...жадоба діяльності й воля до перемоги", в зв'язку з чим підприємницьку функцію він представляв як особливу функцію в соціально-економічному процесі і ототожнював її із функцією економічного лідерства. Задля отримання прибутку визначальним стає не конкуренція цін або якості, а конкуренція нових продуктів, нової технології, нових джерел забезпечення та нових організаційних форм [1, с. 317]. Таким чином, Й. Шумпетера можна вважати першим науковцем, який стверджував, що у конкурентній боротьбі переважає рівень новизни продукту, товару, послуги, яка забезпечується шляхом інтелектуального пошуку і праці. Отже, саме дослідження Й. Шумпетера підводять нас до історично першого пояснення і розуміння важливості і наявності інтелектуальної складової підприємництва та демонструють її вагомий вплив на рівень прибутковості. Слід вказати на той факт, що розуміння місця і ролі людського інтелекту в сучасній економіці є далеко неоднозначним. Якщо одні автори пропонують різні визначення та методи його проявів, інші стверджують, що всі спроби його вияву та виміру є безпредметними [2, с. 111]. Доказами в таких дискусіях виступає факт відсутності загальноприйнятої фундаментальної теорії інтелекту та тривалі і чисельні суперечки щодо ідентифікації природи і різноманітних проявів цього явища. Вагомий внесок у вивчення поняття "інтелекту" вніс Ю.М. Канигін. Так, у праці "Україна. Інтелект нації на межі століть" [3, с. 23] говориться про існування понад 60 різноманітних визначень поняття "інтелект", які часто взаємно виключають одне одного. Серед цього різноманіття визначень за окремим виключеннями взагалі відсутні спроби зв'язати інтелект з економічними наслідками його використання.

Тому **метою цієї статті** є формулювання такого визначення поняття "інтелект", яке б могло стати основою для дослідження, аналізу, оцінки і удосконалення використання інтелектуальних ресурсів підприємницького руху в Україні та її регіонах.

Виклад основного матеріалу. Хоча єдиного визначення терміну "інтелект" не існує, розуміння цього феномену з позицій задекларованої мети дослідження, на нашу думку, необхідно розглянути як комплекс взаємозв'язаних складових біологічного, психометричного та соціального інтелекту [2, с. 112] (рис. 1).

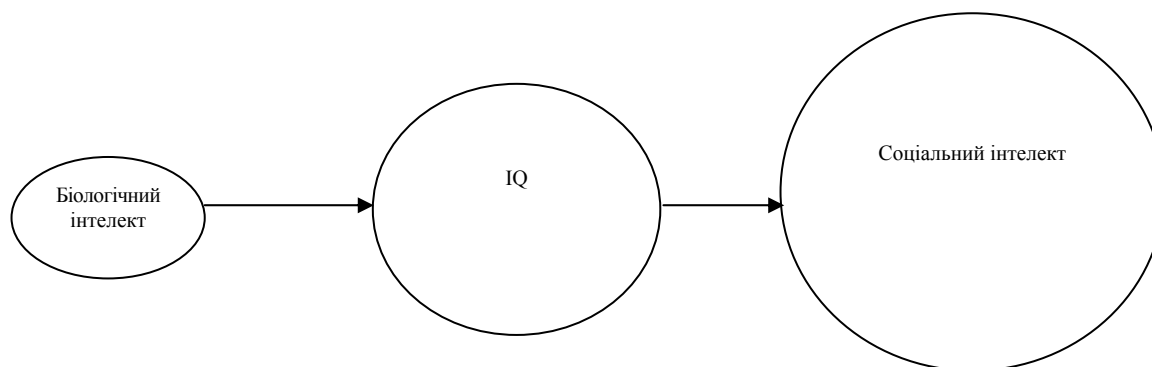


Рис. 1. Співвідношення різних концепцій інтелекту

Психометрична оцінка інтелекту визначається з використанням звичайних IQ тестів. За твердженням Г.Ю. Айзенка, відносний успіх такого тестування в основному визначається рівнем біологічного інтелекту з наявністю і інших факторів, які на нього впливають: виховання, освіта, соціоекономічний статус особи та культурні чинники [4]. Г.Ю. Айзенк стверджує, що психометричний інтелект на 70 % залежить від біологічного та на 30 % від інших факторів впливу. Що ж до соціального інтелекту, то в широкому розумінні він характеризує використання особою власного IQ для особистої соціальної адаптації. Тобто, згідно з трактуванням, яке було запропоноване американськими вченими, інтелект це – "... те, що ми вимірюємо в людині за допомогою IQ" [4, с. 23]. Для біологічного інтелекту важливими складовими є генетика, фізіологія та біохімія особи.

Окрім цього, в спеціальній літературі досить часто використовують схему, представлену на рис. 2, за якою біологічний інтелект позначають інтелектом А, а соціальний – інтелектом Б. При цьому інтелект Б значно ширший за інтелект А, і включає в себе IQ. В свою чергу, IQ ширше ніж інтелект А, і включає його в себе [2, с. 113]. Тому, в даному випадку стає необхідним визначення не просто абстрактного поняття "інтелект", а уточнення поняття "соціальний інтелект" з встановленням його основних складових.

Згідно економічного словника-довідника, соціальна сфера охоплює інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи до сфер прояву соціальної активності [5, с. 304]. Так як тлумачним словником термін "соціальний" визначається як "породжений умовами суспільного життя" [6], а соціальна сфера – як

“...сукупність галузей, підприємств, організацій, які безпосередньо пов’язані і визначають спосіб та рівень життя, їх добробут, споживання” [6], то вже тут ми можемо стверджувати, що підприємницька активність є проявом соціального інтелекту.

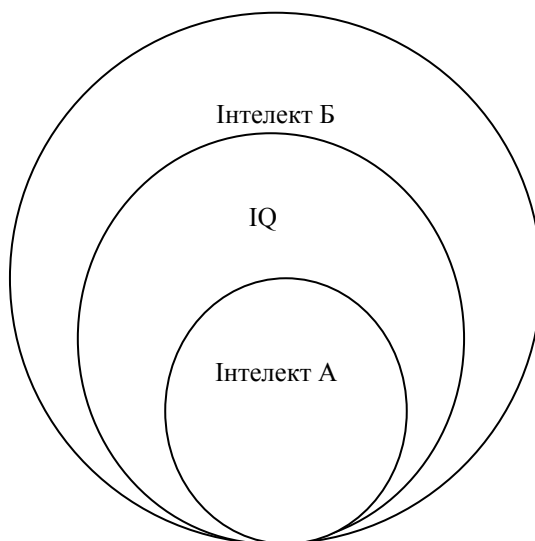


Рис. 2. Взаємозв’язок різних концепцій інтелекту

Сучасні американські дослідники все частіше схильні розглядати інтелект як соціальний, звертаючи увагу на практичну сторону його застосування: вирішення задач, роздуми, пам’ять, схильність до навчання, обробка інформації, вироблення стратегії, вміння адаптуватися до зовнішнього середовища та багато іншого. В рамках нашого дослідження особливу цікавим викликає здатність особи досягати економічного, а відтак і соціального успіху шляхом використання власних інтелектуальних ресурсів: зменшувати економічну собівартість, впроваджувати ноу-хау, розробляти нові, витребувані часом та ринком ідеї та бізнес пропозиції, забезпечувати приріст віддачі одиниці техніки, вкладеної грошової одиниці і таке інше. Тобто, не змінюючи базово-ресурсної основи підприємницької діяльності, забезпечувати вищу ефективність її результатів.

Виходячи з того факту, що зміст інтелекту широкий, можна припустити, що, залежно від напрямків його використання, повинні проявлятися різні складові, часто нові, які раніше не досліджувались. Г. Гарднер, Манфред Ке де Врі, Д. Стайн, Т. Бьюзен – дослідники, якими на основі комплексних досліджень в неврології, психобіології, еволюційної психології, а також на основі психології управління, інтелект особи був інтерпретованим у вигляді різних множинних моделей, основою яких є виділення кількох і класифікація незалежних типів інтелекту. Так, Манфред Ке де Врі [7, с. 41], досліджуючи феномен лідерства та вивчаючи інтелект як явище, виділяє наступні його складові: просторовий, лінгвістичний, музичний, фізичний, логіко-математичний, міжособистісний, особистісний інтелект. Інтерпретація Д. Стайна включає шість типів інтелекту: вербальний, візуальний, логічний, творчий, фізичний та емоційне мислення [8]. Тоні Бьюзен виділяє 10 типів: творчий, особистісний, соціальний, духовний, фізичний, сенсорний, сексуальний, цифровий, просторовий і вербальний [9].

На думку цих дослідників кожний із запропонованих типів інтелекту має свої особливості засвоєння інформації (навчання), її обробки (мислення), вирішення задач та збереження (пам’ять). При цьому кожний із виділених типів інтелекту є повністю автономним, що не виключає можливості за певних умов їх взаємодії, особливо на рівні підсвідомості.

Проте, не всі науковці вважають запропоновані класифікації досконалыми. Так, Петренком В.П. в роботі [10, с. 68] було зауважено, що “...теорією множинного інтелекту абсолютно ігнорується така важлива характеристика мислення як “доцільність”. В цьому твердженні науковець опирається на тезу про те, що “...пріоритетним завданням будь-якого інтелектуального процесу слід вважати певну цільову функцію, яка для особи – носія інтелекту полягає в тому, що ще засновником кібернетики Норбертом Вінером визначалось як поняття “доцільної поведінки системи”, спрямованої на досягнення певної цілі” [10, с. 68].

Виходячи з напрямку нашого дослідження та беручи твердження Петренка В.П. за підставу для уточнення визначення поняття інтелекту, приходимо до думки про те, що доцільність поведінки підприємців – суб’єктів ринкових відносин визначається економічними критеріями, в першу чергу ринковим успіхом і отриманням доходу. Отже, використання будь-якого типу інтелекту в сфері підприємництва підпорядковується в першу чергу функції доцільності – отримання позитивного соціального і економічного результату, за рахунок комплексного використання проявів будь-яких із названих вище складових інтелекту.

Саме тут, варто зазначити, що масштабна фінансово-економічна криза сучасності зумовлена відхиленням значного числа суб’єктів економічної діяльності від обов’язку якісного забезпечення виконання функції доцільності. Проте, на практиці досить часто функція доцільності отримує інші прояви. Так, далеко не завжди

доцільність для підприємця має чітку матеріальну визначеність. В цьому розумінні доцільність є суб'єктивним відношенням особи до тих чи інших явищ ніж за звичайних умов роботи. Отже, перед нами постає питання про існування економічно орієнтованого, підприємницького інтелекту як окремої досі невідомої категорії.

Із запропонованого Манфредом Ке де Врі, Д. Стайном, Тоні Бьюзеном та ін. стає зрозумілим чому люди займаються музикою, математикою, творчістю. Що ж примушує, мотивує та стимулює людей займатися бізнесом? Цілком очевидним слід вважати існування певного взаємозв'язку, а саме: бізнес–творчість–математика–логіка–людські стосунки і т.д. Безумовно, така характеристика підприємництва не є вичерпною. Адже бажання отримання доходу є важливим але не визначальним фактором, оскільки існують й інші можливості і способи його отримання. Тому слід вважати, що існують певні об'єктивні чинники, які формують у людей прагнення ризикувати – займатися підприємництвом. Враховуючи приведені вище класифікації в комплексі з терміном “інтелектуально орієнтованої економіки”, цілком логічним виглядає зауваження: всі запропоновані класифікації не дають економічного обґрунтування використання інтелекту. Дані підходи не дають пояснення чому та чи інша людина починає займатись підприємницькою діяльністю і стає успішним підприємцем, а також що змушує ту чи іншу особистість мислити і діяти за економічними законами і категоріями.

Адже, для прикладу, просторовий тип інтелекту є притаманним для митців – художників, скульпторів, дизайнерів, тощо, лінгвістичний – для письменників, журналістів, проповідників, політиків, логіко-математичний – для науковців, аналітиків тощо. Однак, ні один із них не забезпечує в прямому розумінні економічну доцільність такої активності. Тобто, хоча і дозволяє творити безумовно цінні речі, не зумовлює, однак, забезпечення економічного успіху.

Виходячи з цього, легко можна довести необхідність і доцільність існування окремої складової людського інтелекту, яка дозволяє митцю чи науковцю-аналітику досягнути одночасно і економічного успіху. Очевидним є і то й факт, що часто успішні фізичні суб'єкти економічної діяльності не проявляють екстраординарних рис тих типів інтелекту, які є названі попередніми дослідниками, хоча їхні досягнення можуть бути не менш вагомими власне у підприємницькій діяльності. При цьому роль лідерів ринку в сучасному суспільному житті важко переоцінити. Адже саме вони часто визначають напрямки розвитку не тільки окремих бізнесів і підприємств, але й цілих галузей, регіонів, навіть і суспільства в цілому. Так, для прикладу, великим є внесок лідерів так званих “швидкісних Інтернет-технологій” у формуванні постіндустріального суспільства.

Тому, як висновок, можна запропонувати твердження, що саме такі лідери часто спрямовують розвиток суспільства за напрямком обраної ними функції доцільності і цілком незаперечним є той факт, що найчастіше цю роботу виконують представники різних видів підприємництва. Очевидним є також і те, що цей архіважливий прояв суспільного життя випав із наукового тлумачення та інтерпретації будь-яких складових всіх відомих на сьогодні моделей інтелекту.

Тому, в рамках цього дослідження виникає потреба виділити особливий тип інтелекту – підприємницький. У зв'язку з цим економічність інтелектуального мислення – пошук найбільш економічно вигідних рішень в будь-яких проявах людської інтелектуальної активності виходить на перший план. З цієї точки зору дуже вдалим слід вважати запропоноване В. Дубинським визначення штучного інтелекту [11], як здатності самостійно, ефективно (з можливо меншими затратами ресурсів) знаходити якісні (вірні, прості, з якомога меншими затратами ресурсів) рішення (в т.ч. нові, раніше невідомі) різноманітних складних задач, в т.ч. нових, раніше невідомих.

Роль підприємницького інтелекту в суспільному житті держави полягає у створенні успішної підприємницької діяльності. Таким чином, на нашу думку підприємницький інтелект – це інтелект, здатний самостійно і ефективно генерувати та реалізовувати інтелектуальні продукти (вірні, прості, з можливо меншими затратами ресурсів) у вигляді бізнес-ідей із створення нових, кращих, доцільніших і успішніших видів продукції, товарів і послуг (в тому числі нових, раніше невідомих) на основі використання меншої кількості ресурсів з отриманням позитивних особистих і соціальних економічних результатів.

Висновки і напрями подальших досліджень. Керуючись сформульованим вище визначенням, приходимо до розуміння того факту, що прояви підприємницького інтелекту – це реальні інтелектуальні продукти великого числа підприємців, комерціалізація яких приводить до позитивного соціального і економічного розвитку детермінованих часток суспільства (окремих підприємств, галузей національного господарства, регіонів, територіальних громад тощо) і загалом держави. Адже саме діловий, підприємницький інтелект здатен акумулювати наявні економічні ресурси і забезпечити активний економічний ріст. В зв'язку з цим, дії із створення механізмів формування, розвитку, підтримки та управління ефективним використанням підприємницького інтелекту мають значний потенціал розвитку всього українського суспільства.

Виділення такого виду інтелекту в окрему складову множинної моделі інтелекту особистості підприємця дозволить пояснити існування успішних і провальних підприємницьких проектів, вклад підприємництва в економічний і соціальний розвиток держави, галузей національної економіки та її регіональних складових, окремих підприємств великого, середнього та малого бізнесу.

Подальші дослідження в цьому напрямку слід спрямувати на можливості отримання аналітичних оцінок інтелектуально-ресурсного та інноваційного потенціалу підприємницької складової національної економіки.

Література

1. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution or A History of the Future. – Tokyo-N.Y., 1991. – 519 p.

2. Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд // Вопросы психологии. – № 1. – 1995. – 111 с.
3. Україна: Интеллект нації на межі століть: монографія / Кер. авт. кол. В.К. Врублевський. – К.: Интеллект, 2000. – 516 с.
4. Eysenck H.J. The structure and measurement of intelligence. – N.Y.: Springer, 1979. – 87 p.
5. Економічний словник-довідник: за ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – <http://slovnuk.net/>.
7. Кэ де Ври Манфред. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта: пер. с англ. – М.: Альпина, 2003. – 311 с.
8. Стайн Д. Расширение возможностей интеллект: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2002. – 384 с.
9. Бьюзен Т. Суперинтеллект / пер. с англ. Ю.Е. Андреева. – Мн.: Попурри, 2005. – 400 с.
10. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: монографія. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
11. Дубинський А.Г. Интеллект: определение понятия (тезисы). Днепропетровский гос. ун-т. 13.05.2002. alexd2000@hotmail.com, <http://dubinsky.nm.ru/>

УДК 339.564(4)

И. Н. ФОМИНА

ЧУО “Институт парламентаризма и предпринимательства”, г. Минск

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

В статье рассказывается о формах, методах и механизмах стимулирования экспорта, которыми пользуются европейские страны. Не существует единой успешной политики стимулирования экспорта. Разные страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения и продвижения своего экспорта на зарубежные рынки. Во многом это зависит от состояния экономики страны, этапа развития, на котором она находится, ее роли на внешних рынках, общей экономической и политической ситуации в мире.

In the article it is told about forms, methods and mechanisms of stimulation of export which use some European countries. To the methods directed on maintenance of interest's priorities of national exporters belongs the special place in system of foreign trade activities. This forms, methods and mechanisms are various. It depends on state of the economy of the country, its roles on foreign markets, the general economic and political situation in the world.

Ключевые слова: внешняя торговля, инвестиции, конкурентное преимущество, кредит, лизинг, страхование, экспорт.

В странах развитой рыночной экономики особое место в системе ВЭД принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение приоритетов и различного рода привилегий. Эти методы разнообразны, соотношение многочисленных элементов достаточно подвижно, что придает гибкость всей системе, которая изменяется в зависимости как от экономического положения государства и его роли на внешних рынках, так и состояния мировых рынков.

В Швейцарии организацией, осуществляющей общую координацию всей системы поддержки экспорта, является Швейцарская деловая сеть Osec, структурное образование в рамках Государственного секретариата экономики. Osec установлены партнерские отношения со всеми кантональными торгово-промышленными палатами Швейцарии, посредством которых предприятия и фирмы имеют возможность участвовать в программах содействия экспорту. На международном уровне Osec располагает 14 представительствами в основных странах-партнерах, так называемые Швейцарские деловые клубы. Osec тесно сотрудничает с “Евро-Инфо-Центром Швейцария”, который активно участвует в программах по проведению анализа конъюнктуры европейского рынка и обучению менеджерского персонала в сфере внешнеторговой деятельности [7].

Среди инструментов, используемых Osec для осуществления содействия экспорту, выделяют мероприятия прямого и косвенного характера. К первой группе относятся: законодательная поддержка и государственное финансирование программ по поддержке реализации швейцарских товаров и услуг за рубежом, функционирование Комиссии по гарантиям экспортных рисков, содействие туризму, субсидирование экспорта определенных видов продукции (вино, сыр, другие). Вторую группу составляют мероприятия, реализация которых лишь косвенным образом оказывает позитивное влияние на развитие внешней торговли Швейцарии: техническая и финансовая помощь развивающимся странам, связанные кредиты, содействие участию в выставках, программы поддержки инвестиций, образование, сотрудничество с европейскими специализированными организациями.

В Швеции организацией в области содействия развитию внешней торговле является Шведский торговый совет. Он имеет 50 собственных офисов в 35 странах и сотрудничает со шведскими посольствами, консульствами и торговыми палатами еще в 100 странах [8]. Деятельность совета осуществляется в рамках программных проектов, разработанных в отношении отдельных рынков.

Для шведских поставщиков товаров и услуг в 2002 году был создан специализированный Интернет-справочник по вопросам закупок на рынке ЕС в рамках информационного портала Торгового совета. Данный справочник является практическим руководством для компаний-экспортеров и содержит информацию о том, где можно найти возможности сбыта, а также советы о том, как сформировать наиболее эффективное коммерческое предложение. Имеется контрольная таблица относительно ведения работы по рассылке предложений, а также примеры составления справок и резюме. В справочнике также содержится информация о возможностях получения содействия со стороны Экспортного совета и МИД Швеции. Содействие заключается в помощи в выработке стратегии для отслеживания проектов, маркетинге, поиске подходящих партнеров перед направлением коммерческого предложения, а также в поиске уже существующих консорциумов, где компания могла бы принять участие в качестве субпоставщика.

В Италии контрольный пакет акций (76 %) созданной Национальной ассоциации по финансированию предприятий за рубежом (SIMEST) принадлежит государству. В числе крупнейших акционеров – Министерство промышленности и финансов (25 % акций), а также ряд крупнейших банков, объединений и компаний [11].

В Италии Национальный институт внешней торговли (ИЧЕ), работающий под эгидой Министерства производственной деятельности имеет региональные представительства в 16 областях Италии и 109 офисов в 80 зарубежных странах, которые проводят в жизнь политику интернационализации итальянских предприятий, т.е. их внедрения за рубежом путем создания совместных предприятий и предприятий со 100-процентным итальянским капиталом [9]. Они занимаются информационным обеспечением деятельности СП и ИП, оказывают помощь в продвижении товаров на внешние рынки, обучают кадры опыту международного сотрудничества. С целью получения кредитов и привлечения внешних инвестиций для СП и ИП ИЧЕ взаимодействует с крупными международными организациями, банками, фондами: ЮНКТАД, ВТО, Всемирным банком, Международным валютным фондом, региональными банками, соответствующими структурами и фондами Европейского Союза, Европейским инвестиционным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Европейским фондом регионального развития, Европейским социальным фондом и др.

Во Франции государственная структура “УБИФРАНС”, ответственная за содействие развитию внешней торговли и другие структуры сопровождают французских предпринимателей, решивших выйти на внешние рынки или расширить там свое присутствие, практически на всех этапах их работы.

Государственная организация “УБИФРАНС” предоставляет предприятиям возможность нанять на срок от 6 до 24 месяцев на льготных условиях (частичное финансирование из госбюджета) молодого специалиста в возрасте от 18 до 28 лет из кадрового банка организации для представления интересов экспортера за границей [6].

Серьезное внимание уделяется консультационной поддержке предпринимателей, выходящих со своей продукцией на рынки зарубежных государств. Для экспортеров разработаны специальные справочные пособия и гиды, позволяющие, с одной стороны, хорошо сориентироваться в преимуществах и недостатках того или иного рынка, и, с другой стороны, получить исчерпывающую информацию о механизмах поддержки экспорта. Предприниматели могут получить квалифицированную консультацию во всех структурах поддержки экспорта, а также на сайтах этих организаций в Интернете.

Во Франции региональным советом Иль-де-Франс – столичным регионом, центром деловой активности Франции реализуются следующие программы:

1. Программа “AREX-Conseil” имеет целью содействие разработке экспортной стратегии предприятия или проведению исследования рынка при участии внешнего консультанта. На оплату внешнего консультанта выделяется безвозвратная субсидия, покрывающая 50 % его гонорара, но не более 15 тыс. евро. предприятие может воспользоваться этой субсидией не более одного раза в два года [10].

2. Программа “AREX-Emploi” имеет целью содействие кадровому обеспечению экспортных проектов. На цели найма специалиста по экспорту предоставляется беспроцентный кредит с началом выплаты по истечении двух лет двумя частями с годичным промежутком. Кредит предоставляется в сумме 50 % от годовой зарплаты нанятого специалиста, но не более 45 тыс. евро [10].

3. Программа “AREX-Salon” имеет целью содействие индивидуальному участию предприятия в выставке за границей. На аренду стенда и оплату регистрационного взноса предоставляется безвозвратная субсидия, покрывающая 50 % расходов, но не более 4 тыс. евро [10]. Предприятие может воспользоваться этой субсидией не более двух раз в год. Участие в одной и той же выставке субсидируется не более трех раз подряд.

4. Программа “Missions économiques” имеет целью содействие участию представителей предприятий-экспортеров в организуемых региональным советом визитах делегаций деловых кругов за границу. Помощь предоставляется в виде снижения платы за участие в поездке. Размеры льготы определяются применительно к каждому конкретному случаю.

Достаточно эффективная инфраструктура консультирования предприятий при их выходе на зарубежные рынки существует в Германии. Федеральное бюро внешнеэкономической информации распространяет практические сведения относительно всех значимых зарубежных рынков. Спектр предоставляемой информации включает анализ рынка и отдельных его отраслей, сведения об экономическом, налоговом и таможенном законодательстве, практические советы по экспорту, а также другую полезную информацию в связи с осуществлением конкретных сделок.

Немецкие торговые палаты за рубежом информируют и консультируют предприятия на месте, сообщают им о возможностях рынка и условиях работы в соответствующих странах, выполняют функции по-

средника при установлении деловых контактов, а иногда берут на себя даже обязательство представлять конкретные фирмы.

В Германии федеральная земля Шлезвиг-Гольштейн может возместить до 50 процентов затрат предприятий по организации за рубежом коллективного представительства, если количество участников проекта не менее трех, два из которых зарегистрированы в данной земле. Германские зарубежные промышленно-торговые центры проводят консультации и обеспечивают комбинированное представительство нескольких фирм на значимых иностранных рынках. В Италии существуют специальные возобновляемые фонды для разработки и внедрения новейших технологий. Их распределение осуществляется под непосредственным контролем Министерства промышленности и финансов.

В Нидерландах реализуется ряд правительственных программ технической помощи, косвенно предусматривающих определенное содействие экспорту, главным образом, в части реализации оборудования и технологий нидерландского производства. Например, программа сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы PSO предполагает выделение голландским компаниям безвозмездных финансовых ресурсов для реализации ими инвестиционных проектов с зарубежными предприятиями из указанной группы государств на их территории. При этом, не менее 70 процентов средств должно быть использовано на покупку компьютерной техники, программного обеспечения и производственного оборудования нидерландского производства.

В Швеции в 2004 году правительством выделено 392,2 млн шведских крон на различные инициативы по продвижению экспорта и инвестиций, в первую очередь в области высокотехнологичных производств и в тех сферах, где Швеция и шведские компании имеют специальную компетенцию и конкурентные преимущества (например, телекоммуникации, биотехнологии и пищевая промышленность), на расширение присутствия и деятельности шведских компаний на стратегических рынках, маркетинг новых и традиционных рынков, а также на усиление поддержки экспорта малых и средних предприятий [8].

В Германии государственная поддержка внешнеэкономической деятельности в Германии предоставляется в том числе через поощрение институтов и организаций, помогающих преимущественно малым и средним предприятиям в заключении и реализации внешнеэкономических сделок. В Швеции с 1962 года основным финансовым институтом по предоставлению долгосрочного льготного финансирования экспортных операций является шведская Корпорация экспортного кредитования. Ее деятельность включает в себя предоставление кредитов, ссуд, структурное финансирование, проектное финансирование, лизинг.

В Германии оказание услуг германским фирмам в области финансирования экспорта путем предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов осуществляется через консорциум немецких банков (АКА). АКА предоставляет кредиты немецким и европейским предприятиям (как поставщикам, так и покупателям) для финансирования их экспортных сделок в отношении товаров или услуг.

В Германии при прямых инвестициях германских предприятий в развивающиеся страны или в сравнимые по существующим условиям восточноевропейские страны предоставляются гарантии на капиталовложения на предмет политического риска. Можно получить гарантию как на само капиталовложение, так и на доходы от него. Страховка "Гермес" покрывает прекращение платежей не только по политическим причинам, вследствие военных действий, беспорядков или революции, но также и экономический риск, например, невозможность оплаты из-за отсутствия иностранной валюты в стране покупателя.

Во Франции страхование экспортных операций осуществляется частными компаниями. Одна из них, "КОФАС", управляет от имени государства широкой гаммой страховых гарантий и страхует экспортные риски под гарантии государства в том случае, когда такие риски не страхуются частными компаниями. Расходы "КОФАС" на управление государственными гарантиями компенсируются государством. Основные виды страхования, осуществляемые "КОФАС" под гарантии государства: страхование выхода на рынок (компании-экспортеры страхуются от возможной коммерческой неудачи их экспортных проектов на этапе изучения нового зарубежного рынка и первоначального вхождения на него, страхование экспортных кредитов (компании-экспортеры и финансирующие их банки страхуются от невыплаты предоставленных кредитов на закупку экспортируемой продукции по причинам политического или коммерческого характера), страхование риска колебания валютного курса. Страхование выхода на рынок предусматривает компенсацию на первоначальном этапе из средств "КОФАС" значительной части расходов на эти цели, причем в случае коммерческой неудачи эти средства не всегда могут быть возвращены застрахованной компанией в полном объеме.

В Швейцарии главным, но не единственным органом в области страхования экспортных операций, является Комиссия по гарантиям экспортных рисков (КГЭР). Согласно методике работы указанной структуры государства-партнеры разделены на несколько уровней рисков, от которых зависит процентная ставка по страхованию. Максимальные пределы страхования также варьируются в зависимости от деловой репутации и состоятельности заявителей в пределах 80–90 % [7].

В Италии Институт страхования зарубежных кредитов (САЧЕ) – итальянская государственная компания, предоставляющая услуги, в первую очередь по страхованию государственных кредитных линий и других крупных проектов, в реализации которых заинтересована Италия. САЧЕ осуществляет страхование и предоставляет гарантии итальянским компаниям в их деятельности на зарубежных рынках от политического, экономического, торгового риска, изменений обменного курса, а также в случае катастроф. Аналогичные гарантии и страхование предоставляются итальянским и зарубежным банкам в случае выделения последними займов

итальянським компаніям или их зарубіжним партнерам, а также для страхування займов іноземними державами и их центральним банкам для рефінансування державних боргів.

В Швеції совет по забезпеченню експортних кредитів функціонує як страховий орган, в якому уряд бере на себе певні ризики при проведенні компаніями і банками міжнародних операцій. Дані гарантії надаються при експорті товарів і послуг, виконанні будівельних робіт, лізингу, а також інвестиціях і придбанні акцій за кордоном. Як правило, гарантії покривають ризики на випадок неплатежів, невыполнення і тільки частинного виконання умов контракту, збитків, викликаних політичними подіями (війна, конфіскація, націоналізація, відсутність іноземної валюти для здійснення платежів).

Таким чином, досвід європейських країн з розвинутою ринковою економікою показує, що експорт – це та сфера зовнішньоекономічної діяльності, яку необхідно стимулювати всіма можливими способами і на різних рівнях. Практично всі розглянуті методи і механізми можуть бути використані і в Республіці Білорусь для просування продукції наших підприємств на зарубіжні ринки.

Література

1. Адамчук, Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. – М.: Росспэн, 2004. – 589 с.
2. Алехнович А.В. Внешнеэкономическая предпринимательская деятельность. – Мн.: Дикта, 2009. – 128 с.
3. Кретов И.И. Внешнеторговое дело. – М.: Дело и сервис, 2010. – 368 с.
4. Олехнович Г.И. Конкурентные стратегии на мировых рынках. – Мн.: Амалфея, 2004. – 256 с.
5. Чинелов М.В. Страхование внешнеэкономической деятельности. – Мн.: Омега-Л, 2007. – 244 с.
6. Aides a l'export [Electronic resours] / UBIFRANCE mission economique – <http://www.ubifrance.fr/mes-aides-a-l-export.html> – Date of access: 10.04.2010.
7. Export, import, investment information [Electronic resours] / Business network Switzerland OSEC – <http://www.osec.ch/internet/osec/en/home.html> – Date of access: 10.04.2010.
8. Exporting-Importing [Electronic resours] / Swedish Trade Concil – <http://www.swedishtrade.se/sv/om-exporttradet/in-english/trade-with-sweden/Exporting-Importing/> – Date of access: 10.04.2010.
9. Exporting information [Electronic resours] / Global markets with ICE – <https://www.theice.com/marketdata/reports/ReportCenter.shtml?reportId=100> – Date of access: 10.04.2010.
10. Les dossiers [Electronic resours] / L'Ile-de-France – <http://www.iledefrance.fr/les-dossiers/> – Date of access: 10.04.2010.
11. Presentazione [Electronic resours] / SIMEST – <http://www.simest.eu/frameset.asp> – Date of access: 10.04.2010.

УДК [502.173+502.175]:502.131.1

О. Ю. ЧИГРИН, Т. В. ПІМОНЕНКО
Сумський державний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Розглянуто основи екологічного аудиту, висвітлено завдання та напрямки його розвитку. Проаналізовано досвід формування системи екологічного аудиту за кордоном і в Україні, обґрунтовано необхідність його застосування у сучасних ринкових умовах.

Bases of ecological audit are considered, problems and directions of its development are examined. Experience of ecological audit system formation in Ukraine and abroad is analysed, necessity of its application for modern market conditions is grounded.

Ключові слова: екологічний аудит, сталий розвиток, Положення EMAS, підприємство, система економічного менеджменту.

Вступ. Відмінною ознакою і фундаментальним принципом сталого розвитку є екосистемний підхід до вирішення проблем будь-якого масштабу і рівня: глобального, регіонального, національного чи місцевого. Екосистемний підхід ґрунтується на одній із фундаментальних цінностей ХХІ ст. – поважному, обережному та ощадливому, а не споживацькому, ставленні до природи. На підставі такого підходу і цінностей мають бути змінені нестійкі моделі виробництва, споживання і життєдіяльності в інтересах сучасного та майбутніх поколінь.

Як нова філософія екосистемний підхід життєдіяльності людства у ХХІ ст. закріплений рішеннями Всесвітнього саміту зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002). На саміті, зокрема, зазначалось: “Держави співпрацюють на засадах глобального партнерства з метою збереження, захисту і відтворення здорового стану і цілісності екосистеми Землі”.

На екосистемний підхід зорієнтований екологічний аудит як один із інструментів реалізації екологічної політики та управління. На сучасному етапі в Україні ухвалено Закон “Про екологічний аудит”, проте багаточільові функції екологічного аудиту залишаються не регламентованими і тому не реалізуються повною мірою у практиці державного і галузевого управління, для підприємств різних типів власності та різних організаційно-правових форм господарювання. [1]

Постановка проблеми. Однією з цілей розвитку промислового виробництва є підвищення якості життя населення, завдяки випуску більш якісної продукції. Але сучасний стан навколишнього середовища, високий рівень техногенного ризику в Україні все більше обмежують простір для розвитку суспільства як у часовому, так і в територіальному вимірах. Спостерігається стійка тенденція зростання кількості та масштабів надзвичайних ситуацій у всіх галузях економіки і, в першу чергу – у промисловості. Цьому процесу сприяє низка об’єктивно і суб’єктивно діючих факторів, зокрема високий рівень фізичного і морального зносу основних фондів, часта зміна форм власності промислових підприємств та недосконалість системи нормативних і законодавчих документів, які регламентують функціонування потенційно небезпечних виробництв.

Як і в усьому світі Україна намагається подолати існуючі екологічні проблеми. У вирішенні даної проблеми важливе місце посідає процес становлення механізму екологічного аудиту, який повинен стати обов’язковою складовою системи екологічного управління та екоменеджменту на підприємстві та має враховувати специфіку функціонування підприємств корпоративного сектору економіки.

Викладення основного матеріалу. Українська промисловість динамічно розвивається. На 2010 рік очікується стабільне зростання обсягів промислового виробництва на 8...9 %. Рівень і темпи зростання безпосередньо залежать від впровадження на підприємствах новітніх технологій та обладнання для енергозбереження, впровадження екологічних проектів для сталого розвитку [2]. Зі стрімким розвитком підприємницької діяльності зростає значення та роль екологічного аудиту для різних видів діяльності, які можуть негативно впливати на стан навколишнього середовища і здоров’я населення.

На сьогодні Україна належить до держав з високим рівнем негативних екологічних наслідків виробничої діяльності. У структурі промислового потенціалу України потенційно небезпечні виробництва мають значну питому вагу. Доля важкої промисловості до недавнього часу складала 60 % валового внутрішнього продукту країни, що істотно вище, ніж в західноєвропейських країнах, де цей показник складає приблизно 35 %. Саме підприємства важкої промисловості формують основне техногенне навантаження на оточуюче середовище. Значна частина промислових підприємств (більше 80%) розташована в містах і селищах.

Більшість основних виробничих фондів промислових підприємств не відповідає сучасним екологічним умовам. Велика територія України, де проживає майже половина населення країни, характеризується як екологічно несприятлива. Обсяги природоохоронних витрат з року в рік мають тенденцію до скорочення. В загальній сумі витрат на природоохоронні заходи, роль державного бюджетного фінансування незначна, і складала останніми роками від 2 до 3 %. В той же час витрати підприємств, установ та організацій становлять основу природоохоронного інвестування. [6] Промислові підприємства, в основному, обтяжені тільки платежами за поточне забруднення навколишнього середовища. Керівники підприємств досить мало, а здебільшого зовсім, не приділяють уваги відтворенню довкілля та проблемам ресурсозбереження.

У великих промислових регіонах, таких як, наприклад, Дніпропетровська, Запорізька і Донецька області державні екологічні інспекції, які здійснюють екологічний контроль, не спроможні в повному об’ємі відстежувати всі негативні наслідки діяльності підприємств за багато років через їх мало чисельність, недосконалу структуру та систему організації праці. До того ж кількість таких підприємств щороку збільшується [7].

На даному етапі в Україні тільки починають розуміти важливе значення екологічного аудиту, для забезпечення гармонізації діяльності підприємства з навколишнім природним середовищем. Саме така роль відведена екоаудиту в міжнародній Системі екологічного менеджменту та аудиту. В зарубіжній практиці це поняття вже реалізоване в механізми діяльності зі своєю законодавчою, нормативно-методичною і навчальною базою, організаційною інфраструктурою та кваліфікованими екоаудиторами [3].

За кордоном екоаудит як окремий елемент управління отримав розвиток на початку 70-х років. Першими компаніями, які розробили власні програми екоаудиту, були US Steel, Occidental Petroleum (США). На даний момент в США екоаудит є обов’язковою процедурою для всіх підприємств, у тому числі військово-повітряних баз. Результати аудиторських перевірок та протоколи екоаудиту за необхідністю можуть бути доведені до різних інституцій та можуть надаватись громадськості.

На даний час в екоаудиті беруть участь більшість міжнародних організацій. У Міжнародному банку реконструкції та розвитку створено спеціальний підрозділ по оцінці промислових об’єктів на стадії експлуатації (Operation Evaluation Division).

Особливість української практики запровадження екологічного аудиту полягає в розвитку процесу “зверху донизу” на відміну від світової практики “знизу доверху” (рис. 1). Характерною рисою вітчизняних реалій є повна відсутність у сучасних підприємств зацікавленості та мотивації проведення екоаудиту.

У тих випадках, коли він, згідно із законодавчою базою повинен проводитись, результати перевірок далеко не завжди впроваджують і реалізуються, оскільки вони пов’язані зі значними фінансовими витратами. При цьому слід відмітити, що закордонний досвід свідчить саме про наявність внутрішньої мотивації проведення екоаудиторських перевірок.



Рис. 1. Особливість запровадження екоаудиту в Україні

На даному етапі питання з формування теоретико-методологічних, організаційних та економічних основ екологічного аудиту були розглянуті в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Г.П. Серов, В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький, Л.Ф. Кожушко та інших. Так, найчастіше під екологічним аудитом розуміють об'єктивний, незалежний аналіз, оцінку та розробку рекомендацій, щодо певної (екологічної, природоохоронної, ресурсозберігаючої) сторони діяльності підприємства.

Міжнародна торгова палата визначає екоаудит як інструмент управління, що охоплює систематичну, документовану, періодичну та об'єктивну оцінку відповідності організаційної системи управління охороною навколишнього середовища, функціонування обладнання екологічними цілям, що передбачає підвищення контролю за практичною діяльністю в галузі охорони навколишнього середовища, а також оцінку відповідності виробництва екологічній політиці компанії, включаючи і відповідність нормативним вимогам [3].

Канадська асоціація стандартів визначає екологічний аудит як систематичний процес об'єктивного отримання та оцінювання даних, з огляду на екологічні проблеми, з'ясування ступеня відповідності між цим станом та встановленим нормативно-технічними документами і критеріями та доведення результатів цієї роботи до клієнта [4].

Українське законодавство визначає сутність та зміст екоаудиту наступним чином: екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту [5]. Слід зауважити, що у вітчизняній практиці еколого-аудиторська діяльність може бути набагато ширшою за стандартне визначення, залежно від намірів замовника щодо використання екоаудиту.

Необхідно відмітити, що в Україні екологічний аудит є добровільним інструментом охорони навколишнього природного середовища. Законом України “Про екологічний аудит” передбачено і обов'язкове проведення екоаудиту щодо об'єктів та видів діяльності, які становлять підвищену екологічну небезпеку, відповідно до переліку, що затверджується Кабінетом Міністрів України, у таких випадках:

- банкрутство;
- приватизація, передача у концесію об'єктів державної та комунальної власності;
- передача або придбання у державну чи комунальну власність;
- передача у дострокову оренду об'єктів державної або комунальної власності;
- створення на основі об'єктів державної та комунальної власності спільних підприємств;
- екологічне страхування об'єктів;
- завершення дії угоди про розподіл продукції відповідно до закону;
- в інших випадках, передбачених законом.

Для того, щоб в процесі проведення екоаудиторської перевірки експерти та менеджмент підприємства отримали висновки, які повною мірою відображають екологічні та природоохоронні аспекти діяльності підприємства, екологічний аудит повинен здійснюватись із дотриманням ряду принципів (рис. 2) [5]. Також, слід відмітити, що результат екологічного аудиту багато в чому визначається можливостями, повнотою та ефективністю його інформаційного забезпечення, наявністю відповідної звітності екологічного та природоохоронного характеру.

Основними завданнями екологічного аудиту є:

- обґрунтування екологічної стратегії і політики підприємства;
- визначення пріоритетів при плануванні природоохоронної діяльності підприємства;

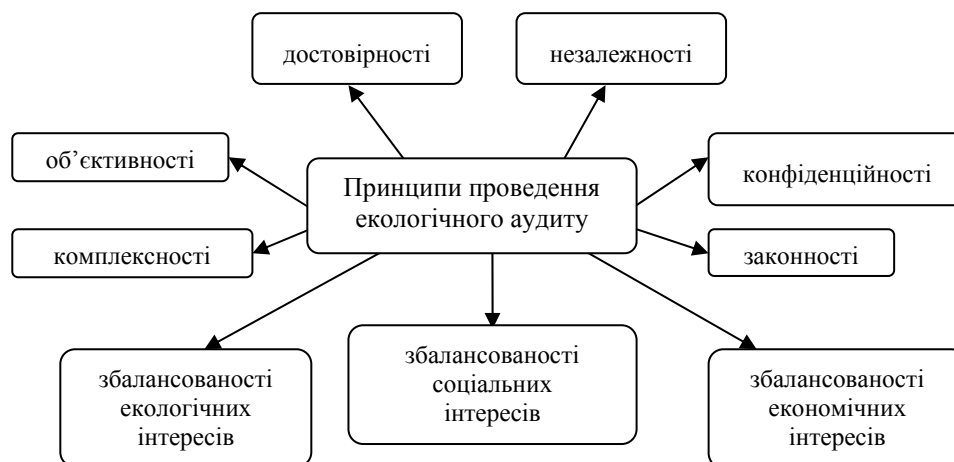


Рис. 2. Принципи проведення екологічного аудиту

- надання рекомендацій щодо впровадження на підприємстві системи екоменеджменту;
- перевірка дотримання суб'єктом господарської діяльності природоохоронного законодавства;
- розробка рекомендацій щодо зниження ризику виникнення надзвичайних екологічних ситуацій;
- надання рекомендацій пов'язаних з оптимізацією обсягів впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище;
- надання послуг пов'язаних з розвитком системи виробничого екологічного моніторингу і управління;
- розробка рекомендацій і пропозицій з екологічної освіти персоналу;
- консультування з питань природоохоронного законодавства, інформаційне обслуговування та інші послуги [9].

Процес здійснення екологічного аудиту повинен бути розроблений таким чином, щоб замовник і аудитор могли бути впевненими в досягненні очікуваного рівня довіри до достовірності даних аудиту і будь-яких висновків аудиту. Докази, зібрані під час екологічного аудиту, неминуче становитимуть лише частину наявної інформації частково через те, що екологічний аудит виконується протягом обмеженого періоду часу і з обмеженими ресурсами. Тому всім екологічним аудитам притаманний елемент невизначеності, і всі користувачі результатів екологічних аудитів повинні це усвідомлювати.

На Україні результати, які були отримані під час проведення екологічного аудиту, всі відомості, матеріали та остаточний звіт є суворо конфіденційною інформацією, яка належить замовнику екоаудиту. Вони можуть бути використані винятково з метою забезпечення дотримання вимог технічних і правових норм і організації системи управління навколишнім середовищем, охорони здоров'я працівників і раціонального використання природних ресурсів.

Основною метою реалізації закону “Про екологічний аудит” (ст. 8) є “забезпечити додержання законодавства про охорону навколишнього природного середовища в процесі господарської та іншої діяльності”. Ця мета може бути досягнута лише тоді, коли екологічний аудит буде обов'язковим для усіх підприємств і організацій, чия діяльність призводить або може призвести до шкідливого впливу на навколишнє природне середовище, і буде проводитися з визначеною періодичністю.

На жаль, закон “Про екологічний аудит” обмежує власну ефективність та не дозволяє досягнути головну мету аудиту, встановлену ним же самим. Так, ст. 12 обмежує коло підприємств, на яких повинен проводитися обов'язковий екологічний аудит. Додамо, що переважна більшість підприємств, які завдають найбільшої шкоди природному середовищу, давно вже є приватизованими. Це підприємства гірничо-видобувної, металургійної, хімічної промисловості та енергетики. Саме на їх долю припадає більше 90 % викидів в атмосферу, викидів забруднених стічних вод і токсичних відходів. Вони вдало працюють і з кожним роком нарощують обсяги виробництва, а їх власники отримують високі прибутки. Парадокс полягає у тому, що вони не зацікавлені у впровадженні екологічно чистих технологій, будівництві високоефективних очисних споруд. Власникам підприємств економічно вигідніше платити за забруднення навколишнього середовища і розміщення відходів, ніж дотримуватися усіх нормативів природоохоронного законодавства. Проводити ж екологічний аудит на цих підприємствах (чи не одних з головних забруднювачів навколишнього середовища в Україні) можливо тільки на добровільній основі, зі згоди керівників підприємств (ст. 12), навіть якщо замовниками аудиту є органи місцевого самоврядування. Якщо ж підприємство дає згоду на проведення добровільного внутрішнього екологічного аудиту, то й у цьому випадку закон України “Про екологічний аудит”, обмежує процедуру аудиту, так як “конкретні завдання екологічного аудиту у кожному окремому випадку визначаються замовником, виходячи з його потреб”. [5] Тобто на першому місці опиняються не інтереси держави, а інтереси замовника. Замовником аудиту можуть бути й власники підприємств або його керівники та інші організації, а не тільки державні органи. Тим самим саме вони визначають рамки аудиту, що й робить екологічний аудит неповним та обмеженим. [8]

В Україні споріднені з екологічним аудитом функції виконують екологічна експертиза, екологічна інспекція та процедура оцінки впливу на навколишнє середовище. Ці процедури від екоаудиту відрізняє те, що при його проведенні функцію перевірки виконують незалежні суб'єкти контролю, а не державні органи, які фінансуються з бюджету.

Сьогодні Україна переживає нову фазу розвитку екологічного аудиту. Це визначається значною мірою потребами практики. Так, низка українських підприємств, що має вихід на міжнародні ринки, змушена проводити міжнародну погоджену процедуру екологічного аудиту й одержувати відповідні сертифікати з екологічної безпеки виробництва і продукції. У цьому контексті слід відмітити, що все є такі на даному етапі найбільш ефективні проведення екологічного аудиту на вітчизняних підприємствах можуть забезпечувати інструменти примусового характеру, як зі сторони держави, так і зі сторони закордонних інвесторів або партнерів.

Розробка та впровадження мотиваційної складової при проведенні екоаудиту є питанням актуальним та потребує формування відповідної системи мотивів та інструментів мотивації.

Висновки. Процеси інтеграції світової економіки потребують узгодження всієї сукупності елементів вітчизняної та світової господарських систем, у тому числі й екологічного аудиту. Тому перед вітчизняними спеціалістами постає завдання: враховуючи особливості національного екологічного аудиту, максимально наблизити його структуру та зміст до світових стандартів. Це дасть змогу створити єдиний внутрішній ринок Європи та покращить співпрацю України з іншими європейськими країнами, за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції та покращення і оптимізації основних екологічних і природоохоронних показників діяльності вітчизняних підприємств.

Література

1. Звіт ООН "Національна екологічна політика України: стратегічні оцінки і рекомендації" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/national_ecology.pdf
2. Підсумки роботи Форуму "Екологічні технології та інновації-2009" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.exprocenter.com.ua/ua/Exhibitions2009/ekologie/results/>
3. Шевчук В.Я. Екологічний аудит / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький. – К.: Вища школа, 2000. – 344 с.
4. Кожушко Л.Ф. Екологічний менеджмент: підручник / Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. – К.: Академія, 2007. – 432 с.
5. Закон України "Про екологічний аудит", прийнятий постановою ВРУ від 24.06.2004 р., № 1862-IV // ВВР України. – 2004. – № 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
6. Хлобистов Є.В. Механізми фінансування екологічних програм і проектів у громадах // Докл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://home.mariupol.net/~leap/osvita/mehanizmi%20finansirovania%20Hlobistov.htm>
7. Несенцев С.В., Маяков Й.Д. Запровадження екологічного аудиту як механізм поліпшення екологічного стану природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoaudit.com.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=8>
8. Шматков Г.Г., Гайдидей С.И. Современное состояние и перспективы экологического аудита [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrecoaudit.com>
9. Кушнір Ю.В. Перспективи впровадження системи екологічного аудиту на промислових підприємствах [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/15_7/251_Kusznir_15_7.pdf

УДК [005.21:005.332.4:005.336]:658

А. А. ШВИНДИНА
Сумской государственной университет

УПРАВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ – ОСНОВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

У статті розглянуті та узагальнені погляди на визначення ролі ключових компетенцій в системі стратегічного управління, проаналізовано актуальність впровадження підходу щодо визначення компетенцій організації. Розглянуто алгоритм стратегічного управління на основі визначення ключових компетенцій. Зроблено оцінку перспектив застосування моделі К.К. Прахалада та Г. Хемела в сучасних вітчизняних організаціях.

The approaches to core competitions clarifying are considered and summarized, the urgency of the competence analysis implantation into strategic management system is analyzed in this article. The algorithm of the strategic management based on identified core competencies is viewed. The author gave an appraisal of the perspectives of using the Prahalad&Hamel's model in modern domestic organizations.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, ключевая компетенция, критические факторы успеха.

Введение. Главной задачей управления современной клиентоориентированной компанией является создание организационных способностей по наделению продукции неотразимой функциональностью или, даже более, “создание продукции, в которой нуждаются потребители, не подозревая об этом” [1]. Такая невероятно тяжелая задача требует радикальных изменений в системе управления компаний-лидеров. Значительный вклад в развитие научной концепции конкурентоспособности организации внесли работы И. Ансоффа, В.С. Ефремова, Дж.Б. Куинна, И.М. Лифица, Н.К. Моисеевой, Д. Нортона, М. Портера, Р. Уотермена, Р.А. Фатхутдинова. В их трудах разработаны основные положения, составляющие сущность конкурентоспособности организации, и представлены закономерности ее формирования. Согласно традиционному подходу основой создания устойчивых конкурентных преимуществ организации является эффективное позиционирование в системе векторов “низкие издержки – дифференциация продукта”. Но усложнение условий конкурентной борьбы обуславливает необходимость поиска новых подходов к пониманию сущности стратегического управления компанией. Преуспевающие японские корпорации доказали на собственном примере, что в основе рыночного “долголетия” лежат отнюдь не высокие, в сравнении с конкурентами, затраты на исследования, конструкторские разработки, маркетинг и продвижение, а эффективное использование основных деловых способностей и управление финансами. Это подтверждает тезис, уже давно высказанный П. Дойлем: “конкурентное преимущество получают не те, кто располагает неограниченными ресурсами, а те, кто конструктивно мыслит” [2].

Основной раздел. Предметом анализа для конкурентной стратегии является главным образом конкретный продукт или услуга. Вопросы размещения продукта на рынке, кривые производительности, порядок запуска на рынок, ценовая политика, величина издержек, барьеры на рынке обычно обсуждаются в контексте одного продукта или ряда близко связанных между собой продуктов. Конкурентные войны также чаще всего описываются с точки зрения продукта: American Airlines versus British Airways, Рошен versus Свиточ.

Но компании соперничают и более существенным образом – конкуренция в области компетенций не состоит в противопоставления одного продукта другому или даже одной стратегической бизнес-единицы (СБЕ) другой. Это борьба между компаниями за лидерство в области определенной технологии, навыке, скорости разработке нового продукта, скорости реакции на трансформацию отрасли.

Одним из первых заговорил об отличительных компетенциях Кеннет Эндрюс в 1987 году: “Отличительные компетенции организации – это больше, чем то, что она может делать; это то, что она может делать особенно хорошо” [3]. К. Эндрюс указывал на то, что фирмам следует определять навыки, которые лежат в основе любого достигнутого успеха и находить или создавать умение, которое является действительно отличительным. Многие из ученых отмечали, что деятельность компании является результатом не только влияния внешней среды (пять сил М. Портера) и внешнего позиционирования, – деятельность компании изменяется также в зависимости от ресурсов, которые были выбраны и использованы организацией для удовлетворения потребностей клиентов на рынке. А в 1990 году появилась работа К.К. Прахалада и Г. Хэмела, в которой исследователи доказывали, что уникальная совокупность ключевых компетенций создает конкурентное преимущество компании, и предложили осуществлять разработку стратегии на основе ключевых компетенций [1].

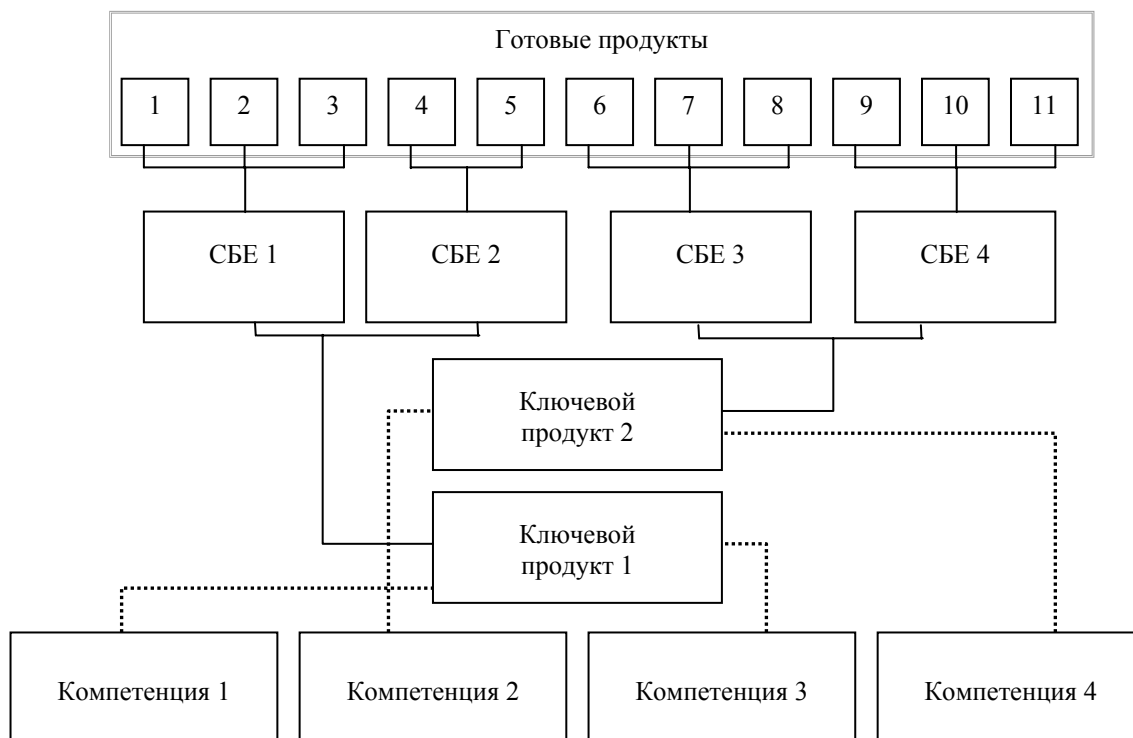


Рис. 1. Основа конкурентного преимущества [1] (СБЕ – стратегическая бизнес-единица)

Отказавшись от традиционного стратегического планирования, К.К. Прахалад и Г. Хэмел ввели термины “стратегическое намерение” и “стратегическая архитектура”. В своей концепции К.К. Прахалад и Г. Хэмел рассматривают взаимосвязь между ключевыми компетенциями, ключевыми продуктами и конечной (годовой) продукцией организации (рис. 1) как основу построения конкурентного преимущества компании.

Деловые компетенции или ключевые компетенции (*core competencies*) – это знания, устоявшаяся практика организации, созданные на основе устойчивых отношений сотрудников компании, поставщиков, покупателей и других заинтересованных сторон, и которые формируются на протяжении нескольких поколений работников. При этом Г. Хэмел и К.К. Прахалад утверждают, что компетенция – это набор взаимосвязанных навыков и технологий, а не отдельно взятые навык или технология [4].

Компетенции определяют характер ключевого продукта организации, а он, в свою очередь, предшествует разработке конкретных продуктов. Отличия компетенций от определенного продукта, во-первых, в том, что ключевые компетенции имеют более продолжительный жизненный цикл, во-вторых выходят за рамки отдельного подразделения в силу объемов инвестиций, рисков и ресурсов, необходимых для развития ключевой компетенции. Возможно, именно тем, что ключевые компетенции – это источники разработки *будущего* продукта и требуют прямой поддержки всей фирмы, и объясняется нежелание менеджеров уделять должное внимание данной проблеме.

Успех или неудачу в продвижении продукции определяет прежде всего потребитель, который является основным экспертом в области качества, привлекательности, функциональности и экономической целесообразности использования продукции организации. И выигрывают в конкурентной борьбе те, кто предлагает осязаемое и значительное отличие по сравнению с существующими аналогами.

По мнению Г. Минцберга [6], многие традиционные средства стратегического планирования мало помогают фирмам в установлении или поддержании дифференцированных позиций. Так как ценность стратегического атрибута со временем становится хорошо понятной, он больше не приносит выгоды ни одной фирме. Таким образом, главной целью компаний является поиск, нахождение, развитие и воспроизводство ресурсов, технологий, способностей и их комбинаций, в виде элементов, встроенных в организационную архитектуру, которые сложно кодифицировать, скопировать или воспроизвести в другой организационной среде – то есть ключевых компетенций организации.

Основными отличительными особенностями ключевых компетенций организации являются [5]:

- ценность для клиента (компетенции являются источником добавленной ценности для потребителя).
- уникальность (неповторимость, по крайней мере на протяжении определенного периода, защищенность от имитации);
- кругозор (обеспечивают доступ к новым рынкам, к новым продуктам на основе ключевых продуктов).

Некоторые специалисты описывают компетенцию, как трудно поддающуюся копированию, поскольку она является внедренной в организационной архитектуре и теряет смысл вне ее. Потому, на мой взгляд, необходимо выделить еще одну особенность: аутентичность (принадлежность определенной организационной среде).

Ключевая компетенция является источником конкурентного преимущества, поскольку она уникальна и влияет на потребительскую ценность и цену продукта. Но не все конкурентные преимущества являются ключевыми компетенциями. Также как каждая ключевая компетенция является критическим фактором успеха (КФУ) в отрасли, но не все критические факторы успеха будут ключевыми компетенциями¹. Внешняя среда детерминирует критические факторы успеха (КФУ) – это основные экономические и управленческие переменные, которые формируются под влиянием пяти сил рынка и определяют “рецепт успеха” в отрасли. Компания специализируется, накапливает специфические навыки и технологии в определенной сфере, и при проявлении сверхумения в ответ на требования внешнего окружения (КФУ) и появляется конкурентное преимущество. Взаимосвязь между ключевыми компетенциями и критическими факторами успеха можно продемонстрировать таким образом (рис. 2).

Если в организационной среде происходит генерация, идентификация и развитие компетенций, то при их проявлении в качестве конкурентного преимущества в открытом взаимодействии с другими организациями на рынке происходит активная ассимиляция проявленных умений отраслевой средой. Парадокс состоит в том, что чем более ключевая компетенция соответствует требованиям (ценность, уникальность, кругозор), тем более она заметна и для потребителей, и для конкурентов, и тем более вероятно “размывание” ее уникальности и потеря ее ценности в процессе копирования другими организациями.

Это еще один довод в пользу того, что лучше говорить об аутентичности компетенций вместо уникальности, поскольку именно защита ключевых компетенций становится проблемой на определенном этапе развития рынка. Агрессивные и мотивированные конкуренты могут благополучно получить доступ к аналогичной информации, могут нанять на работу специалистов примерно равного уровня или переманить таковых (хед-хантинг) и могут привлечь те же консалтинговые организации, заключить лицензионное соглашение и многое другое.

¹ Путаница в понятиях вызвана традиционным переводом термина “стержневые компетенции” (*core competencies*), которые превращаются в отечественной и русскоязычной литературе в ключевые, и критические факторы успеха (*critical success factors*) и называются ключевыми факторами развития отрасли [5].

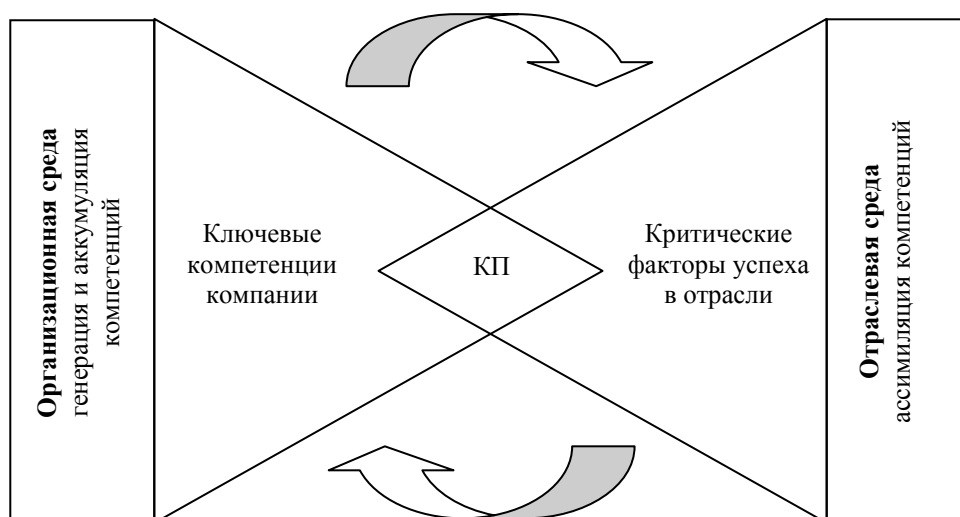


Рис. 2. Соотношение и причинно-следственная связь между понятиями “конкурентное преимущество”, “ключевая компетенция” та “критические факторы успеха” (где КП – конкурентное преимущество)

Как способ защиты организации от ассимиляции компетенций другими организациями Р.Г. Мак-Грат [5] предлагает путь постоянного экспериментирования и новаторства, поскольку компетенции, приобретенные опытным путем (открытия), с большой вероятностью будут сложными для кодифицирования, понимания и копирования другими.

Алгоритм стратегического управления на основе ключевых компетенций можно представить следующим образом:

1. Этап формулирования стратегической цели.
 2. Этап идентификации компетенций. На данном этапе стратегический менеджер должен отделить ключевые компетенции, ответив на такие вопросы:
 - как долго мы будем лидировать в своей отрасли если мы не будем контролировать эту компетенцию;
 - какие будущие возможности мы потеряем без данной компетенции;
 - создает ли она широкий доступ к многочисленным рынкам;
 - связывают ли потребители ценность продукта с данной компетенцией (к примеру, сверхлегкие, но мощные двигатели Honda предлагают потребителю многочисленные выгоды).
 3. Этап построения ключевых компетенций.
 - инвестирование в необходимые технологии;
 - вливание ресурсов в бизнес-единицы для вытеснения конкурентов в данной отрасли;
 - создание стратегических союзов (коллаборационные проекты с равновесными партнерами).
 4. Этап культивирования “компетентного” мышления.
 - прекратить думать о перспективных СБЕ, как о неприкосновенных, увязывая на них ресурсы и мотивируя тем самым менеджеров скрывать таланты своих сотрудников.
 - идентифицировать проекты и людей, которые воплощают в себе ключевые компетенции фирмы.
- Здесь важно понять, что компетенции – это собственность организации, а не отдельных СБЕ.
- определять компетенции следующего поколения, для чего систематически и постоянно собирать совещания менеджеров.

К сожалению, сегодня лишь немногие компании знают, как вывести существующие ключевые компетенции за пределы нынешних подразделений и создать новое конкурентное пространство, и еще меньше компаний имеют четко сформулированный план по созданию и развитию новых компетенций. В ходе исследований, которые были проведены на предприятиях Сумского региона, было выявлено отсутствие у менеджеров среднего и высшего звена понимания необходимости формулирования стратегической цели в разрезе компетентностного подхода. Кроме того, возникают проблемы с идентификацией компетенций организации, как правило, их приравнивают к критическим факторам успеха, к сильным сторонам, к характеристикам ближайшего конкурента и т.д.

Выводы. Базовые постулаты теории развития деловых компетенций легли в основу многих существующих на современном этапе исследований и научных работ в области стратегического управления. Существенный вклад в управление компетенциями внесли специалисты, занимающиеся изучением сущности, структуры и видов компетенций: В.А. Верба, О.М. Гребешкова, Л. Исмагилова, О. Малыгина, Ф. Селзник, И.А. Ханьков.

В то же время оппоненты данной теории утверждают, что фирма, оторвавшись от грешной земли, грезит о стратегической архитектуре будущего, и рискует растерять сегодняшние преимущества. Кроме того,

Г. Хэмел и К.К. Прахалад оставили открытым вопрос о судьбе тех, кто не собирается или не может стать чемпионом, о средних и малых фирмах. Так, Шпотов Б. [6] отмечает, что фактически их концепция применима лишь к тем компаниям, которые действительно претендуют на лидерство в высокотехнологичных отраслях и глобальном бизнесе. В ответ на данную критику можно лишь сказать, что компания, независимо от своего размера и амбиций только тогда побеждает в конкурентной борьбе, когда выбирает новаторский путь развития. Лучший способ – соответствовать требованиям окружения, выделяясь при этом. Четкая идентификация и развитие ключевых компетенций решает проблемы стратегического разрыва, воздвигает барьеры на входе в рынок, охраняя тем самым организацию от атак конкурентов-новичков. Внедренный принцип стратегического управления на основе компетенций помогает всей организации поддерживать конкурентное преимущество. Фокусирование на компетенциях создает уникальные, интегрированные системы, которые укрепляют технологические и производственные связи между СБЕ.

Литература

1. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation [Text] / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – May-June. – 15 p.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль / Пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
3. Andrews K. The Concept of Corporate Strategy [Text] / K. Andrews. – New York: McGraw-Hill, 1987, 47 p.
4. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. [Текст] / Г. Хамел, К.К. Прахалад / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
5. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. Стратегическая гибкость [Текст] / Г. Хэмел, К.К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Г. Минцберг; пер. с англ., под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов [Текст] / 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.
8. Шпотов, Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования // Проблемы теории и практики управления [Электронный ресурс] / Б. Шпотов. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/leading_theories.shtml
9. Верба, В.А., Гребешкова, О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства [Электронный ресурс] / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua /strategy/str100.html?print>

УДК 657.6:658.3

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ
Полтавський університет споживчої кооперації України

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНОЮ ОРІЄНТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто організаційні, інформаційні та технологічні аспекти удосконалення управління професійною орієнтацією в системі споживчої кооперації України в умовах ринкової трансформації.

In the article the organizational, informative and technological aspects of improvement of management a professional orientation are considered in the system of consumer co-operation of Ukraine in the conditions of market transformation.

Ключові слова: профорієнтація, споживча кооперація, кооперативна освіта, кадрові служби.

В умовах ринкової трансформації одним з важливих та необхідних етапів формування та управління розвитком персоналу підприємств та організацій споживчої кооперації є профорієнтаційна робота.

Слід зазначити, що різні теоретичні та прикладні питання багатопланової проблеми зростання ролі профорієнтації в суспільстві та економічному житті в різні часи розглядали українські вчені: І.І. Богданович, К.П. Бондарчук, В.М. Воробйов, В.І. Герасимчук, В.Б. Давиденко, Т.П. Збрицька, В.П. Зінченко, В.М. Кіон, В.Г. Панок, Н.О. Павловська, В.А. Савченко, В.В. Синявський, Н.Д. Тюхтенко, Б.О. Федоришин, І.І. Цушко, Н.Г. Чумаченко. Значний внесок у розробку зазначеної проблеми зробили вчені близького зарубіжжя: О.П. Апостолов, В.А. Архіпов, О.О. Вайсбург, Р.А. Вардіна, А.А. Дикарьова, Д.К. Захаров, І.С. Кирилов, А.Я. Кібанов, Б.І. Лівшиц, І.Н. Лукашевич, О.О. Макаренко, І.М. Назімов, М. М. Пилипенко, О.О. Пряхін, В.О. Рижов, М. Радзевичене, Т.В. Рябушкін, А.В. Соловійов, С.В. Шекшня. Серед авторів далекого зарубіжжя найбільший інтерес являють собою роботи Е. Джона, А. Кемела, Н. Тома, Дж. Хентца.

Разом з тим, дотепер відсутні наукові дослідження, присвячені комплексному вивченню актуальних теоретико-методологічних, методичних, практичних питань соціально-економічної сутності профорієнтації та підвищенню її ефективності в діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації. Хоча, дослідження історії розвитку споживчої кооперації України, дає можливість говорити про достатньо високий рівень профорієнтаційної роботи, яка проводилась системою у період 70–90-х років ХХ ст.

Перші ознаки зниження рівня ефективності цієї діяльності в споживчій кооперації вже стали помітними після економічної кризи 90-х років ХХ ст., а остання фінансова криза ще більше посилила тенденції до зменшення кількості заходів щодо здійснення профорієнтаційної роботи безпосередньо на підприємствах та в організаціях системи, реалізації спільних заходів з профорієнтації молоді та інших груп населення спільно з загальноосвітніми школами та вищими навчальними закладами Укоопспілки, центрами зайнятості тощо. Разом з тим, старіння кадрового потенціалу, недостатній рівень залучення молоді, падіння іміджу споживчої кооперації, серйозні проблеми з набором студентів до ВНЗ Укоопспілки, все це та інше говорить про актуальність даної теми та необхідність відновлення та удосконалення профорієнтаційної роботи з урахуванням вимог ринкової економіки [3].

Тому **метою статті** є визначення та формування основних напрямів удосконалення профорієнтаційної роботи в системі споживчої кооперації України. Розглядаючи ці питання вважаємо за доцільне виділити три аспекти вирішення завдань щодо відновлення та удосконалення профорієнтаційної роботи, а саме: організаційний, технологічний і інформаційний.

На нашу думку доречним буде відновити практику виконання функцій з профорієнтаційної роботи кадровими службами (рівень облспоживспілок, райспоживспілок та районних споживчих товариств), або окремими фахівцями по роботі з кадрами (рівень споживчих товариств та підприємства споживчої кооперації)

Роль і місце профорієнтаційних служб підприємств у підвищенні ефективності формування і використання персоналу підприємств в певній мірі були розкриті ще за часів адміністративно-командної системи управління економікою. У цьому відношенні заслуговує на увагу узагальнений досвід організації роботи з профорієнтації на промисловому підприємстві лабораторії профорієнтації і соціологічних досліджень виробничого об'єднання “Завод Арсенал” [2].

О.А. Вайсбург досить ґрунтовно розкрив організаційні основи спільної профорієнтаційної роботи школи, ПТУ і підприємства, основні напрями планування цієї роботи [1]. В.А. Савченко обґрунтував підходи щодо здійснення спільної діяльності загальноосвітніх шкіл та підприємств торгівлі з профорієнтації школярів, розкрив організаційні структури управління галузевою профорієнтаційною службою [4].

Разом з тим проблеми управління профорієнтацією на підприємствах будь-якого виду економічної діяльності в умовах ринкової економіки, особливості спільної профорієнтаційної роботи шкіл, професійно-технічних і вищих навчальних закладів та підприємств у цих нових умовах ще не знайшли свого належного відображення у вітчизняній науковій літературі.

Кадрові служби організацій споживчої кооперації та фахівці по роботі з кадрами (інспектора по кадрах) окремих підприємств повинні забезпечити управління профорієнтаційною роботою у тісному взаємозв'язку з вищими навчальними закладами Укоопспілки, школами, Міністерством праці та соціальної політики, Міністерством освіти і науки, Міністерством охорони здоров'я та міжвідомчою радою з питань профорієнтації молоді та економічно активного населення, Укоопспілкою. Водночас з метою координації профорієнтаційної роботи підприємств та організацій споживчої кооперації уже в теперішніх умовах в Центральній спілці споживчих товариств (Укоопспілка) доцільно створити раду з профорієнтації. На раду слід покласти виконання таких функцій:

- замовлення і апробація науково-методичного забезпечення профорієнтації населення;
- узагальнення і поширення серед споживчих товариств передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з проведення профорієнтаційної роботи;
- співставлення даних споживчих товариств про їх потребу у працівниках різних професій з бажанням молоді опанувати ці професії у навчальних закладах системи кооперативної освіти;
- вивчення суспільного престижу привабливості різних професій серед різних груп населення тощо.

Завдання, функції, права та відповідальність ради з профорієнтації повинні бути відображені у положенні про раду з профорієнтації підприємства. До складу членів ради окрім працівників Укоопспілки доцільно включати директорів підшефних шкіл, професійно-технічних училищ, представників вищих навчальних закладів, місцевого центру зайнятості та ін.

Безпосередньо в організаціях та на підприємствах споживчої кооперації профорієнтаційна робота повинна охоплювати такі види робіт: розробка планів профорієнтаційної роботи і здійснення контролю за їх виконанням, створення належної матеріально-технічної бази для проведення профорієнтації, забезпечення замовлення і придбання профдіагностичного обладнання, методик, анкет, тестів, наочних посібників, професіограм, профінформаційних матеріалів і т.ін.

Для упорядкування профорієнтаційної роботи в організації та на підприємстві доцільно розробляти Положення про кабінет профорієнтації та профвідбору підприємства. Підвищенню ефективності профорієнтаційної роботи сприяла б розробка стандарту профорієнтації на підприємстві. Запровадження стандартних вимог дозволить поліпшити якість послуг з профорієнтації населення.

Бажано до цієї діяльності залучати соціологів, психологів тощо. Про доцільність такої співпраці свідчить позитивний досвід ряду промислових підприємств України у 70-х та 80-х роках ХХ ст. Певний досвід щодо організації роботи профорієнтаційних служб у тих роках накопичився також на торгових підприємствах. Так, згідно з інструктивним листом Міністерства торгівлі СРСР з 1982 року пропонувалося на великих підприємствах вводити посади психолога та соціолога. Разом з тим, за умов переважання адміністративно-командних методів управління на великих торгових підприємствах служби соціального розвитку не одержали широкого поширення.

На сьогодні для системи споживчої кооперації характерна наявність значної кількості так званих відокремлених господарських підприємств, які за своєю суттю є представниками малих підприємств. Вони, як правило, не мають служби управління персоналом, тому створення на малих підприємствах профорієнтаційних служб недоцільне з економічної точки зору. За таких умов малим підприємствам доцільно укладати угоди на проведення профорієнтаційної роботи з кадровими службами організацій по рівнях управління.

Здійснення на підприємстві будь-якого виду економічної діяльності профорієнтаційної роботи суттєво змінює процес управління персоналом. Впровадження у практику роботи кадрових служб організацій та підприємств споживчої кооперації різних форм і методів профорієнтації дасть можливість суттєво підвищити ефективність роботи з персоналом. Це, насамперед, стосується підбору кандидатів на вакантні посади чи робочі місця, їх відбору та прийому на роботу, атестації персоналу, на планування трудової кар'єри робітників, фахівців з вищою освітою та керівників структурних підрозділів. Так, дуже важливо здійснювати роботу з профорієнтації під час професійно-кваліфікаційного просування робітників. Це, насамперед, стосується між-професійного професійно-кваліфікаційного просування робітників на підприємстві.

До перспективних напрямів профорієнтаційної роботи на підприємстві слід віднести вдосконалення планування трудової кар'єри керівників, формування резерву керівників структурних підрозділів. До важливих напрямів профорієнтаційної роботи підприємства слід віднести спільну роботу підприємств та організацій споживчої кооперації з загальноосвітніми школами і вищими навчальними закладами, центрами професійної адаптації молоді, соціальними службами для молоді, центрами зайнятості тощо.

В умовах трансформаційних процесів, що відбуваються в Україні і охоплюють всі сфери її діяльності, у тому числі і споживчу кооперацію, важливо відновити у повному обсязі спільну роботу її підприємств та організацій, ПТУ, шкіл з професійної орієнтації молоді на перспективні робітничі професії. Але ця робота повинна враховувати ринкові реалії, передбачувати спільні скоординовані дії соціальних партнерів щодо забезпечення свідомого вибору молоддю професій, з огляду на свої інтереси, схильності, здібності, стан здоров'я та й попит ринку праці.

В ринкових умовах до найбільш перспективних напрямів спільної роботи підприємств і шкіл з проф-орієнтації молоді слід віднести наступні:

- організація професіографічних бесід працівниками профорієнтаційних служб підприємства з учнями про основні робітничі професії відповідного виду економічної діяльності;
- створення і обладнання в школах і міжшкільних навчально-виробничих комбінатів кабінетів з проф-орієнтації;
- проведення професіографічних екскурсій учнів шкіл на підприємство;
- організація днів відкритих на підприємстві, конкурсів на звання кращий за професією тощо.

Останнім часом в Україні у ВНЗ все більшого поширення набувають кадрові агентства при вищих навчальних закладах. Вони, як правило, складаються з таких підрозділів: маркетингу освітніх послуг та сприяння працевлаштуванню випускників свого навчального закладу.

На нашу думку, для вдосконалення спільної роботи підприємств та організацій споживчої кооперації з вищими навчальними закладами з профорієнтації молоді на спеціальності вищої школи в підрозділах сприяння працевлаштуванню випускників свого вищого навчального закладу (Центр зв'язків з виробництвом) необхідно виділяти окремих працівників, відповідальних за вказану профорієнтаційну роботу.

Форми та методи спільної профорієнтаційної роботи шкіл, підприємств і вищих навчальних закладів мають бути досить різноманітними. Вони повинні передбачати підготовку учнів шкіл до свідомого вибору спеціальності, успішного оволодіння студентами обраною спеціальністю за активної участі викладачів загально-освітніх та вищих навчальних закладів, працівників служб управління персоналом підприємств.

До основних напрямів спільної профорієнтаційної роботи шкіл, підприємств і вищих навчальних закладів слід віднести:

- укладання договорів про співробітництво між підприємствами, школами та ВНЗ про проведення спільної профорієнтаційної роботи серед учнівської молоді;
- організацію предметних олімпіад, конкурсів, різних форм позашкільної роботи з поглибленого вивчення загальноосвітніх предметів, ознайомлення учнів шкіл зі спеціальностями підприємств виду економічної діяльності;
- практичне стажування студентів вищих навчальних закладів на підприємствах з метою набуття ними професійних вмінь та практичних навичок;
- запрошення представників підприємств, шкіл у ВНЗ для ознайомлення з процесом підготовки майбутніх фахівців з вищою освітою;

5) проведення у ВНЗ для учнів шкіл днів відкритих дверей тощо.

Вдосконалення профорієнтаційної роботи на підприємстві передбачає проведення спеціальних соціологічних досліджень. Їх результати треба використовувати при подальшому плануванні профорієнтаційної роботи на підприємстві. Соціологічні дослідження у сфері профорієнтації, насамперед, повинні з'ясувати причини вибору молоддю та іншими групами населення своєї професії.

Важливим напрямком підвищення ефективності профорієнтаційної роботи є вдосконалення відбору учнів шкіл, які після закінчення навчання вступають до кооперативних вищих навчальних закладів. В арсеналі цих навчальних закладів є досить великий набір форм і методів профорієнтаційної роботи.

Однак, до цього часу чітка система профвідбору та профвідбору молоді, яка виявляє бажання вступити до кооперативних вищих навчальних закладів, поки що відсутня (не на належному рівні вивчаються психофізіологічні та соціально-психологічні особливості абітурієнтів, не завжди здійснюється де це потрібно їх типізація тощо). Важливим напрямом в профорієнтаційній роботі є забезпечення успішної профадаптації випускників навчальних закладів. В цьому зв'язку важливо вдосконалити спільну роботу навчальних закладів з підприємствами щодо професійної адаптації молодих робітників та фахівців з вищою освітою. Робота в цьому напрямі повинна стати одним із головних завдань профорієнтаційної служби підприємства.

Таким чином, недоліки в спільній роботі підприємств, шкіл і вищих навчальних закладів з профорієнтації молоді у кінцевому підсумку негативно впливають на стабільність трудових колективів та знаходять своє відображення у великих втратах підприємств з причини плинності та невисокого рівня професійної придатності керівників підприємств. У цьому зв'язку підприємства повинні приділяти значну увагу спільній роботі з ВНЗ щодо формування майбутніх керівників ще на етапі роботи зі студентами старших курсів, які виявляють організаторські здібності та бажають працювати з людьми у якості керівника.

Отже, підводячи підсумки необхідно зазначити, що профорієнтація в умовах ринкової економіки повинна стати найважливішою функцією формування трудового потенціалу підприємств та організацій споживчої кооперації України. Це обумовить значне збільшення витрат коштів на профорієнтаційну роботу.

В економічній сфері вона є одним з факторів підвищення ефективності суспільного виробництва, завдяки зниженню витрат на професійну підготовку і перепідготовку персоналу, скороченню плинності кадрів, покращенню кількісних та якісних результатів праці, а у соціальній сфері – одним із засобів формування світогляду, громадянської позиції членів суспільства, суспільної і творчої активності, збереження здоров'я.

Література

1. Вайсбург А.А. Организация профориентационной работы школы, ПТУ, предприятия: пособие для учителя. под ред. И.И. Мамутова / А.А. Вайсбург. – М.: Просвещение, 1986. – 128 с.
2. Организация работы по профориентации на промышленном предприятии: под ред. В.М. Воробьева. – К.: Рад. школа, 1982. – 40 с.
3. Постанова ХХ з'їзду споживчої кооперації України / Вісті. Діловий вип. Центральної спілки споживчих товариств України. – № 13(878). – 2009. – С. 22–24.
4. Савченко В.А. Профориентация и эффективность воспроизводства трудовых ресурсов торговли / В.А. Савченко – К.: Вища школа, 1990. – 171 с.

УДК 005.52:005.334

В. О. ШПАНДАРУК

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРЕВЕНТИВНИХ ЗАХОДІВ

Висвітлено і узагальнено питання щодо особливостей управління ризиками підприємств на засадах реалізації превентивних заходів, рекомендовано етапи управління ризиками, надано рекомендації стосовно управління ризиками в сучасних умовах господарювання.

Reflected and generalized question for particularities of risk management enterprise on base of the realization preventive action, recommended stages of risk management, is given recommendations for risk management in modern condition of the management.

Ключові слова: ризик, управління ризиками підприємств, превентивні заходи, методи, принципи управління ризиками, програма управління ризиками.

Вступ. Управлінська діяльність – це передусім вибір, це сукупність рішень, які приймаються на підставі неповноти інформації, під впливом ситуативних і суб'єктивних чинників, тобто ризику. Особливістю ризику за сучасних умов є його тотальність, всеосяжність. Власне тому ризик належить до фундаментальних понять сучасної економічної теорії та менеджменту. Така ситуація вимагає від економіста, фінансиста, менеджера вміння працювати за умов невизначеності, здійснювати раціональний вибір з множини можливих аль-

тернативних варіантів, брати на себе ризик у допустимих межах. Тобто, фахівцям необхідно безпосередньо займатися дослідженням ризиків, вміти ідентифікувати загрози, оцінювати конкретні ризики, аналізувати результати, моделювати та прогнозувати розвиток небезпечних ситуацій і на основі цього розробляти ефективні заходи управління.

Функціонуючи у нестабільному середовищі, сучасні підприємства зіштовхуються у своїй діяльності з різними видами ризиків, які можна класифікувати за певними ознаками. Багатогранність поняття «ризик» обумовлена безліччю ризикуотворюючих чинників, що залежать від особливостей конкретного виду діяльності, організаційно-правової форми та розміру підприємства, а також від невизначеності, в умовах якої відбувається діяльність. Ігнорування ризику чи його неврахування можуть привести навіть стабільне підприємство до краху. Тому раціональна поведінка керівництва і фахівців повинна передбачати управління ризиком. Враховуючи, що за сучасних умов господарювання існує висока ймовірність настання несприятливих подій, менеджери повинні оволодіти знаннями про те, як попередити ризиковану ситуацію, які методи й інструменти впливу на ризик доцільно застосувати. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання вдосконалення управління ризиками на засадах реалізації превентивних заходів.

Теорія управління ризиками налічує численні праці вітчизняних та зарубіжних учених. Питанням аналізу, оцінки та управління різними видами ризиків присвячено роботи: А.П. Альгіна, І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, І.Г. Брітченка, Г.І. Великоіваненка, П.І. Верченка, В.В. Вітлінського, Н.В. Демчук, П. Друкера, Т.С. Клебанової, Ф. Котлера, І.М. Кривцун, О.Є. Кузьміна, В.В. Лук'янової, М. Мескона, О. Моргенштейна, С.І. Наконечного, В.С. Романова, О.Л. Устенка, Є.А. Уткіна, М.В. Хохлова, В.В. Черкесова, Г.В. Чернової, О.І. Ястремського. Завдяки їхнім працям було вирішено низку проблем з аналізу, моделювання та управління ризиками. Проте і зараз відсутня систематизована класифікація та методика оцінки економічної ефективності програми управління ризиками, не розроблено способи вибору найефективніших заходів. Однією з основних причин неефективного управління ризиками є відсутність визначених методологічних основ цього процесу. Аналіз принципів, методів, інструментів, способів, що наведено в літературі, свідчить про їхнє різноманіття, а окремим спробам систематизації властива безліч дискусійних моментів. Тому в Україні існує проблема вивчення й ефективного впровадження механізмів управління ризиками на основі реалізації превентивних заходів. Саме ці проблемні питання і визначили вибір теми дослідження.

Метою статті є вивчення особливостей управління ризиками, обґрунтування впровадження етапів управління ризиками підприємств на засадах реалізації превентивних (попереджувачих) заходів та надання рекомендацій стосовно управління ризиками в сучасних умовах господарювання.

Основний розділ. Сьогодні всі розуміють: для того, щоб розвиватись чи, навіть, забезпечити стабільну діяльність, одержати прибуток і зберегти конкурентоспроможність, керівництво підприємств повинно оптимізувати віддачу від усіх ресурсів: матеріальних, фінансових, інформаційних і людських. Тому необхідно здійснювати управління ризиками, мінімізуючи вплив, а краще – попереджуючи або не допускаючи їхнього прояву.

Управління ризиком у широкому сенсі – це процес виявлення й оцінювання ризиків, а також вибір методів та інструментів управління для оптимізації ризику. Це необхідність використовувати в управлінській діяльності різноманітні підходи, процеси, заходи, які дають змогу певною мірою (наскільки це можливо) прогнозувати можливість настання ризикованих подій і домагатися зниження ступеня ризику до допустимих меж [1, с. 42].

Виділяють наступні групи причин виникнення невизначеності і спричиненого нею ризику:

- індетермінованість багатьох процесів і явищ, які впливають на економіку;
- неповнота, неточність, суперечливість і суб'єктивність інформації;
- нерівний ступінь поінформованості (асиметрія інформації);
- багатокритеріальність і конфліктність в оцінці рішень [2].

Проте дослідники неоднаково трактують і оцінюють об'єктивність чи суб'єктивність ризиків. Деякі фахівці вважають, що об'єктивність ризику виявляється в тому, що він позначає реально існуючу невизначеність і конфліктність у господарській діяльності, незалежно від того, чи усвідомлюють це особи, чи ні. Прибічники суб'єктивної концепції наполягають, що ризик завжди суб'єктивний, оскільки виявляється в оцінці людиною ситуації, вчинків, дій, свідомому виборі з урахуванням можливих альтернатив, наслідків. Послідовники об'єктивно-суб'єктивної концепції запевнюють, що оцінка ризику є багатовимірною величиною, що характеризує можливі відхилення від бажаного (очікуваного) результату завдяки впливу керованих і некерованих чинників, прямих і зворотних зв'язків. Тобто, за сучасних умов ризик доцільно розглядати як об'єктивно-суб'єктивну категорію, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору для досягнення суб'єктом очікуваного результату [3, с. 20–22].

Усе зазначене підтверджує, що виникла необхідність вдосконалення механізму управління ризиками підприємств, адаптації існуючих теоретичних розробок до практичної діяльності в умовах соціальної, політичної й економічної нестабільності.

Головною метою системи управління ризиками є забезпечення успішного функціонування підприємства в умовах невизначеності. Це означає, що, навіть у випадку виникнення несподіванки, реалізація заходів щодо управління ризиками повинна забезпечити можливість продовження діяльності, стабільність, стійкість, а також досягнення інших цілей.

Система управління ризиком має певну специфіку, зумовлену особливостями об'єкта, цілями і методами, що знаходить своє відображення в основних принципах управління ризиками [4, с. 47]:

- рішення, пов'язані з ризиком, повинні бути економічно обґрунтованими і не чинити негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності підприємства;
- система управління ризиками є частиною процедур загального менеджменту, що вимагає її відповідності стратегії підприємства [4, с.47];
- прийняті рішення мають базуватись на необхідному обсязі достовірної інформації;
- усі рішення повинні враховувати об'єктивні характеристики внутрішнього та зовнішнього середовища, що означає узгодження відповідних заходів з можливостями й умовами функціонування підприємства [4, с. 48];
- управління ризиками має носити системний, а не разовий характер;
- управління ризиками зобов'язане враховувати поточний аналіз ефективності прийнятих рішень і передбачати оперативне коригування методів й інструментів впливу на ризики;
- для кожного виду ризику існують власні методи аналізу і конкретні особливості їхньої реалізації [5], оскільки кожен вид діяльності характеризується специфічним, притаманним йому набором видів і чинників ризику, що справляють найсуттєвіший вплив;
- необхідною умовою формування механізму управління ризиком є створення служби ризик-менеджменту (при цьому необхідно визначити місце служби в організаційній структурі підприємства, визначити права й обов'язки її персоналу, інформувати працівників про функції служби і характер її діяльності) [6];
- успішна реалізація процесу управління ризиками вимагає висококваліфікованої підготовки управлінського персоналу, знання ним закономірностей управлінської діяльності, нових напрямів удосконалення системи управління підприємством, їх особливостей [7].

Управління ризиками в сучасній парадигмі управління доцільно здійснювати за наступними етапами (рис. 1).

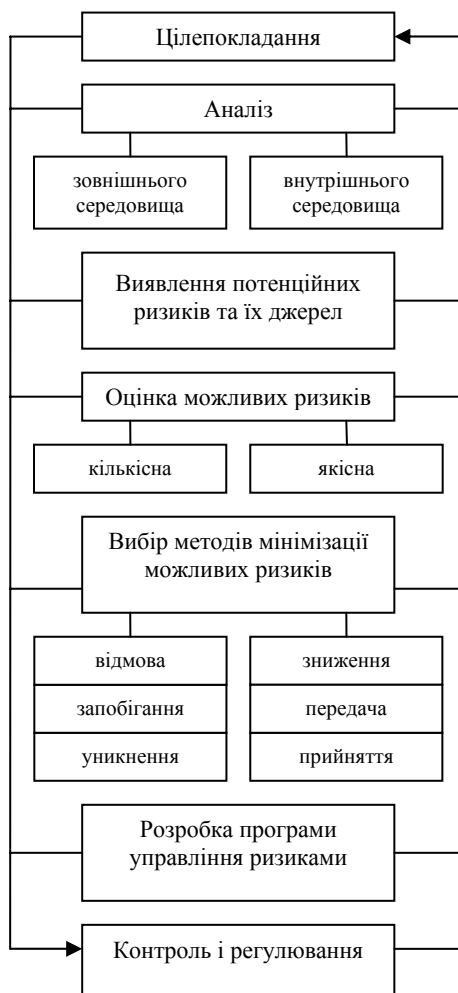


Рис. 1. Етапи процесу управління ризиками підприємства

На першому етапі формулюється мета управління ризиками.

Далі проводиться аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, на основі якого виявляються потенційні ризики, ідентифікуються джерела та ризикоутворюючі чинники, здійснюється їхня класифікація. У загальному вигляді всі ризикоутворюючі чинники також можна розділити на зовнішні та внутрішні. Під зов-

нішніми чинниками розуміють ті, які менеджери не можуть змінити, але мають їх прогнозувати і враховувати. Внутрішні чинники ризику підприємство може і повинно контролювати (наприклад, це обмеженість ресурсів, некомпетентність фахівців, неефективна організація праці, можливість розголошення конфіденційної інформації тощо).

Потім відбувається кількісна та якісна оцінка можливих ризиків (вимірювання, розподіл у часі, за значущістю, частотою прояву, ймовірністю настання, силою, ранжування, моделювання можливих позитивних і негативних наслідків прояву ризиків, вибір найбільш загрозливих, оцінка з фінансово-економічної позиції). Кожен вид ризику доцільно розкласти на елементи, проаналізувати, змоделювати, врахувати, що дасть змогу певною мірою зменшити ступінь невизначеності та її руйнівні дії.

Наступним етапом є співставлення та вибір найбільш прийнятних методів впливу на ризик з альтернативних варіантів: уникнення, запобігання, відмова, прийняття, зниження, передача частини чи усього ризику. Вибір тих чи інших методів залежить від цілей діяльності, характеру проблеми, особистого ставлення менеджера до ризику [8, с. 292]. Після цього здійснюється розробка, затвердження і доведення до виконавців програми управління ризиками (з зазначенням комплексу заходів, термінів реалізації, джерел фінансування, відповідальних осіб).

Наприкінці проводять контроль, оцінку ефективності програмних заходів з урахуванням поточної ситуації, аналіз відповідності отриманих результатів меті, коригування цілей та засобів мінімізації ризиків. При цьому необхідно обов'язково враховувати інформацію про помилки і недоліки розробленої програми, які виявились у ході реалізації.

Таким чином, результати кожного попереднього етапу стають вихідними для наступного, утворюючи систему управління ризиками зі зворотним зв'язком. Така система забезпечує максимально ефективне досягнення цілей, оскільки знання, отримані на кожному етапі, дозволяють коригувати не лише методи впливу на ризик, а й самі цілі управління ризиком. Такий підхід дозволяє здійснювати розробку подальших програм на більш якісному рівні з недопущенням отриманих раніше недоліків і помилок.

Висновки. Усі підприємства, що функціонують в умовах ринкової економіки, відчувають вплив різного роду ризиків. Тенденція до ускладнення соціально-економічних процесів породжує дедалі нові види ризику. Отже, в умовах динамічного середовища діяльність підприємств відбувається під впливом факторів невизначеності і спричиненого нею ризику, внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення чи виду діяльності можуть відхилитися від запланованих. За таких умов виникає питання про можливість застосування механізмів зниження або запобігання ризику. Тому пошук шляхів мінімізації ризиків і ризикоутворюючих чинників є вирішальною умовою збереження конкурентоспроможності та підтримки стабільного функціонування будь-якого підприємства. Управління ризиком на рівні підприємства містить розробку і реалізацію економічно доцільних рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення чи запобігання втрат. Механізм управління ризиками підприємств в сучасних умовах господарювання повинний мати чітку ієрархічну структуру з можливістю її коректування за підсумками реалізації програми заходів зі зниження ризиків і з урахуванням мінливих факторів. Все це обумовлює необхідність проведення подальших досліджень з даного напрямку.

Перспективами подальших досліджень з цього питання є вдосконалення методичного інструментарію до вибору оптимальних методів мінімізації ризиків та розробка комплексу рекомендованих стратегій управління.

Література

1. Верченко, П.І. Ризикологія [Текст]: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ П.І. Верченко, Г.І. Великоіваненко, Н.В. Демчик. – К.: КНЕУ, 2006. – 176 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст]: навч.-метод. посібник / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Лук'янова, В.В. Економічний ризик [Текст]: навч. посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
4. Чернова Г.В. Практика управління ризиками на рівні підприємства [Текст] / Г.В. Чернова. – СПб: Питер, 2000. – 176 с.
5. Романов В.С. Риск-менеджмент как условие развития предприятия [Текст] / В.С. Романов // Теория и практика реструктуризации предприятий: Сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. – Пенза, 2001. – С. 144–146.
6. Романов В.С. Управление рисками: этапы и методы [Текст] / В.С. Романов // Факты и проблемы практики менеджмента: Материалы науч.-практ. конф. – Киров: Изд-во Вятского ГЛУ, 2001. – С. 71–77.
7. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности [Текст]: монография / В.В. Черкасов. – К.: Ваклер, 1999. – 288 с.
8. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик [Текст]: навч. посібник / В. Андрійчук, Л. Багер. – К.: КНЕУ, 1998. – 316 с.

РОЗРОБКА ЄДИНИХ МЕТОДИЧНИХ І ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Оскільки вітчизняний досвід теоретичної бази діагностики стану підприємств перебуває на етапі формування, арсенал методів та прийомів діагностики підприємств постійно поповнюється. Тому вважаємо за доцільне детальніше розглянути, порівняти і оцінити, систематизувавши відомі підходи до діагностики стану підприємств з метою можливості їх універсального застосування в теперішніх умовах функціонування підприємств.

As domestic experience of theoretical base of diagnostics of the state of enterprises is on the stage of forming, the arsenal of methods and receptions of diagnostics of enterprises is constantly filled up. Therefore deem it wise more detailed to consider, to compare and estimate, systematizing the known going near diagnostics of the state of enterprises with the purpose of possibility them universal application in present operating of enterprises conditions.

Ключові слова: машинобудівна галузь, криза, кризовий стан, діагностика, методи діагностики, показники-індикатори, діагностичний процес.

Вступ. Складна економічна ситуація в Україні, спричинена глобальною кризою в усіх сферах діяльності, безпосередньо вплинула і на підприємства машинобудівного комплексу. Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного, і насамперед промислового розвитку країни.

Машинобудування займається виробництвом машин та устаткування, які забезпечують виробництво товарів і послуг підприємствами інших галузей, стимулюючи тим самим їхній розвиток. Тому для подальшого інтенсивного відновлення та розвитку всього промислового комплексу необхідно забезпечити достатньо високий рівень діяльності машинобудівної галузі. Отже, перш за все, важливо здійснити аналізування стану підприємств машинобудування, а вже тоді визначити можливі шляхи покращання ситуації [2, с. 163–173].

Загальновідомий той факт, що існуючі в галузі машинобудування виробничі потужності морально і фізично застаріли (70 % обладнання експлуатується понад 15 років, використовуються ресурсоємні технології) і не спроможні забезпечити необхідний обсяг виробництва. Переважна більшість підприємств потребує масштабної реконструкції і суттєвого технічного переоснащення з метою створення максимально сприятливих умов для виробництва продукції з високими конкурентоспроможними техніко-економічними показниками та якісними характеристиками. Така істотна невідповідність виробничих потужностей підприємств потребам ринку призводить до їх фінансової неефективності [1, с. 31–54].

Відповідно до Державної програми з розвитку машинобудування на 2006–2011 роки, яка спрямована на забезпечення споживачів сучасною високоєфективною продукцією машинобудування вітчизняного виробництва, в результаті посилення інвестиційної активності та вживання заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування, слід очікувати збільшення обсягу такої продукції до 38–42 млрд грн при середніх річних темпах збільшення обсягу її виробництва на рівні не менш як 18–20 % [1, с. 31–54].

Постановка завдання. Варто зазначити, що в умовах кризової ситуації на підприємствах машинобудівної галузі відбулося загострення кадрової проблеми. Тотальне скорочення (звільнення) персоналу, відсутність антикризової стратегії персоналу негативно вплинуло на діяльність підприємств загалом. Важливими стратегічними індикаторами у цій сфері є продуктивність праці, коефіцієнт відповідності кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт, плінність персоналу тощо.

В умовах сьогодення майбутнє та успішний сталий розвиток будь-якого підприємства значною мірою залежать від результативності та ефективності його інноваційної діяльності (використання новітніх технологій виробництва, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, впровадження зовнішніх та власного виробництва промислових розробок й інших науково-технічних досягнень). У зв'язку з цим важлива увага має приділятися плануванню витрат за напрямками інноваційної діяльності підприємства [3, с. 43].

Також без істотних змін залишилась система управління підприємствами машинобудування: керівники підприємств почали здійснювати свою діяльність в ринкових умовах, але методи, які вони використовують у процесі управління, залишились без істотних змін. Хоча до апарату управління все більше залучається молодих кадрів, у котрих сформоване європейське мислення, реалізувати його без досвіду роботи майже неможливо. Тобто, машинобудування, як і вся українська економіка, потребує поєднання управлінського досвіду минулого з найновітнішими надбаннями в сфері менеджменту та науково-дослідних досягнень.

Під впливом змін в економіці, зокрема в машинобудівній галузі, виникла принципово нова ситуація. Виробництво все більше орієнтується на платоспроможний попит, однак попит попереднього великого замовника – держави – різко скоротився, а суб'єкти господарювання не компенсують цього скорочення, особливо на складну продукцію, оскільки вони надають перевагу дешевшому закордонному обладнанню або ж простішій продукції. Також неможливо імпортувати цю продукцію в інші країни, оскільки більшість закордонних виробників користуються досконалішим обладнанням.

Результати дослідження. Проаналізувавши головні проблеми з якими зіштовхуються, зокрема, машинобудівні підприємства в умовах кризи, виникає необхідність в єдиних методичних і теоретичних підходах до діагностики рівня їх кризового стану. Варто також зазначити, що суттєвої різниці між даними підходами і методиками різних галузей виробництва не існує. Однак деякі розходження існують в самому процесі вибору та групування методів розрахунку основних показників-індикаторів [4, с. 117].

Таблиця 1

Характеристика видів діагностики стану підприємства

Вид діагностики	Зміст і завдання діагностики
Економічна діагностика	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка стану підприємства за умови обмеженої інформації; – оцінка режиму функціонування, ефективності – стабільності роботи підприємства; – визначення можливих варіантів економічної динаміки, яка склалася, на основі показників, які характеризують діяльність підприємства; – оцінка можливих наслідків управлінських рішень, враховуючи ефективність діяльності підприємства
– оперативна	<ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування поточних, оперативних управлінських рішень; – відстеження ключових сфер діяльності підприємства
– стратегічна	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка ефективності вибраної стратегії діяльності; – дослідження стратегічної позиції підприємства з окремих напрямів його діяльності
– кризового стану підприємства (діагностика банкрутства, кризи):	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка сильних і слабких сигналів, які отримує підприємство із зовнішнього середовища; – виявлення параметрів кризового розвитку підприємства; – створення особливої групи об'єктів спостереження, які формують можливе “кризове поле”, що створює небезпеку банкрутства
– внутрішня	– контроль за зміною системи показників діяльності підприємства
– зовнішня	<ul style="list-style-type: none"> – створення системи моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства; – створення необхідної аналітичної бази для вироблення управлінських рішень відносно проблем підприємства; – здійснюється за ініціативи керівництва підприємства і його власників
– експрес-діагностика	<ul style="list-style-type: none"> – здійснюється за ініціативи кредиторів підприємства з метою визначення власної позиції вибору найдоцільнішого типу поведінки щодо підприємства-боржника; – здійснюється за ініціативи потенційних санаторів (інвесторів) з метою обґрунтування доцільності участі в санації підприємства (інвестування засобів в його розвиток)
– фундаментальна	<ul style="list-style-type: none"> – визначення об'єктів спостереження і виявлення чинників небезпеки банкрутства; – здійснюється збір необхідної інформації та перевірка форм фінансової звітності (внутрігосподарський аудит); – проведення деталізованого аналізу динаміки системи показників-індикаторів оцінки небезпеки банкрутства підприємства; – попереднє оцінювання фінансового стану підприємства і динаміки його економічного розвитку; – поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, отриманих в процесі експрес-діагностики; – підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства; – прогнозування розвитку окремих чинників, які генерують небезпеку банкрутства; – оцінка й прогнозування здатності підприємства до нейтралізації небезпеки банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу
Бізнес-діагностика	<ul style="list-style-type: none"> – виявлення найважливіших проблем в діяльності підприємства; – розробка програми коротко- і довготермінових заходів підвищення ефективності і фінансової результативності підприємства; – поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, отриманих в процесі експрес-діагностики; – підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства; – прогнозування розвитку окремих чинників, які генерують небезпеку банкрутства; – оцінка й прогнозування здатності підприємства до нейтралізації небезпеки банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу

Оскільки вітчизняний досвід теоретико-методичної бази діагностики стану підприємств перебуває на етапі формування, арсенал методів та прийомів діагностики підприємств постійно поповнюється. Тому вважаємо за доцільне детальніше розглянути, порівняти і оцінити, систематизувавши відомі підходи до діагностики стану підприємств з метою можливості їх універсального застосування в теперішніх умовах функціонування підприємств.

Умови, що характеризують сучасний стан господарської діяльності машинобудівних підприємств України, характеризуються високим рівнем динамічності та невизначеності. Враховуючи такі умови виникає потреба здійснити вибір універсального методичного і теоретичного підходів до діагностики машинобудівних

підприємств. Ці підходи повинні враховувати не тільки кризовий стан економіки, але й специфіку діяльності підприємств машинобудівної галузі.

З метою вибору оптимального методичного підходу до діагностики, зокрема машинобудівних підприємств, необхідно згрупувати всі види і підвиди діагностик, виділивши їх зміст і завдання (табл. 1).

На основі основних видів діагностики стану підприємства доцільно представити основні методи діагностики стану машинобудівних підприємств та їх характеристику (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика основних методів діагностики стану машинобудівних підприємств	
Зміст діагностичного процесу	Методи діагностики
Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства.	Метод сценаріїв. SWOT-аналіз.
Аналіз сильних і слабких сторін підприємства	Метод “Ланцюга цінностей”
Визначення фази розвитку та типу кризової ситуації підприємства	Експертний метод на основі розширеної діагностичної матриці “кризове поле”
Визначення виду, функцій і завдань антикризової діагностики відповідно до стадій розвитку кризового процесу	Методика антикризової діагностики на основі концептуальної структурно-класифікаційної моделі антикризової діагностики
Комплексна діагностика фінансового стану підприємства	Дискримінантна модель експрес-діагностики фінансового стану підприємства на основі методів багатомірного статистичного аналізу
Оцінка реального стану підприємства, тенденцій та перспектив розвитку	Метод полікритеріальної діагностики на основі системи індикаторів та сукупності критеріїв
Дослідження кризового стану	Методика ідентифікації кризового стану, яка базується на економічних індикаторах
Діагностика неплатоспроможності підприємства	Дискримінантна модель діагностики неплатоспроможності підприємства на основі математико-статистичного методу
Діагностика банкрутства	Симулятивна модель банкрутства на основі якісного та кількісного аналізу Загальна модель діагностики банкрутства на основі моделювання
Дослідження специфіки та сучасного стану машинобудівної галузі	Формування переліку стратегічних показників діяльності машинобудівних підприємств за проекціями Нортон-Каплана

Висновки. Застосування цих видів та методів діагностики у відокремленому вигляді не дає можливості повною мірою оцінити ефективність всієї діагностичної процедури, оскільки кожен із представлених видів містить властиві йому особливості і характеристики. Незважаючи на окремі недоліки, в цілому представлена класифікація є такою, яка поєднує кількісні й якісні сторони діагностики та за умови комплексного застосування дає можливість здійснити ефективну діагностику стану підприємства, тому вважаємо доцільним врахувати дані види і методи діагностик при здійсненні власної діагностичної процедури до досліджуваних машинобудівних підприємств.

Література

1. Постанова про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки / Кабінет Міністрів України. – 2006. – № 516. – С. 31–54. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua.ru/>.
2. Регіональна економіка. Стан підприємств машинобудування в Україні і можливі шляхи виходу з кризи за допомогою стратегії інтеграції. – 2008. – № 4. – С. 163–173.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Градов А.П. и др.] – СПб.: Специальная литература, 2000. – 510 с.
4. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / Штангрет А.М., Копилук О.І. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

Підп. до друку 14.05.2010. Ум. друк. арк. 28,93. Обл.-вид. арк. 28,05
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією
Наклад 100, зам. № 117/10

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (8-0382) 72-83-63