ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (60)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2011

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Періодичне видання включено до Каталогу видань України з доставкою.
Індекс видання ***49222***

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

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

грудень 2011 р. № 4 (60)

Затверджено на засіданні вченої ради університету. Протокол № 4 від 05.12.2011 р.

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 16780–5352 ПР. від 25.05.2010 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)
Афанасьєв М. В. *— канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Внукова Н. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Гриньова В. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дікань Л. В. *— канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дороніна М. С. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дорохов О. В. *— канд. техн. наук, доцент ХНЕУ*
Іванов Ю. Б. *— докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Кизим М. О. *— докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Клебанова Т. С. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Козьменко О. В. *— докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України*
Криворотов В. В. *— докт. экон. наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина*
Левикін В. М. *— докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки*
Лутай Л. А. *— докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*
Малярець Л. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Назарова Г. В. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Орлов П. А. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пилипенко А. А. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)*
Попов О. Є. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пушкар О. І. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Сєдова Л. М. *— відповідальний секретар*
Чухрай Н. І. *— докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"*
Ястремська О. М. *— докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Chauchat Jean-Hugues *— professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2*
Solarz Jan Krzysztof *— prof. nadzw. dr hab. Akademia finansów, Warszawa*
Wackowski Kazimierz *— prof. nzw. dr hab. Politechnika Warszawska*
Zehetner Andreas *— mag. Uppi Austria University of Applied Sciences*

Поштова адреса
засновника і видавця:
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а
Головний редактор **Пономаренко В. С.**
Конт. телефон: *(057)702-03-04*

Поштова адреса редакції:
61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Електронна адреса наукового журналу:
http://www.ed.hneu.edu.ua/
E-mail: *vydav@ksue.edu.ua*
Зав. редакції **Сєдова Л. М.** *(057)758-77-05*
Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)
Редактори: **Семенова І. М., Замазій О. Є., Лященко Т. О., Пушкар І. М.**
Коректор **Семенова І. М.**
Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Підписано до друку 19.12.2011 р.
Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк.16,5. Обл.-вид. арк. 20,79.
Зам. № 763.

- *Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.*
- *Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.*
- *Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.*
- *При передрукуванні матеріалів посилання на "Економіку розвитку" обов'язкове.*

This is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

Научный журнал является журналом с открытым доступом, что означает, что все содержимое находится в свободном бесплатном доступе для пользователя или его учреждения. Пользователям разрешается читать, загружать, копировать, распространять, печатать, искать или делать ссылки на полные тексты статей в этом журнале, не запрашивая прежде этого разрешения у издателя или автора. Указанное соответствует определению BOAI относительно открытого доступа.

© ***Харківський національний економічний університет****, 2011.*
© ***Науковий журнал "Економіка розвитку"****, 2011.*
© ***Видавництво ХНЕУ****, 2011*
дизайн, оформлення обкладинки.

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пантелєєв В. П., Лепілін М. Г. Алгоритми захисту активів та власного капіталу фінансової безпеки суб'єктів підприємництва 5
Strupynska N. V. Corporate social responsibility: what does it mean? 9
Дейнеко Є. В. Теоретичні аспекти ефективності публічного виступу 12
Кобилянська А. В. Теоретичні та практичні аспекти лібералізації потоків капіталу 15
Зима А. Г. Развитие международного туризма 19
Сотник И. Н., Могиленец Т. В. Концептуальные подходы к формированию рынков экосистемных услуг 22
Смоквіна Г. А. Стан та заходи щодо поліпшення рівня життя і доходів населення 28
Малаєва Т. В. Сучасна криза агропромислового комплексу України та шляхи її подолання 32
Атаманюк Е. А. Комплексна оцінка гендерних проблем соціально-економічної сфери Луганської області 36
Нусінова О. В. Діагностика ймовірності банкрутства з урахуванням заборгованості перед афілійованими особами 39
Мужилівський В. В. Визначення сутності обов'язкового страхування 43
Ус Г. О. Модель системи управління знаннями підприємства на основі агентів 48
Заболотний Г. М., Козловський С. В. Інноваційний підхід до розробки методології опису моделей розвитку сучасних економічних систем 53
Іоргачова М. І. Проблеми корпоративного кредитування в Україні 59

Економіка підприємства та управління виробництвом

Отенко І. П. Парадигма управління потенціалом соціально-виробничих систем 63
Гавкалова Н. Л. Чаплигіна Ю. С. Підходи щодо визначення безпеки підприємства 68
Попов О. В. Синергетична парадигма та інститути довгострокової лояльності в організації маркетингової діяльності промислового підприємства 71

4

Дікань Л. В., Малахов В. А. Теоретичні аспекти сутнісного розуміння фінансових потоків промислового підприємства 76
Йохна М. А., Соколюк Г. О. Методичні підходи до формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств у глобалізованій економіці 81
Турко М. О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства 85
Макарова Г. С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства 89
Вартанова О. В. Організація процесів здобування і передавання знань на промисловому підприємстві 93
Колупаєва І. В., Приходько Н. І. Пільгова ставка з податку на прибуток підприємств як стимул розвитку економіки 98
Мар'юк Т. В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття "ринкова вартість підприємства" 102
Смачило Т. В. Модель динаміки структури фондів підприємства 105
Васюренко В. О. Економічний зміст фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства: теоретичні аспекти питання 108
Боярська М. О. Управління інноваційними процесами на підприємствах: особливості реалізації 112
Перерва П. Г., Ткачова Н. П. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства 116
Котлярова В. Г. Оцінка процесу управління вхідними матеріальними потоками на коксохімічних підприємствах 121

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Руденко Ю. В. Ведение записей при самостоятельной работе с литературой 125
Шестакова Е. А. Приемы черной риторики в коммуникационном процессе 128

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

Механізм регулювання економіки

АЛГОРИТМИ ЗАХИСТУ АКТИВІВ ТА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 336.113

Пантелєєв В. П.
Лепілін М. Г.

Уперше запропоновано алгоритми захисту активів та власного капіталу фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, що забезпечують непорушність права приватної власності господарів, недопущенність протиправного позбавлення майна засновників, збереження доцільності фінансового стану та власного капіталу суб'єктів підприємництва. Наведено принципи, якими визначається фінансова безпека та які задовольняють головні властивості системи фінансової безпеки зі складання конкретної фінансової програми протидії неадаптованості господарчих відносин реаліям ринку та розробки альтернативних варіантів змін фінансової стійкості і незалежності суб'єктів підприємництва, збереження фінансів та задоволення вимог власників.

Ключові слова: алгоритми захисту активів та власного капіталу, кроки і дії, принципи алгоритму захисту фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

АЛГОРИТМЫ ЗАЩИТЫ АКТИВОВ И СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 336.113

Пантелеев В. П.
Лепилин М. Г.

Впервые предложены алгоритмы защиты активов и собственного капитала финансовой безопасности субъектов предпринимательства, которые обеспечивают неприкосновенность права частной собственности хозяйственников, невозможность противоправного изъятия имущества учредителей, сохранение целостности финансового состояния и собственного капитала субъектов предпринимательства. Представлены общие принципы, которыми определяется финансовая безопасность и которые удовлетворяют главным свойствам системы финансовой безопасности по составлению конкретной финансовой программы противодействия неадаптированости хозяйственных отношений реалиям рынка и разработке альтернативных вариантов изменений финансовой устойчивости и независимости субъектов предпринимательства, сбережения финансов и удовлетворения требованиям собственников.

Ключевые слова: алгоритмы защиты активов и собственного капитала, шаги и действия, принципы алгоритма защиты финансовой безопасности субъектов предпринимательства.

© Пантелєєв В. П., Лепілін М. Г., 2011

6

ALGORITHMS OF PROTECTING THE ASSETS AND EQUITYBASIS OF THE FINANCIAL OF SUBJECTS OF ENTERPRISE

UDC 336.113

Pantelyeyev V. P.
Lepilin M. H.

The algorithms of protecting the assets and equity basis of the financial safety of enterprise subjects maintaining the stability of private property rights, inadmissibility of ouster, keeping the appropriateness of financial state and equity basis of enterprise subjects are suggested. General principles defining financial safety and satisfying main specific features of the financial safety system on creating special financial program of opposition of non-adapted management relations to market realities, as well as developing the alternative changes of financial sustainability and enterprise subjects' independence, finance saving and meeting the owners' needs, are proposed.

Key words: an algorithm of the protection of assets and liabilities, steps and actions, foundations algorithms.

Сформована фінансовою безпекою суб'єкта підприємництва система захисту фінансових джерел та ресурсів здійснює свою діяльність у межах встановленого державою правового господарського порядку, додержується вимог законодавства [1]. Суть сучасних алгоритмів фінансової безпеки полягає у тому, що фінансовому аналізу піддаються не алгоритми атаки джерел активів суб'єкта, розкрадання активів, а сукупність захисних дій, чинених фінансовою безпекою, здатність своєчасно виявити, заблокувати, ліквідувати руйнуючі процеси фінансового стану суб'єктів підприємництва [2]. Масштаби демпінгу фінансових відносин на ринку, ігнорування правочинного господарювання перетворилися на одну з найголовніших загроз фінансової безпеки держави [3]. На думку авторів, практична діяльність служби фінансової безпеки суб'єктів підприємництва завжди повинна ґрунтуватися на виконанні типових алгоритмів захисту, функціональних процедурах безпеки, затверджених засновниками фінансових схем забезпечення та правочинних господарських дій. Зв'язок з науковими завданнями теми дослідження полягає у запропонуванні алгоритмів захисту активів та джерел ресурсів (пасивів суб'єкта) фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Зв'язок з практичними завданнями – у забезпеченні власників суб'єкта підприємництва діючим алгоритмом захисту фінансових джерел суб'єкта та їх похідними – фінансовими активами в поточній господарчій діяльності – щодо непорушності права приватної власності, недопущення протиправного позбавлення власності засновників, збереження доцільності фінансового стану суб'єкта та власного капіталу.

Розв'язання даної проблеми започатковано різними авторами. О. Безух означив шляхи захисту від недобросовісної конкуренції в системі забезпечення безпеки підприємства [1]. Кизим М. О. підкреслив особливості моделювання економічної безпеки держави, регіону, підприємства, суб'єкта – фізичної особи [3]. Кузенко Т. Б., Мартюшева Л. С., Грачов О. В. розкрили суттєві сторони фінансової безпеки підприємства через динаміку змін фінансового стану [2]. Макаренко І. О. надав уточнення алгоритму необхідних умов щодо досягнення антикризового управління підприємством [4]. Пластун О. Л. сформував основні засади та функції системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [5]. Погосова М. Ю. узагальнила методичні підходи до визначення резерву запасу міцності щодо збереження поточного рівня фінансової безпеки підприємства [6]. Рубан Н. І. через виникнення та ухвалу податкових спорів держави і суб'єктів підприємництва пропонує засоби врегулювання фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [7].

Стала фінансова криза української економіки вимагає вирішення питань фінансової безпеки суб'єктів підприємництва у процесі господарювання [4]. Забезпечуючи захист майнових інтересів власників та фінансових джерел суб'єктів, фінансова безпека широко використовує окремі статті Господарчого кодексу України. Нормативні та регулюючі акти Кабінету Міністрів України, НБУ та Міністерства фінансів України сприяють виникненню певної захищеності будь-якого господаря від загроз фінансового стану суб'єкта підприємництва у майбутньому [7]. Фінансова безпека виконує функцію захисту інтересів власників: у першу чергу там, де наслідок правочинного розміщення капіталу – виплата дивідендів, процентів та інше, у другу – там, де стала динаміка зростання власного капіталу над збільшенням ліквідних активів суб'єкта – один з показників, а відхилення від нуля дебіторської заборгованості – другий показник, а у третю там, де ліквідація фінансових суперечностей суб'єкта щодо стримання процесу взаємопроникнення та взаємозалежності фінансових систем оточення, держави (зовнішнє середовище суб'єкта) чи внутрішньогосподарської діяльності (внутрішнє середовище суб'єкта) [6].

На думку авторів, коло завдань фінансової безпеки є недостатньо розвинутим, помилково поєднується з функціями фінансового менеджменту (стратегічне управління) чи маркетингу (свот-аналіз), статистики (використання стохастичних методів аналізу процесів). Кореляційні зв'язки динаміки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та її складових не визначені. Ієрархічність формування системи фінансової безпеки суб'єктами не надана [5]. Методика визначення запасу міцності фінансової безпеки суб'єктів, резерву щодо збереження та загроз втрати її поточного рівня базується на використанні нелінійного програмування, без допомоги контрольних карт У. Шухарта [4]. Невирішеною частиною загальної проблеми, якій присвячено дану статтю, є запропонування алгоритмів захисту активів та їх джерел фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, загальних принципів визначення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, їх реакцій та наслідків фінансових промахів.

Мета даної статті – навести алгоритми захисту власного капіталу, активів фінансової безпеки суб'єктів підприємства, загальних принципів визначення, реакцій та наслідків фінансових промахів фінансової безпеки у формі таблиць.

На думку авторів, існують такі реакції суб'єкта підприємництва на фінансові загрози: захисна – зменшення контролю частки сегмента ринку; наступальна – передбачає активні дії: оновлення основних фондів через фінансовий, зворотний лізинг, розробка прогресивної фінансової концепції захисту; Реакція очікування – використання внутрішніх фінансових резервів, що дає змогу не тільки подолати внутрішні причини неспроможності, а й значно зменшує залежність фінансової безпеки суб'єкта від залучення зовнішніх фінансових джерел. Визначимо наслідки фінансових промахів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на реакції суб'єкта (табл.1).

Таблиця 1

Реакції суб'єкта підприємництва та наслідки фінансових промахів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва

№ п/п	Реакції суб'єкта підприємництва	Наслідки фінансових промахів
1	Захисна (зростання ліквідності, посилення автономності, зростання активів, власного капіталу)	Скорочення витрат, розпродаж підрозділів, обладнання, звільнення персоналу
2	Наступальна (ліквідність відсутня, зростання дебіторів)	Примусове стягнення заборгованості, арбітраж, суд
3	Реакція очікування (мобілізація прихованих резервів)	Кредитоспроможність зводиться нанівець, платоспроможність зростає

Наведемо риси наслідків фінансових промахів фінансової безпеки, які характерні для кожного суб'єкта підприємництва, що запроваджує фінансово-господарчу діяльність через кроки та дії, та визначимо загальний алгоритм фінансової безпеки суб'єктів підприємництва (табл. 2).

Таблиця 2

Загальний алгоритм фінансової безпеки суб'єктів підприємництва

№ п/п	Крок	Дії
1	Наведення фінансового аналізу змін коливань трендів дебіторської та кредиторської заборгованостей, каталогу боржників	Ліквідація боргів, іммобілізація власного капіталу
2	Складання переліку загроз виконанню фінансового плану зростання власного капіталу та джерел додаткових фінансових ресурсів	Контроль використання статуту і фондів
3	Аналіз динаміки поповнення дивідендного та резервного фондів, страхування ризику неотримання доходу, процентів, дивідендів	Моніторинг обов'язків на еквівалентність
4	Складання переліків загроз ліквідності суб'єкта та джерел формування збитків	Уникнення суперечності збитків
5	Оцінка вартості неусунених остаточних явищ зменшення номінального капіталу	Визначення причин і заходів

Захист процесу оптимізації структури фінансових ресурсів здійснюється водночас через максимізацію рівня прибутковості власного капіталу. Означимо в табл. 3 загальні принципи, якими визначається фінансова безпека суб'єктів підприємництва.

Таблиця 3

Загальні принципи, якими визначається фінансова безпека суб'єктів підприємництва

№ п/п	Принципи	Визначення
1	Еквівалентність	Сумлінне виконання взаємних фінансових зобов'язань між господарями, додержання норм податкового кодексу та господарчого права у відносинах, неухильне забезпечення статуту суб'єкта підприємництва у діяльності
2	Прогнозованість	Можливість кожного суб'єкта своєчасно врахувати у власній фінансовій політиці тенденції та перспективи одержання прибутку, впровадження захисту власного капіталу суб'єкта без збитків для активів і зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей
3	Рівноправність	Повага до законних фінансових інтересів партнерів та забезпечення взаємовигідного характеру фінансово-господарчих зв'язків між кожним учасником процесу відновлення, обміну та розподілу фінансів на ринку, фінансових відносин
4	Стабільність	Створення умов для фінансового розвитку ліквідності у кожного суб'єкта підприємництва, неухильного зростання власного капіталу

Головними властивостями системи фінансової безпеки є складання конкретної фінансової програми протидії неадаптованості господарчих відносин реаліям ринку та розробка альтернативних варіантів змін фінансової стійкості і незалежності суб'єкта підприємництва, збереження фінансів та задоволення вимог власників. Наведено у табл. 4 алгоритм захисту власного капіталу – джерела активів фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

Таблиця 4

Алгоритм захисту власного капіталу – джерела активів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва

№ п/п	Крок	Дії
1	Наведення фінансового аналізу змін коливань трендів автономії, покриття залучених коштів, ризику діяльності	Документальна та фактична перевірка забезпечення формування фондів власного капіталу, фінансових, майнових
2	Складання переліку загроз виконанню фінансового плану зростання власного капіталу, джерел фінансових ресурсів	Документальна та фактична перевірка забезпечення виконання загальних принципів фінансової безпеки суб'єктів
3	Виконання аналізу угод та фінансових обов'язків суб'єкта з формування позитивного фінансового результату	Практичне забезпечення взаємовигідного характеру господарчих відносин між учасниками процесу обміну
4	Виконання плану усунення чи ліквідації загроз та впливів, процесу покриття збитків	Конверсія власності і боргу, пролонгація кредиту, активізація самофінансування

8

Для забезпечення фінансової безпеки суб'єктам необхідно в умовах нестабільності зовнішнього середовища моделювати власний алгоритм захисту активів. Означимо у табл. 5 алгоритм захисту активів фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

Таблиця 5

Алгоритм захисту активів фінансової безпеки суб'єкта підприємництва

№ п/п	Крок	Дії
1	Наведення фінансового аналізу змін коливань трендів ліквідності та ризиків у діяльності щодо втрати активів	Документальна та фактична перевірка забезпечення внутрішньогосподарського контролю та інвентаризація суб'єкта
2	Складання переліку загроз виконанню фінансового плану зростання грошових коштів та джерел дохідної частки	Забезпечення виконання загальних принципів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на ринку
3	Виконання аналізу фінансового формування амортизаційного фонду та спрямованість інвестиційного фонду суб'єкта	Практичне застосування фінансового захисту господарчих фондів від знищення, руйнування майна
4	Виконання плану виплати власникам дивідендів, процентів, індексації, запровадження дисконтування	Визначення причин ефекту заходів та виконання плану усунення чи ліквідації загроз та впливів невиплат, оскаржень

На думку авторів, можливі такі висновки з даної теми дослідження:

1. Алгоритми захисту наслідків фінансових промахів фінансового менеджменту чи керівництва суб'єкта фінансової безпеки суб'єктів підприємництва формують захисну реакцію у суб'єкта на ринку. Характерними рисами захисної реакції є наступне зростання ліквідності, фінансової автономності, зростання активів та власного капіталу.

2. Наступальна реакція фінансової безпеки суб'єкта підприємництва при відсутності ліквідності, зростання кількості дебіторів є наслідком примусового стягнення боргів, звернень кредиторів з позовами до арбітражного суду щодо відшкодування збитків.

3. Загальний алгоритм фінансової безпеки суб'єктів підприємництва побудовано з п'яти відокремлених кроків та п'яти послідовних подій.

4. Упровадження захисту власного капіталу суб'єкта підприємництва без нанесення збитків для активів і зростання дебіторської та кредиторської заборгованості у часи можливо, застосовуючи принцип прогнозованості фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Перспективи подальших розвідок у даному напряму:

1. Запропонувати шляхи вдосконалення алгоритму захисту власного капіталу – джерела активів фінансової безпеки суб'єкта підприємництва з чотирьох кроків та дій до десяти.

2. Визначити нові алгоритми захисту фінансової безпеки суб'єкта підприємства щодо активів (торгівля, будівництво).

3. Удосконалити фінансове визначення принципів алгоритму захисту фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Література: 1. Безух О. Захист від недобросовісної конкуренції в системі забезпечення безпеки підприємства / О. Безух // Підприємство, господарство і право. – 2004. – № 7. – С. 40–43. 2. Фінансова безпека підприємства : навч. посібник / Т. Б. Кузенко, Л. С. Мартюшева, О. В. Грачов та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 298 с. 3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с. 4. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3(45). – С. 104–108. 5. Пластун О. Л. Система фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / О. Л. Пластун // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2007. – № 1. – С. 100–107. 6. Погосова М. Ю. Методичний підхід до визначення резерву запасу міцності щодо збереження поточного рівня фінансової безпеки підприємства / М. Ю. Погосова // Вісник економіки транспорту і промисловості УДАЗТ. – 2010. – Вип. 29. – С. 351–355. 7. Податкові спори: виникнення, природа, засоби врегулювання : навч. посібн. / С. В. Буряк, Н. І. Рубан, О. М. Пасенюк та ін. ; за заг. ред. С. В. Буряка. – К. : Юрінком Інтер, 2009. – 800 с. 8. Господарчий кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV зі змінами, внесеними згідно із Законом № 549-V (549-16) від 09.01. 2007 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144. 9. Кодекс законів про працю України. Закони № 322-VIII (322а-08) від 10.12.1971 р. та № 3231-VI (3231-17) від 19.04.2011 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. – № 8–9. – Ст. 88. 10. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року зі змінами, внесеними згідно із Законом № 3675-VI (3675-17) від 08.07.2011 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13–14, 15–16, 17. – Ст. 112.

References: 1. Bezukh O. Zakhyst vid nedobrosovisnoi konkurentsii v systemi zabezpechennia bezpeky pidpryiemstva / O. Bezukh // Pidpryiemstvo, hospodarstvo i pravo. – 2004. – No. 7. – Pp. 40–43. 2. Finansova bezpeka pidpryemstva : navch. posibnyk / T. B. Kuzenko, L. S. Martiusheva, O. V. Hrachov ta in. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2010. – 298 p. 3. Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo : monohrafiia / V. M. Heiets, M. O. Kyzym, T. S. Klebanova, O. I. Cherniak ; za red. V. M. Heitsia. – Kh. : INZHEK, 2006. – 240 p. 4. Makarenko I. O. Alhorytm antykryzovoho upravlinnia pidpryemstvom / I. O. Makarenko // Aktualnie problemy ekonomiky. – 2005. – No. 3(45). – Pp. 104–108. 5. Plastun O. L. Systema finansovoi bezpeky subiektiv pidpryemnytstva / O. L. Plastun // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. – 2007. – No. 1. – Pp. 100–107. 6. Pohosova M. Yu. Metodychnyi pidkhid do vyznachennia reservu zapasu mitsnosti shchodo zberezhennia potochnoho rivnia finansovoi bezpeky pidpryiemstva / M. Yu. Pohosova // Visnyk ekonomiky, transportu i promyslovosti UDAZT. – 2010. – Vip. 29. – Pp. 351–355. 7. Podatkovi spory: vynyknennia, pryroda, zasoby vrehuliuvannia : navch. posibn. / S. V. Buriak, N. I. Ruban, O. M. Paseniuk ta in. ; za zah. red. S. V. Buriaka. – K. : Yurinkom Inter, 2009. – 800 p. 8. Hospodarchyi kodeks Ukrainy vid 16 sichnia 2003 roky No. 436-4 zi zminamy, vnesenymy zhidno iz Zakonom No. 549-V (549-16) vid 09.01.2007 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2003. – No 18, 19–20, 21–22. – P. 144. 9. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy. Zakony No. 322-VIII (322a-08) vid 10.12.1971 g. ta No. 3231-VI (3231-17) vid 19.04.2011 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2011. – No. 8–9. – P. 88. 10. Podatkovyi Kodeks Ukrainy No. 2755-VI vid 02 hrudnia 2010 roku zi zminamy, vnesenymy zhidno iz Zakonom No. 3675-VI (3675-17) vid 08.07.2011 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2011. – No. 13–14, 15–16, 17. – P. 112.

Інформація про авторів

Пантелєєв Віталій Павлович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків, пл. Свободи, 4).

Лепілін Михайло Геннадійович – здобувач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків, пл. Свободи, 4, e-mail: lepilina@ukr.net).

Информация об авторах

Пантелеев Виталий Павлович – канд. екон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина (г. Харьков, пл. Свободы, 4).

Лепилин Михаил Геннадьевич – соискатель кафедры финансов и кредита Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина (г. Харьков, пл. Свободы, 4, e-mail: lepilina@ukr.net).

Information about the authors

Pantelyeyev Vitalyi Pavlovych – Ph.D in economics, Associate Professor of Finance and Credit Department at V. N. Karazin Kharkiv National University (Svoboda Square, 4, Kharkiv).

Lepilin Mykhaylo Hennadiiovych – competitor of Finance and Credit Department at V. N. Karazin Kharkiv National University (Svoboda Square, 4, Kharkiv, e-mail: lepilina@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
20.10.2011 р.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: WHAT DOES IT MEAN?

UDC 659.4.011

Strupynska N. V.

Existing definitions of corporate social responsibility (CSR) proposed by the early scientists are analyzed and the diversity of approaches to the understanding of CSR is illustrated. All considered definitions are proposed to be divided into three groups. Social responsibility towards different interest groups is described. Steps that could be taken for making social responsibility work are studied.

Key words: social responsibility, business, organization, business ethics.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ?

УДК 659.4.011

Струпинська Н. В.

Проаналізовано існуючі визначення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що запропоновані вченими, та продемонстровано різноманіття підходів до розуміння КСВ. Наведено поділ розглянутих понять на три групи. Описано види соціальної відповідальності відносно різних зацікавлених груп осіб. Вивчено кроки, які можуть бути зроблені для здійснення соціально відповідальної діяльності.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, організація, етика бізнесу.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?

УДК 659.4.011

Струпинская Н. В.

Проанализированы существующие определения корпоративной социальной ответственности (КСО), предложенные учеными, и продемонстрировано разнообразие подходов к пониманию КСО. Предложено разделение рассматриваемых понятий на три группы. Описаны виды социальной ответственности по отношению к разным заинтересованным группам лиц. Изучены шаги, которые могут быть предприняты для осуществления социально ответственной деятельности.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, организация, этика бизнеса.

© Strupynska N. V., 2011

10

In Ukraine, as in many European countries, there is a growing movement in favor of corporate social responsibility (CSR). Large Ukrainian companies consider corporate reputation, competitive advantage and industry trends to be the major driving forces of CSR. Moreover, sustainable development, like building a successful business, requires taking the long-term view. It also requires the integration of social, environmental and economic considerations to make balanced judgements for that long-term. Furthermore, business must take full account of the societal expectations. Business is not divorced from the society. Business and society are interdependent, so the role of business in building a better future is recognized and encouraged, that is why right understanding and claiming values of CSR is of the highest priority.

The problem of CSR and business ethics in general is of topical character among foreign scientists. The diversity of approaches to the understanding of CSR is reflected in the works of Howard Bowen, Kitty Davis, Milton Friedman, Edward Freeman, John Elkington, Archie Carroll, Jeremy Moon, Peter Drucker, Philip Kotler, Y. Blagov, S. Litovchenko, A. Goroshilov, M. Kormakov and many others. At the same time in Ukraine only in recent years attention was paid to this issue and first steps were made toward forming our own vision of CSR taking into account Ukrainian peculiarities of the economic, political, cultural and social development. Among domestic researchers we can mention F. Evdokimov, Y. Saenko, P. Yanickiy, G. Popovych, I. Akimova, O. Osinkina, O. Filip-chenko, and others. However, most of the works of Ukrainian scientists represent either empirical research on the understanding of the CSR concept or studying separate parts of CSR. Long-lasting research of foreign scientists are completely ignored or used partially.

The purpose of this article is to elucidate the CSR definitions proposed by the early scientists in this direction.

The tasks of the article are the following: to analyze and generalize existing definitions of corporate social responsibility; to describe social responsibility towards different interest; to study steps that could be taken for making social responsibility work.

As uncertainty and competition intensify in the business circles and as more and more corporate scandals come into light, business ethics becomes a more challenging and vital issue for the corporate world. Facing the responsibility to be honest and transparent towards shareholders and stakeholders, business people carry the burden to behave ethically right in everyday business situations, and as Cohen (1993) suggested "…ethical problems in the professions attract growing public scrutiny, it is increasingly important to understand the factors leading to unethical and criminal practices in the workplace" [1].

Business ethics mostly concerned with ethical principles and problems regarding the global business environment are getting more and more attention every passing day. Pressures directed to the industry by stakeholders, general public and governmental regulations to improve business ethics applications and perceptions are intensifying. Thus, businesses are aware of the fact that they can only gain short term profits by unethical behaviors and it tends to focusing on workplace ethics increasingly. In this fashion, good business ethics is incrementally expanding in the market. But the sustainability of this focus and expansion is to be ensured for the future.

One of the most frequently asked questions and probably for all those individuals and organizations dealing with Corporate Social Responsibility (CSR) issues is the obviousness to understand what "Corporate Social Responsibility" means. Is it a stalking horse for an anti-corporate agenda? Something which, like original sin, you can never escape? Or what?

Different organizations have framed different definitions – although there is considerable common ground between them. Companies need to answer two aspects of their operations. 1. The quality of their management – both in terms of people and processes. 2. The nature and quantity of their impact on society in the various areas.

The World Business Council for Sustainable Development in its publication "Making Good Business Sense" by Lord Holme and Richard Watts, used the following definition: "Corporate Social Responsibility is the continuing commitment by business to behave ethically and contribute to economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as of the local community and society at large" [2].

The same report gave some evidence of the different perceptions of what this should mean from a number of different societies across the world. Definitions are rather different. For instance, "CSR is about capacity building for sustainable livelihoods. It respects cultural differences and finds the business opportunities in building the skills of employees, the community and the government" – such definition was given by the representatives from Ghana. Meanwhile the Philippines define CSR as "… about business giving back to society" [2].

Traditionally in the United States, CSR has been defined much more in terms of a philanthropic model [2]. Companies make profits, unhindered except by fulfilling their duty to pay taxes. Then they donate a certain share of the profits to charitable causes. It is seen as tainting the act for the company to receive any benefit from the giving.

The European model is much more focused on operating the core business in a socially responsible way, complemented by investment in communities for solid business case reasons [2]. Personally, I believe this model is more sustainable because social responsibility becomes an integral part of the wealth creation process – which if managed properly should enhance the competitiveness of business and maximize the value of wealth creation to society.

When times get hard, there is the incentive to practice CSR more and better – if it is a philanthropic exercise which is peripheral to the main business, it will always be the first thing to go when push comes to shove.

In different countries, there will be different priorities, and values that will shape how business acts. And even the observations above are changing over time.

So, within many definitions of CSR Davis and Bowen's descriptions are among the earliest: "It refers to the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society" [3, p. 6] and "Businessmen's decisions and actions taken for reasons at least partially beyond the firm's direct economic or technical interest" [4, p. 70]. A later definition by Davis and Bloomstrom (1966) is "…social responsibility, therefore, refers to a person's obligation to consider the effects of his decisions and actions on the whole social system. Businessmen apply social responsibility when they consider the needs and interests of others who may be affected by business actions. In so doing, they look beyond their firm's narrow economic and technical interests" [5, p. 12]. On the other hand, Davis (1973) states that social responsibility is "...the firm's consideration of, and response to, issues beyond the narrow economic, technical, and legal requirements of the firm... to accomplish social benefits along with the traditional economic gains which the firm seeks" [6]. He also suggested that businessman should carry social responsibilities that are proportionate with their power, which is called Davis's "Iron Law of Responsibility". He named two different faces of CSR as managers' duty: to attain economic development for public

welfare and to sustain and advance common human values [4]. Additionally, social responsibility is closely related to corporate goals, corporate strategies and organizational structure but the most influential ones are size and profitability, according to Kraft and Hage [7].

Generalizing these definitions, we may relatively divide them into three groups and regard CSR as:

– an obligation, beyond that required by the law and economics, for a firm to pursue long term goals that are good for society;

– the continuing commitment by business to behave ethically and contribute to economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as that of the local community and society at large;

– how a company manages its business process to produce an overall positive impact on society [8].

Is CSR the same as business ethics? There is clearly an overlap between CSR and business ethics. Both concepts concern values, objectives and decisions based on something more important than the pursuit of profits. Socially responsible firms must act ethically. The difference is that ethics concern individual actions which can be assessed as right or wrong by reference to moral principles. CSR is about the organization's obligations to all stakeholders – and not just shareholders [8].

We can consider social responsibility towards different interest groups: towards owners, investors, employees, suppliers, customers, competitors, government and society. Types of social responsibility and main points are the following:

– responsibility towards owners: run the business efficiently, proper utilization of capital and other resources, growth and appreciation of capital, regular and fair return on capital invested;

– responsibility towards investors: ensuring safety of their investment, regular payment of interest, timely repayment of principal amount;

– responsibility towards employees: timely and regular payment of wages and salaries, proper working conditions and welfare amenities, opportunity for better career prospects, job security as well as social security, better living conditions, training and development;

– responsibility towards suppliers: giving regular orders for purchase of goods, dealing on fair terms and conditions, availing reasonable credit period, timely payment of dues;

– responsibility towards customers: products and services must be able to take care of the needs of the customers, they must be qualitative, there must be regularity in supply of goods and services, price of the goods and services should be reasonable and affordable etc;

– responsibility towards competitors: not to offer exceptionally high sales commission to distributers, agents, not to offer to customers heavy discounts or free products in every sale, not to defame competitors through false or ambiguous advertisements;

– responsibility towards government: setting up units as per guidelines of government, payment of fees, duties and taxes regularly and honestly, not to indulge in monopolistic and restrictive trade practices, conforming to pollution control norms, not to indulge in corruption through bribing and other unlawful activities;

– responsibility towards society: to help the weaker and backward sections of the society, to preserve and promote social and cultural values, to generate employment, to protect the environment, to conserve natural resources and wildlife, to promote sports and culture, to provide assistance in the field of developmental research on education, medical science, technology.

So, the author's view is that CSR is about how companies manage the business processes to produce an overall positive impact on society and other interest groups. Nowadays lots of mechanisms exist for producing positive impact on society. But as we know we should always start from the outset. Here are a few steps that could be taken for making social responsibility work [9].

Set goals. What do you want to achieve? What do you want your company to achieve? Do you want to enter a new market? Introduce a new product? Enhance your business's image?

Decide what cause you want to align yourself with. This may be your toughest decision, considering all the option out there: children, the environment, senior citizens, homeless people, and people with disabilities – the list goes on. You might want to consider a cause that fits in with your products or services. For example, a manufacturer of women's clothing could get involved in funding breast cancer research. Another way to narrow the field is by considering not only causes you feel strongly about, but also those that your customers consider significant.

Choose a nonprofit or other organization to partner with. Get to know the group, and make sure it is sound, upstanding, geographically convenient and willing to cooperate with you in developing a partnership.

Design a program, and propose it to the nonprofit group. Besides laying out what you plan to accomplish, also include indicators that will measure the program's success in tangible terms.

Negotiate an agreement with the organization. Know what they want before you sit down, and try to address their concerns upfront.

Involve employees. Unless you get employees involved from the beginning, they won't be able to communicate the real caring involved in the campaign to customers.

Involve customers. Do not just do something good and tell your customers about it later. Get customers involved, too. A sporting goods store could have customers bring in used equipment for a children's shelter, then give them a 15 percent discount on new purchases. Make it easy for customers to do good; then reward them for doing it [9].

Profit, alone, should not be the driving factor for the operations of businesses. Instead, they should also consider the impact of its activities to future generations. Businesses must show their commitment to their social responsibility by empowering the people in the community where they operate. This can be done through sustainability and livelihood programs, profit-sharing, as well as partnership with the government for the empowerment of these people.

Social responsibility can no longer be ignored by businesses if they want to be in operation over the long run.

References: 1. Cohen D. V. Creating and Maintaining Ethical Work Climates: Anomie in the Workplace and Implications for managing Change / D. V. Cohen // Bus. Ethics Quart. – 1993. – No. 3(4). – Pp. 343–358. 2. Holme R. Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense / R. Holme. Ph. Watts January 2000. – Access mode : http://www.wbcsd.org /DocRoot/IunSPdIKvmYH5HjbN4XC-/csr2000.pdf. 3. Bowen H. R. Social responsibilities of the businessman / H. R. Bowen. – NewYork : Harper Row, 1953. 4. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis. – Calif. Manage. Rev., 2, 1960. – Pp. 70–76. 5. Davis K. Business and its environment / K. Davis. R. L. Blomstrom. – New York : McGraw- Hill, 1966. 6. Davis K. The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities / K. Davis. – Acad. Manage. J. 16, 1973. – Pp. 312–322. 7. Kraft K. L. Strategy, Social Responsibility and Implementation / K. L. Kraft, J. Hage. – Journal Bus. Ethics 8, 1989. – Pp. 11–19. 8. Corporate Social Responsibility. Introduction [Electronic resource]. – Access mode : http://tutor2u.net/business/strategy/corporate-

social-responsibility-intro-duction.html 9. Social Responsibility [Electronic resource]. – Access mode : http://www.entrepreneur.com /encyclopedia/term/82646.html.

Information about the author

Strupynska Nataliia Vasylivna – postgraduate of Department of economics, organization and planning of the enterprise's activities at Kharkiv National University of Economics, (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Інформація про автора

Струпинська Наталія Василівна – аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Информация об авторе

Струпинская Наталья Васильевна – аспирант кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
02.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

УДК 808.51

Дейнеко Є. В.

Розглянуто проблему ефективності публічного виступу, досліджено фактори, що впливають на ефективність публічної промови, виокремлено основні особливості цих факторів, сформульовано критерії ефективного публічного виступу, а саме: цілісність образу доповідача, розширення і поглиблення інформованості аудиторії, адекватність сприйняття повідомлення слухачами, особистісне включення виступаючого та аудиторії у проблему й розвиток мотивації до подальших дій аудиторії.

Ключові слова: публічний виступ, ораторське мистецтво, ділове спілкування, ефективність.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

УДК 808.51

Дейнеко Е. В.

Рассмотрена проблема эффективности публичного выступления, исследованы факторы, которые влияют на эффективность публичной речи, выделены основные особенности этих факторов, сформулированы критерии эффективного публичного выступления, а именно: целостность образа докладчика, расширение и углубление информированности аудитории, адекватность восприятия сообщения слушателями, личностное включение выступающего и аудитории в проблему и развитие мотивации к дальнейшим действиям аудитории.

Ключевые слова: публичное выступление, ораторское искусство, деловое общение, эффективность.

THEORETICAL ASPECTS OF THE EFFICIENCY OF PUBLIC SPEECHES

UDC 808.51

Deineko Ye. V.

The problem of efficiency of public speaking, factors that influence the effectiveness of public speeches are considered, main features of these factors are highlighted and criteria of effective public speaking have been formulated. They are the following: integrity of an

© Дейнеко Є. В., 2011

image of the lecturer, expansion and deepening of knowledge of audience, adequacy of perception of the message by listeners, personal inclusion of both audiences in a problem and motivation development to the further actions of audience.

Key words: public speaking, oratory, business communication, efficiency.

Кожна людина у своєму житті неодноразово стикається з необхідністю публічно висловлювати свою думку. Особливо це стосується тих, хто у своїй сфері діяльності займає керівні посади будь-якого рівня, а також інших суспільно-активних особистостей, які висловлюють свої думки публічно. Зазвичай ставлення до таких людей з боку підлеглих та оточення формується з образу, що створений під час їх публічних виступів. Отже, володіння мистецтвом людського спілкування як особливо складною і вкрай відповідальною сферою буття є життєво необхідною потребою кожного, хто бажає досягти успіху. Таким чином, дуже гостро постає актуальність дослідження питання ефективності володіння мистецтвом публічного виступу, оцінки факторів успішності та дієвості виступу, ступеня впливу на свідомість слухачів, рівня виконання завдань, які були поставлені виступаючим.

Метою цієї статті є теоретичне дослідження ефективності публічного виступу, чинників, що на неї впливають, та узагальнення критеріїв.

Відповідно до мети дослідження вирішено такі завдання:

окреслено проблему ефективності публічного виступу;

розглянуто елементи, що безпосередньо вливають на якість публічного виступу;

сформульовано критерії ефективності публічного виступу.

Будь-який публічний виступ повинен бути спрямований на вирішення конкретної мети, без якої виступ не може бути ефективним. Кінцева мета будь-якого виступу полягає у впливі на аудиторію у заздалегідь заданому оратором напрямі, якщо вона досягнута, то виступ можна вважати ефективним.

Водночас необхідно враховувати той факт, що публічний виступ не є одностороннім процесом, іншу його сторону становить аудиторія. Зрозуміло, що цілі оратора, його намір, задум, які виражені в промові, відіграють ключову роль у публічному виступі. Однак не можна забувати, що аудиторія також має свій намір, зацікавленість в участі у даному риторичному акті. Якщо слухач витрачає свій час і розумові зусилля на той чи інший виступ, значить він зацікавлений у цьому і має певну мету – отримати інформацію, сформувати думку – отримати задоволення тощо. Тому більш коректно визначити ефективність публічного виступу як ступінь реалізації своїх намірів зацікавленими сторонами цього процесу.

Оцінити ефективність мовлення з позиції оратора означає визначити, наскільки фінальний емоційний стан аудиторії та її ставлення до предмета мовлення співпали із задумом виступаючого. При цьому необхідно чітко уявляти задум оратора – його тезу та імператив. Відповідно ступенем прийняття аудиторією тези виступу буде оцінюватися ефективність аргументації мови. Якщо метою оратора, крім переконання в якомусь положенні, було спонукання до дії або формування деяких намірів, то ефективність мовлення повинна визначатися ступенем зміни психоемоційного стану аудиторії у ставленні до предмета промови.

Аналіз ефективності виступу з точки зору аудиторії полягає в оцінці того, наскільки промова даного оратора, ідеї, які їм запропоновані, виявилися доречними, наскільки виступ відповідав очікуванням і потребам даної аудиторії, іншими словами, наскільки доповідачем були враховані всі чинники, що можуть вплинути на контакт з аудиторією.

Отже, ефективність публічного виступу, насамперед, залежить від рівня підготовки особи, що виступає, тобто від вміння доцільно використовувати елементи, які визначають дієвість виступу:

вербальну і невербальну поведінку;

зміст і форму виступу;

врахування чинників, що впливають на контакт з аудиторією та зворотний зв'язок з нею.

Досконале володіння технологіями виступу – це один з найважливіших елементів ефективності промови. Дослідження свідчать, що перших 11 секунд виступу достатньо, щоб слухачі оцінили, чи промовець приємний, компетентний і чи заслуговує на довіру. Враження аудиторії складають: на 7 % – слова, на 38 % – тон голосу та інтонація, 55 % – мова тіла (постава, міміка, погляд, жести) і зовнішній вигляд виступаючого. Отже, поведінка під час публічного виступу є важливим чинником впливу на аудиторію [1].

У таблиці наведено деякі вербальні та невербальні ознаки поведінки, що впливають на характер сприймання аудиторією особи виступаючого.

Таблиця

Ознаки поведінки, що впливають на характер сприймання виступу [1]

Поведінка, яка сприймається як ознака слабкості	Поведінка, яка сприймається як ознака авторитетності
1	2
Вербальна	
• зайве виправдовування; • пошук підтвердження; • вживання зменшувальних форм слів; • безособова форма дієслів (наприклад, зроблено, виконано)	• прийняття відповідальності за власні погляди, представлення їх як власної точки зору (наприклад, вирази "на мою думку, вважаю, що..."); • вживання тверджень, що починаються з "я"; • вживання дієслів у активній формі
Вокальна	
• тихий голос, шепіт; • зростаюча інтонація	• рішучий голос; • виразна артикуляція

Закінчення таблиці

1	2
Візуальна	
• погляд спрямований у сторону, уникання зорового контакту; • прикушування губ, затуляння рукою рота під час мовлення; • схилена постава; • схрещення рук і ніг; • вертіння, виконання багатьох непотрібних рухів	• безпосередній зоровий контакт із співрозмовником (аудиторією); • глибоке, вільне дихання; • міцне потискання долоні; • відкрита та пряма постава; • опанування власною жестикуляцією й мімікою

Доцільним також є попередня критична самооцінка промовцем свого зовнішнього вигляду з метою завчасного усунення свідомих і несвідомих бар'єрів між ним та слухачами. Варто витратити час і підібрати найбільш відповідний до заходу костюм, щоб до розумових здібностей і напрацьованих досягнень додати відповідний зовнішній вигляд. У такому разі з боку промовця буде передбачений той максимум, який сприяє досягненню поставленої мети [2].

Щодо змісту та форми виступу, окрім визначення мети, для досягнення успіху необхідно продумати його структуру: вступ (ознайомлення з проблемою, інформування слухачів про свої наміри), основний зміст (розкриття своїх поглядів на ту чи іншу проблему) і закінчення (підсумок головних концепцій та цілей). Ефективний виступ повинен бути таким:

помітним серед інших виступів (простим і зрозумілим, не вимагати додаткових тлумачень);

привертати увагу (ґрунтуватися на знаннях аудиторії, які постійно розвиваються і поглиблюються, бути різнорідним за змістом і мотивуванням, підпорядкованим головній меті, без зайвих відступів);

спонукати до конкретної дії (виражати повагу до адресата і викликати його симпатію, містити елементи, які припускають перевірку істинності інформації, бути неагресивним) [1].

Останнім елементом, що визначає ефективність публічного виступу, є врахування чинників, які впливають на контакт з аудиторією. Основні з них наведено на рис. 1.

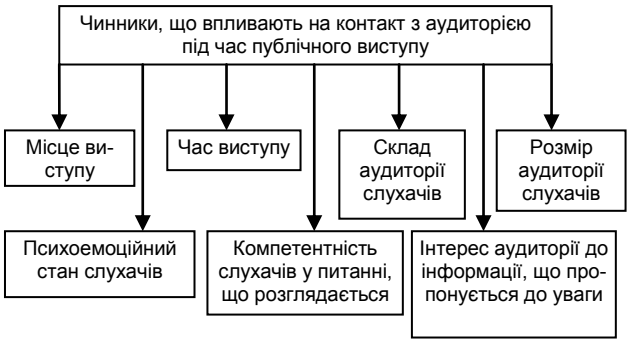

Рис. 1. **Чинники, що впливають на контакт з аудиторією під час публічного виступу**

Таким чином, можна сформулювати основні критерії, які в сукупності з урахуванням зазначених елементів на етапі підготовки та безпосередньо при публічному виступі впливають на його ефективність.

Почуття аудиторії – це якість, яку неодмінно має розвивати в собі кожен виступаючий. Для цього потрібно збирати відомості про аудиторію майбутнього виступу, враховувати такі ознаки аудиторії, як її однорідність або неоднорідність, спеціальність, освітній рівень, приблизне коло інтересів, її ознайомлення з проблематикою виступу, демографічні особливості. Усе це буде додатковою гарантією від помилок, зокрема, від помилки у вигляді розрахунку на якогось так званого "пересічного слухача". Інакше кажучи, виступаючий повинен проявити турботу про відповідність свого виступу потребам та інтересам слухачів, а також їх можливостям [3].

Усе це дозволило узагальнити критерії ефективності публічного виступу та обґрунтувати їх з позиції доцільності їх дотримання (рис. 2).

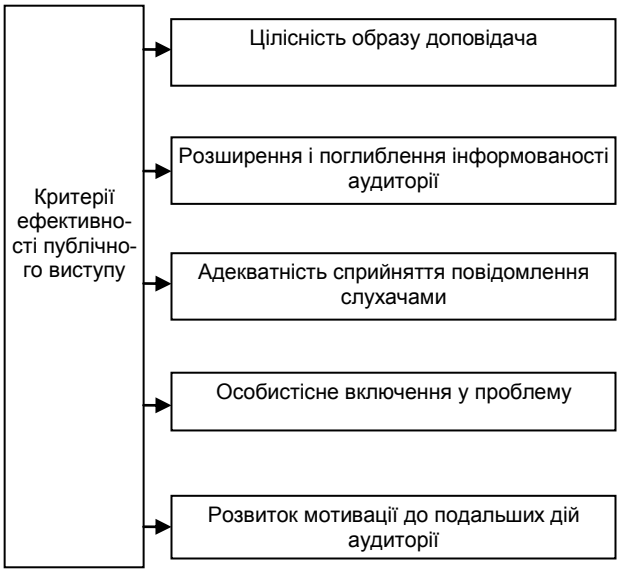

Рис. 2. **Критерії ефективності публічного виступу**

У результаті дослідження з'ясовано, що як фактори ефективності публічного виступу можуть бути розглянуті особливості особистості виступаючого, його вербальна і невербальна поведінки, форма і зміст його виступу, характер зворотного зв'язку з аудиторією. Таким чином, кожен, хто прагне зробити свій виступ ефективним, повинен при врахуванні цих факторів систематично працювати над собою.

Література: 1. Колісніченко Н. М. Медіанавчання суб'єктів політичної діяльності: світовий досвід та уроки для України / Н. М. Колісніченко // Наукові праці : науково-методичний журнал.– Миколаїв : Вид. ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – Т. 125. – Вип. 112. Державне управління. – С. 106–111. 2. Казанцева О. О. Керування враженням під час публічного виступу за рахунок зовнішнього вигляду доповідача [Електронний ресурс] / О. О. Казанцева // Вісник ХНПУ імені Г. С. Сковороди. Психологія. – Х. : ХНПУ, 2009. – Вип. 29. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal /Soc_Gum-/VKhnpu_psykhol/2009_29-/08.html. 3. Халин С. М. Методика публичного выступления : учебн. пособ. / С. М. Халин. – 2-е изд., перераб. – Тюмень : Тюменский гос. ун-т, 2006. – 70 с.

References: 1. Kolisnichenko N. M. Media-navchannia subiektiv politychnoi diialnosti: svitovyi dosvid ta uroky dlia Ukrainy / N. M. Kolisnichenko // Naukovi pratsi : naukovo-metodychnyi zhurnal. – Mykolaiv : Vyd. ChDU im. Petra Mohyly, 2010. – T. 125. – Ed. 112. Derzhavne upravlinnia. – Pp. 106–111. 2. Kazantseva O. O. Keruvannia vrazhenniam pid chas publichnoho vystupu za rakhunok zovnishnoho vyhliadu dopovidacha / O. O. Kazantseva // Visnyk KhNPU imeni H. S. Skovorody. Psykholohiia. – Kh. : KhNPU, 2009. – Ed. 29. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua /portal/Soc_Gum/VKhnpu_psykhol/2009_29/08.html. 3. Halin S. M.

Metodika publichnogo vystupleniya : uchebnoe posobie / S. M. Halin. – 2-d ed., pererab. – Tyumen : Tyumenskiy gos. un-t, 2006. – 70 p.

Інформація про автора

Дейнеко Євген Валерійович – аспірант кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: deynekoev@gmail.com).

Информация об авторе

Дейнеко Евгений Валерьевич – аспирант кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина 9а, e-mail: deynekoev@gmail.com).

Information about the author

Deineko Yevhen Valeriyovych – postgraduate student of the Department of monitoring and audit at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: deynekoev@gmail.com).

Рецензент
ст. викладач Сєдова Л. М.

Стаття надійшла до ред.
20.06.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ

УДК 339.727.2; 339.923

Кобилянська А. В.

Присвячено вивченню лібералізації фінансового рахунку країни. Наведено основні наслідки від лібералізації для основних ринкових гравців, запропоновано критичне осмислення чистого ефекту від лібералізації та подано практичні рекомендації щодо економічної політики в цій сфері. Особливу увагу приділено лібералізації потоків капіталу в контексті укладання угоди про ЗВТ Україна – ЄС.

Ключові слова: країни з ринками, що формуються, іноземні інвестиції, лібералізація потоків капіталу.

УДК 339.727.2; 339.923

Кобылянская А. В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ПОТОКОВ КАПИТАЛА

Посвящена изучению либерализации финансового счета страны. Приведены основные последствия либерализации для основных рыночных игроков, предложено критическое осмысление чистого эффекта либерализации и представлены практические рекомендации относительно экономической политики в этой сфере. Особенное внимание уделено либерализации потоков капитала в контексте подписания соглашения о ЗСТ Украина – ЕС.

Ключевые слова: страны с формирующимися рынками, иностранные инвестиции, либерализация потоков капитала.

UDC 339.727.2; 339.923

Kobylianska A. V.

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF CAPITAL FLOWS LIBERALIZATION

The article is devoted to the investigation of financial account liberalization. The main consequences of the liberalization for main economic agents are provided, a critical assessment of liberalization net effect is suggested and some practical recommendations

© Кобилянська А. В., 2011

on economic policy are developed. A particular attention is paid to capital flows liberalization in the context of Ukraine-EU FTA agreement signing.

Key words: emerging economies, international investments, capital flows liberalization.

В умовах все більшої інтеграції України у світове господарство загалом та міжнародні фінансові потоки зокрема наріжним каменем постає питання такого управління інтеграційними процесами, яке б послуговувало інтересам держави. З одного боку, в умовах обмеженості внутрішніх інвестицій зовнішній капітал є певним джерелом економічного розвитку країни. З іншого боку, як показала остання світова економічна криза, надмірна відкритість країн світу, в тому числі й України, за умови зворотного руху капіталу може негативно вплинути на фінансову стійкість країни. Таким чином, питання залучення іноземних інвестицій у теперішніх умовах шляхом підвищення привабливості інвестиційного клімату не втрачає своєї актуальності. Проте наразі питання управління потоками капіталу має розглядатися в більш широкому сенсі, а саме в контексті управління структурою потоків капіталу в країну або з країни.

Додаткової актуальності питанню управління потоками капіталу додає процес підписання угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. Окремим питанням угод відповідного типу виступає лібералізація потоків капіталу. Прийняття рішення щодо ступеня лібералізації рахунку фінансових операцій та операцій з капіталом може вплинути як безпосередньо на обсяги і структуру експорту та імпорту капіталу, так і на розвиток фінансового сектору країни.

Вивченню економічних ефектів від укладання угод щодо створення певних видів економічних об'єднань присвячено велику кількість робіт зарубіжних та українських науковців, зокрема Ст. Фішера, Дж. Ю. Стігліца, Р. Лукаса, Ф. Мішкіна, Балацького О. Ф., Павличенка В. О., Рогача В. І., Геєця В. М., Бураковського І. В. [1, с. 1073; 2, с. 93; 3, с. 85–86; 4, с. 113–125]. Окремі автори вивчають питання лібералізації потоків капіталу та наслідків для економік країн – реципієнтів капіталу, а саме: С. Дьянков, П. Генрі [5, с. 14–20; 6, с. 92–93] та ін.

Утім тепер існують суттєві прогалини щодо комплексного аналізу вказаних наслідків, зокрема для всіх економічних агентів країни – реципієнта капіталу. Також дотепер більшість спроб дослідити наслідки ввозу капіталу для країни – імпортера інвестицій – була сконцентрована на окремій стороні цього процесу – перевагах або недоліках процесу інвестування. Метою даної статті є критичний комплексний аналіз наслідків інвестування капіталу в країну та на цій основі здійснення спроби надання рекомендацій щодо необхідного ступеня лібералізації фінансового рахунку для України.

Приєднавшись до ГАТТ, а згодом до СОТ, Україна взяла на себе зобов'язання щодо вільного пересування іноземного капіталу та прибутків, отриманих від його використання, захисту іноземних інвестицій, тому вирішення завдання управління потоками капіталу не може базуватися на простій забороні або дозволі здійснення іноземного інвестування в тій чи іншій формі. У справу мають залучатися більш довершені інструменти. Вибір цих інструментів може бути здійснений ефективно тільки за умови того, що є цілком відомими та дослідженими наслідки від лібералізації іноземного інвестування.

У найбільш загальному випадку економічний ефект фінансової лібералізації набуває двох форм: економічного зростання та ефективного управління ризиками. Перший ефект забезпечується шляхом ефективного розподілу капіталу в країни, де він може бути використаний найбільш ефективно, а також стимулювання розвитку фінансового сектору, другий – шляхом диверсифікації інвестицій, іншими словами, розподілом ризиків між країнами.

Як уже було зазначено, лібералізація потоків капіталу сприяє економічному зростанню країни, що особливо важливо для України в умовах обмеженості внутрішнього фінансування деяких проектів. При розгляді питання доцільності фінансової інтеграції часто розрізняють такі форми руху капіталу, як прямі іноземні інвестиції (ПІІ), портфельні інвестиції, кредити між країнами, тому що ефект від здійснення інвестування різними формами може бути різним. Однак існують оцінки наслідків фінансової лібералізації в найбільш загальному вигляді.

Наприклад, відповідно до оцінок CEPS [7, с. 13] лібералізація торгівлі та потоків капіталу в Україні призведе до 10 % зростання ВВП у довгостроковій перспективі. Також відповідно до оцінок вартість капіталу скоротиться на 16,7 % у випадку низької еластичності капіталу та праці і на 17,1 % у випадку високої еластичності, а заробітна плата в Україні зросте на 8,9 та 9,7 % відповідно. Результати дослідження Djankov & Hoekman [5, с. 22–23] показали, що вільне пересування капіталу може також позитивно вплинути на зовнішню торгівлю і, таким чином, сприяти усуненню дефіциту платіжного балансу. Так, конкуренція вітчизняним виробникам з боку імпортерів товарів може створювати додаткову потребу в іноземному інвестуванні як джерелі розвитку власного виробництва та необхідної інфраструктури. Отже, лібералізація зовнішньої торгівлі потребує наступної чи паралельної лібералізації потоків капіталу.

Іншими істотними перевагами фінансової інтеграції європейських країн чи інших країн, що підписали угоди з ЄС про ЗВТ, окрім економічного зростання, є модернізація та погодження місцевого регулювання з міжнародною практикою функціонування фінансових ринків, включаючи бухгалтерський облік, податковий режим і нагляд. Ці інституційні зміни тільки підсилюють економічний розвиток. Крім того, відповідно до Stiglits "лібералізація потоків капіталу призводить до посилення дисципліни" [1, с. 1076], що означає впровадження ґрунтовної економічної політики на місцях.

Окрім загальних переваг від лібералізації фінансових потоків, існує і ряд витрат від вільного руху капіталу. Більш того, окрім найбільш загальних наслідків для економіки країни – імпортера інвестицій, можливо виокремити переваги та недоліки від більш вільного пересування капіталу для окремих ринкових гравців. Усі вони схематично можуть бути поділені залежно від економічного агента, на який здійснюється вплив унаслідок лібералізації потоків капіталу (таблиця).

Таблиця

Переваги та недоліки лібералізації потоків капіталу

Економічний агент	Недоліки лібералізації капіталу	Переваги лібералізації капіталу
1	2	3
Держава та економіка в цілому	Надмірна вразлвість до зовнішніх потрясінь у разі несприятливого руху капіталу	Зростання ліквідності капіталу, зниження вартості капіталу та стимулювання інвестицій

Продовження таблиця

1	2	3
	Ризик перевищення обсягів відтоку капіталу над обсягами залучення в разі слабкої економічної позиції країни – реципієнта капіталу. Втрата можливості провадження незалежної економічної політики за умови, коли міжнародні фінансові інститути надають рекомендації щодо економічної політики в обмін на фінансову допомогу. Збільшення відмінностей у рівнях доходів між бідними і розвиненими країнами. Ускладнення впровадження національної політики та поглиблення проблем, пов'язаних з управлінням курсом національної валюти. Зростання ризику настання проблеми "неправильного вибору" у разі характеристики країни – імпортера інвестицій – як слаборозвиненої фінансової системи. Зменшення кількості можливих інструментів грошово-кредитної політики [8, с. 27; 9, с. 31]	Збільшення довіри до країн у результаті економічного зростання. Сприяння здійсненню реформ фінансового сектору. Поглиблення фінансових ринків. Диверсифікація портфеля інвестицій, що призводе до зростання рівня прибутковості інвестицій. Кращий розвиток зовнішньої торгівлі. Відкриття більш широкого кола джерел для покриття дефіциту бюджету, наприклад, уряд і приватні компанії можуть здійснювати запозичення на єврорынках [10, с. 52–53; 11, с. 43]
Підприємства	Зменшення доходів фірм і банкрутство малих підприємств у зв'язку з посиленням конкуренції з боку іноземних компаній. Неадекватне розміщення кредитних ресурсів за умови неефективного регулювання місцевого фінансового ринку або існування торгових бар'єрів. Надмірна ризикованість банківських операцій через відсутність досвіду з управління кредитними ризиками і швидке зростання кредитування[1]	Посилення конкуренції. Спрямування фінансових коштів до найбільш ефективних компаній за рахунок поліпшення стандартів звітності і вимог до розкриття інформації, успадкованих від міжнародних фірм. Розповсюдження ноу-хау, пов'язаних з ПІІ[2] [12, с. 135; 6, с. 93; 4, с. 120]

Закінчення таблиця

1	2	3
Домогосподарства та соціум в цілому	Збільшення розриву в оплаті праці кваліфікованих та некваліфікованих працівників у промислово розвинених країнах. Короткострокові збої в роботі підприємства, наприклад, втрата робочих місць і зниження доходів домогосподарств, що непропорційно впливає на найбідніші верстви населення [13, с. 215–216; 2, с. 93]	Збільшення кредитування населення за рахунок збільшення пропозиції капіталу. Зниження рівня бідності та використання дитячої праці завдяки полегшенню доступу до кредитування. Збільшення можливостей для інтертемпорального перерозподілу споживання за рахунок полегшення доступу до кредитного ресурсу і, як наслідок, зростання обсягів споживання [3, с. 135; 14, с. 13; 15, с. 29]

Примітки: [1]Завдяки тому, що банки відіграють критичну роль у зборі інформації щодо представників реального сектору, рішення банків щодо скорочення обсягів кредитування призводе до відповідного скорочення обсягів інформації стосовно ринку, а тому до збільшення ризиків. Як наслідок, компанії тяжіють до скорочення витрат та звуження ділової активності. У цій ситуації як превентивні заходи можуть виступати нагляд за банківською системою з метою перерозподілу надлишкових ризиків.

[2]Утім у цій ситуації реалізація переваг від лібералізації потоків капіталу залежить від рівня людського капіталу всередині країни. У деяких випадках досягнення науки не можуть бути впроваджені в реальність через низький рівень кваліфікації працівників.

Варто додати, що міжнародні потоки капіталу є вельми чутливими до макроекономічної політики, стійкості вітчизняної банківської системи і непередбачених політичних та економічних подій. Таким чином, ринкові сили повинні здійснювати дисциплінуючий вплив на макроекономічну політику країни.

Загалом позитивний вплив лібералізації потоків капіталу на економічний стан більшості ринкових агентів має бути підкріплений відповідними інституційними змінами в Україні. Так, реалізація подальшого відкриття фінансового рахунку України може здійснюватися в таких напрямах, як:

перехід до проактивної стратегії лібералізації потоків капіталу – розвиток регіональних агенцій сприяння іноземним інвестиціям, що будуть надавати іноземним інвесторам необхідну інформацію щодо реєстраційних процедур та правил, а також інвестиційних можливостей;

забезпечення кращого захисту прав акціонерів, у тому числі надання інформації щодо змін у фінансовому стані компанії на регулярній основі, формування національного переліку акціонерів;

покращення законодавства, що регулює процеси злиття та поглинання;

покращення практик незалежного аудиту;

скорочення списку документів для реєстрації, практичне запровадження принципу мовчазної згоди;

уникнення надлишкових перевірок органами влади;

розробка нового закону щодо ліквідації підприємств з метою скорочення часу для ліквідації;

скорочення списку видів економічної діяльності, що підлягають обов'язковому ліцензуванню, до переліку тих видів, які можуть завдати шкоди здоров'ю та життю людини, навколишньому середовищу та національній безпеці;

установлення переліку послуг, що мають надаватися органами влади безкоштовно;

відновлення процесу приватизації шляхом розвитку Державної програми приватизації на наступні роки;

мінімізація державної підтримки деяких галузей;

упровадження прозорих відкритих державних аукціонів щодо програм державних закупівель;

покращення забезпечення прав власників, зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, полегшення реєстрації прав на землю;

розвиток ринку похідних фінансових інструментів як засобу хеджування та захисту портфельних інвестицій.

Наведені вище напрями лібералізації потоків капіталу допоможуть звільнити рух іноземних інвестицій різних форм, утім більшість із запропонованих інструментів полегшать доступ до українських ринків саме прямих іноземних інвесторів. Проте загальне поліпшення інвестиційного клімату всередині країни внаслідок реалізації запропонованих заходів матиме позитивний вплив і на інші статті фінансового рахунку платіжного балансу України.

Таким чином, фінансова інтеграція має ряд переваг для конкретної країни, що відображається у зростанні ВВП, вирівнюванні споживання, розвитку фінансових ринків, поліпшенні внутрішньої політики та ділової практики, підвищенні рівня конкуренції. Хоча існують також деякі недоліки та проблеми, пов'язані з процесом лібералізації потоків капіталу, серед яких: висока вразливість економіки до зовнішніх шоків у разі зворотного руху короткострокового капіталу, високий ступінь залежності результатів фінансової інтеграції від особливостей країни (продуктивності праці, можливості ефективного розподілення фінансових ресурсів, режиму валютного курсу і факту лібералізації інших відносин, наприклад торгівлі).

Однак насправді велика частина проблем, пов'язаних з фінансовою лібералізацією, пояснюється існуванням недосконалостей ринку і, таким чином, їх можна уникнути. Інша частина негативних наслідків пов'язана з більш високим рівнем конкуренції всередині країни і, таким чином, не може розглядатися як контраргумент лібералізації рахунків руху капіталу. Незважаючи на існування всіх цих труднощів, більшість з них може бути легко подолана шляхом розвитку ефективної фінансової системи.

Слід зазначити, що більша частина як позитивних, так і негативних наслідків фінансової лібералізації ринку має середньостроковий або довгостроковий характер. Це випливає із самої природи ПІІ як основного компонента лібералізації рахунку капіталу, що обговорюється в угодах про ЗВТ. Зокрема, необхідний певний час для розповсюдження ноу-хау, корегування відсоткових ставок і трудових виплат. Більш-менш негайною є та реакція ринку, яка відображається у виході з нього неконкурентоспроможних місцевих гравців, які не володіють обсягами фінансових ресурсів, достатніми для проведення агресивної стратегії зростання. Хоча в цілому лібералізація потоків капіталу приводить до підвищення ефективності функціонування ринку. Таким чином, подальша лібералізація фінансових ринків має бути однією з пріоритетних стратегій для України.

Подальші дослідження в цій сфері мають бути спрямовані на чітке визначення механізму лібералізації потоків капіталу з визначенням необхідних інструментів для окремих форм інвестицій.

Література (References): 1. Stiglitz J. E. Capital market liberalization, economic growth and instability / J. E. Stiglitz // World Development, Elsevier. – 2000. – No. 28(6) – Pp. 1075–1086. 2. Lucas R. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries / R. Lucas // American Economic Review 80. – 1990. – Pp. 92–96. 3. Mishkin Fr. S. Is Financial Globalization Beneficial? / Fr. S. Mishkin // NBER Working Paper. 2005. – No. W11891. – P. 136. 4. IER. The Economic Impact of the Establishment of the FTA between Ukraine and the EU. Report prepared at the request of the Ministry of Economy of Ukraine by Institute for Economic Research and Policy Consulting (Registration No. 0106U011576). – 2006. – P. 235. 5. Djankov S. Catching Up With Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative / S. Djankov, B. Hoekman // CEPR Discussion Papers 1300, C.E.P.R. Discussion Papers, 1995. – No. 23. – Pp. 13–56. 6. Henry P. Bl. Capital Account Liberalization, the Cost of Capital and Economic Growth / P. Bl. Henry // American Economic Review. – 2003. – Vol. 93. No. 2 – Pp. 91–96. 7. Emerson M. The Prospects of Deep FTA between EU and Ukraine / M. Emerson // CEPS Paperback Series. – 2006. – No. 1 – Pp. 1–248. 8. Aizenman J. On the Hidden Links between Financial and Trade Opening / J. Aizenman. – University of Santa Cruz, mimeo, 2003. – P. 28. 9. Bagwatti, J. The Capital Myth: the Difference between Trade in Widgets and Dollars / Bagwatti J. // Ministry of Foreign Affairs of India. Working paper. – 1998. – No. 235 – Pp. 25–47. 10. de la Torre A. Small Fish, Big Pond. What is the future for developing country capital markets in a globalized economy? / A. de la Torre, S. Schmukler // A compilation of articles from Finance & Development. IMF – 2007. – Pp. 51–54. 11. R. H. Dehejia "Child Labor: The Role of Income Variability and Access to Credit in a Cross Section of Countries / R. H. Dehejia, R. Gatti // World Bank Policy Research Paper 2767. – 2002. – P. 47. 12. Fischer St. Capital-Account Liberalization and the Role of the IMF / Fischer St. // Princeton Essays in International Finance – 1998. – No. 207. – Pp. 43–203. 13. Lipschitz L. Capital Flows to Transition Economies: Master or Servant? / L. Lipschitz, T. Lane, A. Mourmouras // Czech Journal of Economics and Finance, Charles University Prague, Faculty of Social Sciences. – 2006. – Vol. 56(5–6). – Pp. 202–222. 14. Prasad, E. The Paradox of Capital. Is foreign capital associated with economic growth and, if not, why does it flow "uphill? / E. Prasad, R. Rajan, A. Subramanian // A compilation of articles from Finance & Development, IMF. – 2007. – Pp. 10–14. 15. Reddy Y. V. Converting a Tiger. Lessons from India's gradualist approach to capital account convertibility / Y. V. Reddy // A compilation of articles from Finance & Development. IMF – 2007. – Pp. 28–32.

Інформація про автора

Кобилянська Алла Валеріївна – аспірант кафедри економічної теорії Національного університету "Києво-Могилянська Академія" (м. Київ, вул. Сковороди, 2, e-mail: akobylyanskaya@eerc.kiev.ua).

Информация об авторе

Кобылянская Алла Валериевна – аспирант кафедры экономической теории Национального университета "Киево-Могилянская академия" (г. Киев, ул. Сковороды, 2, e-mail: akobylyanskaya@eerc.kiev.ua).

Information about the author

Kobylianska Alla Valeriivna – postgraduate student at the Economic Theorie Department of National University "Kyiv-Mohyla Academy (Skovoroda str., 2, Kyiv, e-mail: akobylyanskay@eerc.kiev.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
18.10.2011 р.

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

УДК 338.484.2

Зима А. Г.

Проведен анализ тенденций развития международного туризма, являющегося одним из основных источников иностранной валюты и занимающего важное место среди экспортных доходов. Рассмотрен вопрос инвестирования развития туризма большинством стран, что способствует превращению его в основную движущую силу социально-экономического прогресса через создание рабочих мест и предприятий и развитие инфраструктуры. Исследован туризм как источник международной торговли услугами, который стал одной из крупнейших в мире торговых категорий.

Ключевые слова: развитие туризма, туристические дестинации, инвестиции в туризм, украинские туристы.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

УДК 338.484.2

Зима О. Г.

Проведено аналіз тенденцій розвитку міжнародного туризму, який є одним з основних джерел іноземної валюти і займає важливе місце серед експортних доходів. Розглянуто питання інвестування розвитку туризму більшістю країн, що сприяє перетворенню його в основну рушійну силу соціально-економічного прогресу через створення робочих місць і підприємств та розвиток інфраструктури. Досліджено туризм як джерело міжнародної торгівлі послугами, що став однією з найбільших у світі торговельних категорій.

Ключові слова: розвиток туризму, туристичні дестинації, інвестиції в туризм, українські туристи.

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

UDC 338.484.2

Zyma O. G.

The analysis of trends in international tourism, which is one of the main sources of foreign exchange and occupies an important place in export revenues was made. Most countries invest the development of tourism, making it a major driving force of socio-economic progress through the creation of jobs and businesses, and infrastructure development. As a source of international trade in services, tourism has become one of the world's largest shopping categories.

Key words: tourism, tourist destinations, investment in tourism, Ukrainian tourists.

Все большее число стран инвестируют в развитие туризма, превращая современный туризм в основную движущую силу социально-экономического прогресса через создание рабочих мест и предприятий, развитие инфраструктуры и доходы от экспорта услуг. Как источник международной торговли услугами туризм стал одной из крупнейших в мире торговых категорий. Общий эквивалент экспорта, порожденного въездным туризмом, в том числе пассажирские перевозки, превысил $ 1 трлн в 2010 г. или около $ 3 млрд в день.

© Зима А. Г., 2011

Туризм и сопутствующие ему услуги на экспорт составляют около 30 % от мирового экспорта коммерческих услуг и 6 % от общего объема экспорта товаров и услуг. Туризм как экспортная категория занимает четвертое место в мире после экспорта топлива, химикатов и автомобильной продукции. Для многих развивающихся стран он является одним из основных источников иностранной валюты и занимает первое место среди экспортных доходов, что создает многочисленные рабочие места и возможности для дальнейшего развития.

Целью статьи является анализ и систематизация статистических показателей туризма по отдельным регионам, определенным Всемирной туристической организацией (ЮНВТО) за 2010 год и первые месяцы 2011 года.

Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи:

провести цифровой анализ показателей вклада туризма как отрасли в общемировой валовой внутренний продукт (ВВП);

провести статистический анализ показателей международных туристских прибытий после глобального экономического кризиса 2009 года;

провести цифровой анализ показателей международных валютных поступления от туризма в 2010 году и сравнительную характеристику с 2009 г.

Вклад туризма в мировой ВВП оценивается примерно в 5 %. Вклад туризма в решение проблемы занятости немного выше – около 6 – 7 % от общего количества рабочих мест по всему миру (прямых и косвенных). Доля туризма в ВВП составляет около 2 % для стран, где туризм является сравнительно небольшим сектором, до более чем 10 % для стран, где туризм является важным элементом экономики. Для малых островов, где туризм выступает ключевым сектором экономики, важность его для развития экономики, как правило, еще выше [1]. В состав ЮНВТО входят 154 страны, 7 территорий и около 400 ассоциированных членов (филиалов). В 2010 году наблюдались высокие темпы восстановления международного туризма. Количество международных туристских прибытий после сокращения на 4 % в 2009 году, во время которого воздействие глобального экономического кризиса проявлялось наиболее остро, возросло на 6,6 % и составило 940 млн туристов. Международные поступления от туризма в 2010 году достигли $ 919 млрд во всем мире (693 млрд евро), по сравнению с $ 851 млрд (610 млрд евро) в 2009 году [1].

В реальном выражении сумма доходов от международного туризма с учетом колебаний курса валют и инфляции возросла на 5 %, а объем прибытий – почти на 7 %, что свидетельствует о тесной взаимосвязи между обоими показателями и подтверждает, что в период восстановления прибытия имеют тенденцию восстанавливаться быстрее, чем поступления [2].

Как отражение экономических условий восстановление было особенно сильным в странах с развивающейся экономикой, где прибытия росли быстрее (+8 %), чем в развитых странах (+5 %). В течение первых двух месяцев 2011 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отмечен рост прибытий иностранных туристов почти на 5 %. Согласно прогнозу ЮНВТО [1], международные туристические прибытия увеличатся в 2011 году от 4 до 5 %. Последствия событий в Северной Африке и на Ближнем Востоке, а также разрушительного землетрясения и цунами, обрушившегося на Японию в марте 2011 года, не должны существенно повлиять на этот общий прогноз.

За последние шестьдесят лет туризм постоянно диверсифицировался и стал одним из крупнейших и наиболее быстро растущих секторов экономики в мире, ведь туристские прибытия показали практически непрерывный рост: с 25 млн в 1950 году, до 277 млн в 1980 году, до 435 млн в 1990 году, до 675 млн в 2000 году, и текущих 940 млн посетителей дестинаций. Рост был особенно заметен в регионах с развивающейся экономикой, где доля международных туристских прибытий неуклонно выросла с 31 % в 1990 году до 47 % в 2010 году.

Число международных туристских прибытий возросло на 4,5 % за первые четыре месяца 2011 года и отмечен положительный рост во всех регионах, за исключением Ближнего Востока. В некоторых субрегионах был достигнут двузначный рост, а именно: в Южной Америке (+17 %), Южной Азии (+14 %) и Юго-Восточной Азии (+10 %) [3]. Глобальный туризм продолжает усиливать процесс восстановления 2010 года, несмотря на воздействие недавних событий на Ближнем Востоке и в Северной Африке, а также трагических событий в Японии, которые временно оказывают негативное влияние на туристские потоки в эти регионы. ЮНВТО ожидает, что в туристских направлениях, в которых в настоящее время испытываются трудности, к концу года будет наблюдаться восстановление спроса.

В период с января по апрель 2011 года в туристских направлениях во всем мире было зарегистрировано 268 млн международных туристских прибытий, что почти на 12 млн больше по сравнению с 256 млн прибытий, зарегистрированных за тот же период в 2010 году. Наиболее высокие темпы роста были достигнуты в апреле, составив 6 %. Это объясняется поздними пасхальными каникулами и резко отличается от спада в апреле 2010 года, когда воздушное пространство Европы было закрыто почти на неделю из-за облака пепла, образовавшегося в результате извержения вулкана в Исландии. Январь текущего года также оказался динамичным месяцем (+6 %), в то время как в феврале и марте была динамика на уровне +3 % [3].

Европа превысила ожидания (+6 %) и достигла самых высоких темпов роста за первые четыре месяца 2011 года. Эти результаты отражают замедленное восстановление в различных европейских туристских направлениях и на рынках стран отправителей, поздние пасхальные каникулы и компенсацию за отрицательные показатели в апреле 2010 года, обусловленные негативным воздействием облака вулканического пепла. Особенно высокие результаты были достигнуты в туристских направлениях в Северную, Восточную и Южную Европу.

Темпы роста в **Азии и Тихоокеанском регионе** (+5 %) соответствовали средним мировым показателям, но были несколько ниже намеченных ранее перспектив. Азия, в частности Северо-Восточная Азия, подверглась воздействию землетрясения и цунами в Японии, которые повлияли как на въездной и выездной туризм, так и на внутрирегиональные туристские потоки из других рынков.

В **Северной и Южной Америке** число международных туристских прибытий возросло на 5 % под воздействием высоких результатов в Южной Америке, которые резко отличались от низких средних показателей роста в туристских направлениях в Северную и Центральную Америку.

Ближний Восток (-14 %) и **Северная Африка** (-11 %) подверглись значительному воздействию недавних политических событий. Тем не менее в некоторых туристских направлениях на Ближнем Востоке, таких, как Саудовская Аравия и Дубай (Объединенные Арабские Эмираты), были показаны особенно позитивные результаты, что продемонстрировало динамизм сектора в регионе. В **Африке** (+2 %), выделяются показатели туристских прибытий в африканские страны, расположенные к югу от Сахары (+8 %). Результаты Северо-Восточной Азии, Северной Африки и Ближнего Востока ниже первоначально прогнозировавшихся уровней, но в то же время результаты турнаправлений в Европе и Южной Америке пока что лучше ожидавшихся. В целом, и как это обычно имеет место в аналогичных ситуациях, вероятно произойдет временное перераспределение трафика и возрастет объем внутри региональных поездок по сравнению с объемом межрегиональных поездок.

В десятке лидеров международных туристских расходов Китай поднялся на третью позицию. С 2000 года Китаю удалось увеличить показатель туристских расходов в четыре раза, благодаря чему он достиг самых высоких темпов роста в этой категории за последнее десятилетие, тем более что благодаря постоянному повышению пла-

тежеспособности граждан Китая, туристы из этой страны становятся все более многочисленными практически во всех экономически развитых странах, особенно в периоды сезонных скидок, распродаж и пр. К числу других изменений в рейтинге международных туристских расходов относится переход на более высокие позиции Канады и Австралии, на 6 и 10 места соответственно.

Китай также укрепил свои позиции в рейтинге первой десятки турнаправлений по объему международных туристских прибытий и доходов. По количеству прибытий Китай обогнал Испанию и сейчас занимает третье место после Франции и США, а по объему поступлений он вышел на четвертую позицию, обойдя Италию. Еще одно изменение, произошедшее в этом рейтинге, связано с Гонконгом (Китай), который поднялся с 14 на 9 место в десятке лидеров по доходам от международного туризма. Франция продолжает лидировать в рейтинге крупнейших турнаправлений мира по количеству прибытий и занимает третью позицию по доходам от туризма, в то время как США держат первое место по доходам от туризма и второе – по прибытиям.

Темпы роста поступлений от международного туризма отставали от темпа роста прибытий в 2010 году, что характерно для периодов восстановления. Среди ведущих выездных туристских рынков по объему расходуемых туристами средств за границей лидирующие позиции продолжают занимать растущие экономики: Китай (+17 %), Россия (+26 %), Саудовская Аравия (+28 %) и Бразилия (+52 %). Ситуация в традиционных направляющих рынках – Австралия (+9 %), Канада (+8 %), Япония (+7 %) и Франция (+4 %) – улучшилась, хотя США, Германия и Италия имеют более скромный показатель, а именно +2 %. Туристы же Великобритании в 2010 году расходовали за границей на -4 %.

В 2010 году Франция заняла первое место в мире среди самых посещаемых стран, за ней идут США, Китай и Испания, борющиеся за третье место. Несколько лет назад Китай решил, что туризм будет основой его экономики, и это сработало. Центр притяжения туризма движется в сторону Китая и Азии. В целом к 2020 году Китай станет самой посещаемой страной мира, а также основным поставщиком иностранных туристов [4].

Среди украинских туристов растет спрос на отдых в Турции на фоне напряженной ситуации в Египте. В результате февральских событий в Египте увеличился спрос на отдых и по таким направлениям, как Объединенные Арабские Эмираты, Таиланд, Израиль, Турция. Однако высокий сезон в Турции и Египте не совпадают (для Египта – это сентябрь – ноябрь, март – май; для Турции – май – сентябрь) и реально подсчитать, насколько увеличился турпоток в Турцию, можно будет только к концу сезона. Турция наравне с Египтом уже несколько лет неизменно являются излюбленным направлением отдыха для украинских туристов. Ежегодно Турцию посещает более 450 тыс. туристов из Украины. Украина и Турция договорились об ускорении подготовки соглашений о безвизовом режиме, что позитивно повлияет на развитие двусторонних отношений в сфере торговли, туризма и экономики.

Растет интерес к Турции и у граждан России. Так, в 2011 году эта страна рассчитывает принять около 4 млн россиян, что на 30 % больше, чем в 2010 году [5], и ожидается, что в течение пяти лет Россия по числу прибытий граждан на турецкие курорты поднимется со второго места на первое, опередив туристов Германии.

По предварительным итогам [6] в Крыму в сезоне 2011 года ожидается более 6 млн туристов, что на 5 % больше, чем в 2010 году. И власти АРК понимают, что без привлечения инвестиций обеспечить развитие курортной сферы невозможно. Поэтому возобновлена работа земельных аукционов по продаже земельных участков. Предпринимаются меры для обеспечения экологического развития, в частности, разработана программа экологической безопасности Крыма. Для улучшения транспортного сообщения запущен чартерный поезд "Москва – Евпатория", длительность поездки на котором сократится на 6 часов, а также произведены модернизация Симферопольского аэропорта и строительство пригородного железнодорожного вокзала.

В 2011 году инвестиции в развитие гостиничной сети составили 1,5 млрд грн, что на 40 % больше, чем в 2010 году. Сейчас в Крыму насчитывается 656 санаторно-курортных и оздоровительных учреждений, более 2 тыс. гостиниц и мини-пансионатов, работает 232 туроператора, шесть аквапарков, 74 спа-комплекса, 446 пляжей. Кроме того, в Крыму находится 11,5 тыс. памятников истории, культуры и архитектуры [6].

В летний период в Крыму проведено более 100 различных фестивалей, в частности, кинофестиваль в Ялте, "Новая волна" в Артеке и Крымский музыкальный фестиваль. Кроме того, со 2 по 4 июня в Ялте прошел один из 12 этапов международного авторалли и это событие посетили более 300 тыс. туристов.

Но всегда надо помнить, что туроператоры, занимающиеся турецким и египетским направлениями, получают серьезную поддержку со стороны заинтересованных государств. Например, в 2010 году только на рекламу Турции в Украине страна потратила от трех до пяти миллионов долларов.

Туризм проявил себя как сектор, обладающий высокой сопротивляемостью, и в целях усиления интеграции и сотрудничества между всеми участниками туристической "цепочки" для повышения конкурентоспособности туротрасли необходимо более эффективно реагировать на вызовы, подобные тому, которые возникают вследствие природных катаклизмов (апрель 2010 года) или политической нестабильности в Тунисе, Алжире, Египте (январь 2011 года). Руководству туротрасли Украины постоянно нужно проводить упреждающие и рекламные акции, чтобы привлечь туристов, которые остерегаются "горячих" точек (Египет, Тунис, Сирия и пр.), для отдыха и оздоровления в нашу страну, апробируя варианты отдыха и размещения "с прицелом" на Евро-2012.

Литература: 1. Барометр международного туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.unwto.org / факты / RUS / barometer.htm. 2. Официальный сайт ЮНВТО. – Режим доступа : http://media.unwto.-org/ru/press-release/2011-05-12/mezhdunarodnyi-turizm-pervye-rezultaty-2011-goda-podtverzhdayut-usilenie-ro. 3. Официальный сайт ЮНВТО. – Режим доступа : http://media.unwto.org/ru/press-release/2011-07-21/mezhdunarodnyi-turizm-sokhranyaet-tempy-rosta-nesmotrya-na-vyzovy. 4. Зима А. Г. Итоги турсезона-2010 и прогнозы туристического рынка-2011 / А. Г. Зима // Бізнес Інформ. – 2011 – № 1 (393). – С. 53–54. 5. http:// dengi.ua /news/78287_Ukrainskie_turisty promenyali_Egipet_-na_Turciyu_i_ OAE.html. 6. http://dengi.ua/news/78540_Krym_-gotovitsya_prinyat_6_ mln_turistov_.html.

References: 1. Barometer of international tourism. – Mode of access : www.unwto.org / facts / RUS / barometer.htm. 2. Official site of UNWTO. – Mode of access : http://media.unwto.org/ru/press-release/2011-05-12/mezhdunarodnyi-turizm-pervye-rezultaty-2011-goda-podtverzhdayut-usilenie-ro. 3. Official site of UNWTO. – Mode of access : http://media.unwto.org/ru/press-release/2011-07-21/mezhdunarodnyi-turizm-sokhranyaet-tempy-rosta-nesmotrya-na-vyzovy. 4. Zyma A. G. Itogi tursezona 2010 i prognozy turistit-

cheskogo rynka / A. G. Zyma // Biznes Inform. – 2011. – No. 1 (393). – Pp. 53–54. 5. http:// dengi.ua/news/78287_Ukrainskie_turisty promenyali_-Egipet_na_Turciyu_i_OAE.html. 6. http://dengi.ua/news /78540_-Krym_gotovitsya _prinyat_6_mln_turistov_.html.

Информация об авторе

Зима Александр Григорьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры туризма Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

Інформація про автора

Зима Олександр Григорович – канд. екон. наук, доцент кафедри туризму Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

Information about the author

Zyma Oleksandr Grygorovych – Ph.D. in economics, Associate Professor at the Department of Tourism of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

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

Стаття надійшла до ред.
30.08.2011 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЫНКОВ ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ

УДК 338.46:574.4/.5:338.5

Сотник И. Н.
Могиленец Т. В.

Рассмотрена проблема сохранения и поддержания экосистем с помощью формирования компенсационных рыночных механизмов. Исследованы теоретико-концептуальные основы формирования и развития рынка экосистемных услуг, а именно: предложено понятие "рынок экосистемных услуг", рассмотрена его классификация и основные субъекты. Предложены направления совершенствования рыночного механизма экосистемных услуг.

Ключевые слова: экосистемные услуги, компенсационные рыночные платежи, биоразнообразие, рынок экосистемных услуг, рыночный механизм.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ РИНКІВ ЕКОСИСТЕМНИХ ПОСЛУГ

УДК 338.46:574.4/.5:338.5

Сотник І. М.
Могиленець Т. В.

Розглянуто проблему збереження та підтримки екосистем за допомогою формування компенсаційних ринкових механізмів. Досліджено теоретико-концептуальні засади формування та розвитку ринку екосистемних послуг, а саме: запропоновано поняття "ринок екосистемних послуг", розглянут його класифікацію та основні суб'єкти. Запропоновано напрями вдосконалення ринкового механізму екосистемних послуг.

Ключові слова: екосистемні послуги, компенсаційні ринкові платежі, біорізноманітність, ринок екосистемних послуг, ринковий механізм.

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE ECOSYSTEM SERVISCE MARKETS

UDC 338.46:574.4/.5:338.5

Sotnik I. N.
Mogilenets T. V.

The problem of preservation and maintenance of ecosystems through the formation of compensation market mechanisms are considered in the article. Theoretical and

© Сотник И. Н., Могиленец Т. В., 2011

conceptual basis for the formation and development of ecosystem services markets is evolved. The authors proposed the treatment for the concept of "ecosystem services market", considered its classification and the main subjects. The directions for mechanism of ecosystem services market management improving are proposed.

Key words: ecosystem services, compensation market payments, biodiversity, ecosystem services market, the market mechanism.

В настоящее время интерес к экосистемным услугам со стороны государства, общественности, местного населения, коммерческих структур неуклонно растет. Это обусловлено осознанием того факта, что более прибыльными являются естественно функционирующие экосистемы, чем ресурсы, которые из них можно извлечь. Например, широкий спектр услуг лесных экосистем (обеспечение продуктами продовольствия, поддержание глобальных экологических циклов, аккумуляция больших массивов воды и углерода и т. д.) может дать больший эффект, чем использование лесных ресурсов – древесины. Экосистемы являются источником множества услуг, имеющих неоценимое значение для надлежащего функционирования окружающей среды, экономического и социального развития. В то же время сегодня существуют проблемы рационального использования экосистемных услуг, предотвращения снижения их качества. Поэтому для сохранения и поддержания экосистемных услуг необходимо формирование компенсационных рыночных механизмов.

Истоки современной теории экосистемных услуг сформировались в конце 70-х годов XX столетия. Начало ей положили научные исследования В. Вестмана, Р. Грута по разработке полезных функций экосистем как услуг в целях повышения общественного интереса к сохранению биоразнообразия [1; 2]. В 90-х годах минувшего столетия вопросы экономической оценки экосистемных услуг нашли свое отражение в работах зарубежных авторов Р. Констанзы и Г. Дейли [3; 4], в трудах российских ученых Бобылева С. Н. , Лукъянчикова Н. Н., Перелета Р. А., Потравного И. М. [5; 6], а также в работах отечественных исследователей Мельника Л. Г., Мишенина Е. В., Туницы Ю. Ю., Шапочки Н. К. и т. д. [7 – 10].

Сегодня экономисты-экологи развитых стран всё чаще используют в сфере управления природоохранной деятельностью такой инструмент, как компенсационные рыночные платежи за экосистемные услуги. К сожалению, в Украине и странах СНГ вопросы теории и практики оценки экосистемных услуг, а также их компенсации являются малоисследованными и находятся на этапе становления. Последние публикации в этой области принадлежат Бобылеву С. Н., Котко А. А., Михаленко П. В., Перелету Р. А., Тишкову А. А. и охватывают проблемы идентификации рынков платежей за экосистемные услуги, формирования экономического компенсационного механизма экоуслуг на региональном уровне, установления прав собственности на использование экоуслуг и др. [5; 11]. В то же время остается не задействованным в полной мере фактор рыночной конкуренции, способный обеспечить создание необходимых условий для рационального распределения ресурсов и экоуслуг, повышения общественного благосостояния социума.

Создание рынков платежей за экоуслуги представляет собой инновационный подход к перераспределению финансовых потоков в пользу организаций и лиц, сохраняющих и восстанавливающих биоразнообразие. Он предполагает использование новых качеств, реализованных в экосистемных услугах и благах, для представления последних на рынке и включения их в товароденежные отношения. К сожалению, недостатки существующих методических разработок по экономической оценке экосистемных услуг, неразвитость институциональной инфраструктуры, несовершенство нормативно-правовой базы в сфере платного природопользования приводит к недооценке экономической ценности экосистем, следствием чего является "неконкурентоспособность" сохранения биоразнообразия в рамках существующей рыночной системы хозяйствования. Таким образом, целью данной статьи является разработка концептуальных подходов к формированию рынков экосистемных услуг, обеспечивающих эффективное распределение и воспроизводство последних.

В настоящее время в современной науке сложились две основные трактовки экосистемных услуг. В широкой трактовке под экосистемными услугами понимают весь спектр товаров и услуг, предоставляемых природой, то есть все три функции природного капитала [5]:

1) ресурсную – обеспечение производства товаров и услуг природными ресурсами;

2) экосистемную – обеспечение регулирующих функций природы;

3) социальную – обеспечение общества услугами природы, связанными с моральными, этическими, эстетическими, культурными, научными аспектами.

Согласно узкой трактовке экосистемные услуги – это выгоды, которые человек получает от экосистем [12; 13].

По мнению Г. Дейли, с которым следует согласиться, экосистемные услуги – это условия и процессы, посредством которых природные экосистемы и виды, их составляющие поддерживают и воспроизводят человеческую жизнь. Они также обладают свойствами сохранять биологическое разнообразие и производить экосистемные блага, такие, как морепродукты, топливо из биомассы, натуральные волокна, лекарственные средства. Примерами экосистемных услуг являются очистка воды и атмосферного воздуха, ассимиляция и детоксикация отходов, регулирование осадков и засухи, формирование почвы, сохранение биоразнообразия в интересах сельского хозяйства, защита от ультрафиолетового излучения, стабилизация климата и др. [4].

Согласно классификации [14], экосистемные услуги делятся на четыре группы: обеспечивающие, регулирующие, культурные и поддерживающие (вспомогательные) (таблица).

Таблица

Классификация экосистемных услуг [14]

Экосистемные услуги	Характеристика экосистемных услуг
1	2
Обеспечивающие услуги – продукты, получаемые от экосистем	
Продовольствие	Широкий набор пищевых продуктов, получаемых из растений, животных и микроорганизмов

Продолжение таблицы

1	2
Пресная вода	Получение людьми пресной воды из экосистем. Поскольку вода необходима для жизни, она может рассматриваться и как поддерживающая услуга
Волокна	Материалы, включающие древесину, хлопок, шерсть, шелк и т. д.
Топливо	Дерево, биологические материалы (навоз и т. д.)
Генетические ресурсы	Гены и генетическая информация, используемые для выращивания растений и животных, биотехнологии
Регулирующие услуги – выгоды, получаемые от регулирования экосистемных процессов	
Регулирование качества воздуха	Экосистемы, с одной стороны, выделяют химические соединения в атмосферу, а с другой – удаляют вредные вещества из атмосферы, регулируя при этом качество воздуха
Регулирование климата	Экосистемы воздействуют на климат как локально, так и глобально. Например, на местном уровне изменения в ландшафтном покрове могут влиять на температуру и выпадение осадков. На глобальном уровне – это способность лесов и болот связывать парниковые газы, что приводит к уменьшению парникового эффекта
Регулирование воды	Регулирование продолжительности и величины водного стока в результате наводнений и пополнения запасов воды в подземных водоносных системах
Регулирование эрозии почв	Обеспечение продолжительного использования почвы, предотвращение ее эрозии и оползней за счет растительного покрова
Очистка воды и сточных вод	Экосистемы обеспечивают фильтрацию и удаление из воды органических загрязнений
Культурные услуги – нематериальные выгоды, получаемые человеком от экосистем	
Духовные и религиозные ценности	Многие религии приписывают духовные и религиозные ценности экосистемам или их компонентам
Образовательные ценности	Экосистемы, их компоненты и процессы обеспечивают основу как для формального, так и неформального обучения
Эстетические ценности	Характеризуют "духовные" экологические услуги экосистем, связанные с эстетическими, этическими, моральными, культурными, историческими аспектами, то есть восприятие людьми красоты и эстетической ценности экосистем
Рекреация и туризм	Предоставление экосистемами места для проведения оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной деятельности людей с учетом характеристики ландшафта
Поддерживающие услуги – услуги, необходимые для поддержки прочих экосистемных услуг	
Почвообразование	Многие обеспечивающие услуги зависят от плодородности почв и скорости почвообразования
Круговорот питательных веществ	Множество питательных веществ, необходимых для жизни, циркулируют в экосистемах
Круговорот воды	Вода циркулирует по экосистемам и является жизненно необходимой для живых организмов
Фотосинтез	Фотосинтез продуцирует кислород, необходимый многим живым организмам

Окончание таблицы

Одним из экономических инструментов, который позволяет управлять экосистемными услугами, является создание рынков для экоуслуг. Последние в рыночных условиях приобретают форму товара, а продавцы и покупатели трансформируются в "плательщиков" и "получателей". Рыночный механизм предназначен для эффективного распределения природных благ и экоуслуг. Он позволяет определить спрос на товары, которые являются конкурентными и исключительными в потреблении, а также получить экономическую выгоду и обеспечить защиту окружающей природной среды.

Формирование рынка экосистемных услуг позволяет: во-первых, определить и сформировать цену на экосистемные услуги, во-вторых, регулировать их рациональное использование и, в-третьих, влиять на поведение субъектов рынка.

Под рынком экосистемных слуг в широком смысле следует понимать, по мнению авторов, совокупность лиц и организаций, приобретающих и предоставляющих экосистемные услуги. Сам рыночный механизм для экосистемных услуг, по сути, является источником финансирования их воспроизводства, направленным на сохранение и приумножение биоразнообразия.

Субъектами рынка экосистемных услуг в настоящее время могут выступать:

страны в рамках международных соглашений по поводу предоставления конкретных экосистемных услуг;

государство как гарант экономического роста и регулирования рыночного механизма, единственный и/или основной покупатель конкретной экосистемной услуги;

регионы, а именно регионы-экодоноры, которые по своему географическому расположению являются экологическими донорами и способны предоставлять необходимый экологический ресурс для обеспечения условий жизни другим регионам, также они должны учитываться при формировании дотаций регионам, которые в этом нуждаются;

отрасли, например, промышленность, сельское хозяйство и т. д.;

предприятия и организации, использующие природные блага, экосистемные услуги и оказывающие негативное воздействие на окружающую природную среду.

Не все представленные в таблице экосистемные услуги могут иметь свой рынок покупателей и продавцов (получателей и плательщиков). Это может быть связано как с "провалами рынка", то есть с отсутствием рынков на общественные блага, так и с интернализацией внешних эффектов в результате хозяйственной деятельности человека. Наиболее приемлемой группой экоуслуг, для которой характерно создание экономической инфраструктуры, то есть цены, спроса, предложения, являются обеспечивающие услуги экосистем. По остальным трем группам экосистемных услуг наличие рынков возможно, однако не для всех видов экоуслуг в силу их специфики, при этом многие рынки находятся в стадии формирования.

В рамках разработки системы платежей за экосистемные услуги в современной научной литературе выделяют три вида рынков: реально существующие, суррогатные и "чёрные" (рисунок). На сегодняшний день реально

существующие рынки отражают процессы, происходящие в экономике и окружающей природной среде; суррогатные рынки функционируют используя механизмы аналогичных рынков; "черные" рынки связаны с нелегальной деятельностью.

Актуальной задачей экономического регулирования является трансформация суррогатных рынков в реальные, то есть преобразование искусственных рынков в рынки с определенной правовой основой, и подавление деятельности "черных" рынков (незаконного использования и торговли природными благами) [5; 6].

В соответствии с видом экосистемных услуг рынки бывают регулирующие, обеспечивающие, культурные и поддерживающие. Они функционируют практически на всех иерархических уровнях – от локального до международного.

По масштабу можно выделить глобальные (международные) рынки экоуслуг, охватывающие все страны мира; национальные, ограничивающиеся пределами государства; региональные, задачей которых является получение и распределение средств между местными органами власти и населением; локальные, охватывающие отдельные предприятия, организации, индивидуумов.

В зависимости от соотношения спроса и предложения на экоуслуги рынки могут быть дефицитные, равновесные и избыточные. Примером равновесного рынка является рынок продовольствия, на котором спрос и приложение на данную экоуслугу уравновешиваются. Избыточные рынки характерны для обеспечивающих экоуслуг. На дефицитном рынке спрос превышает предложение, что дает возможность получателю диктовать цены.

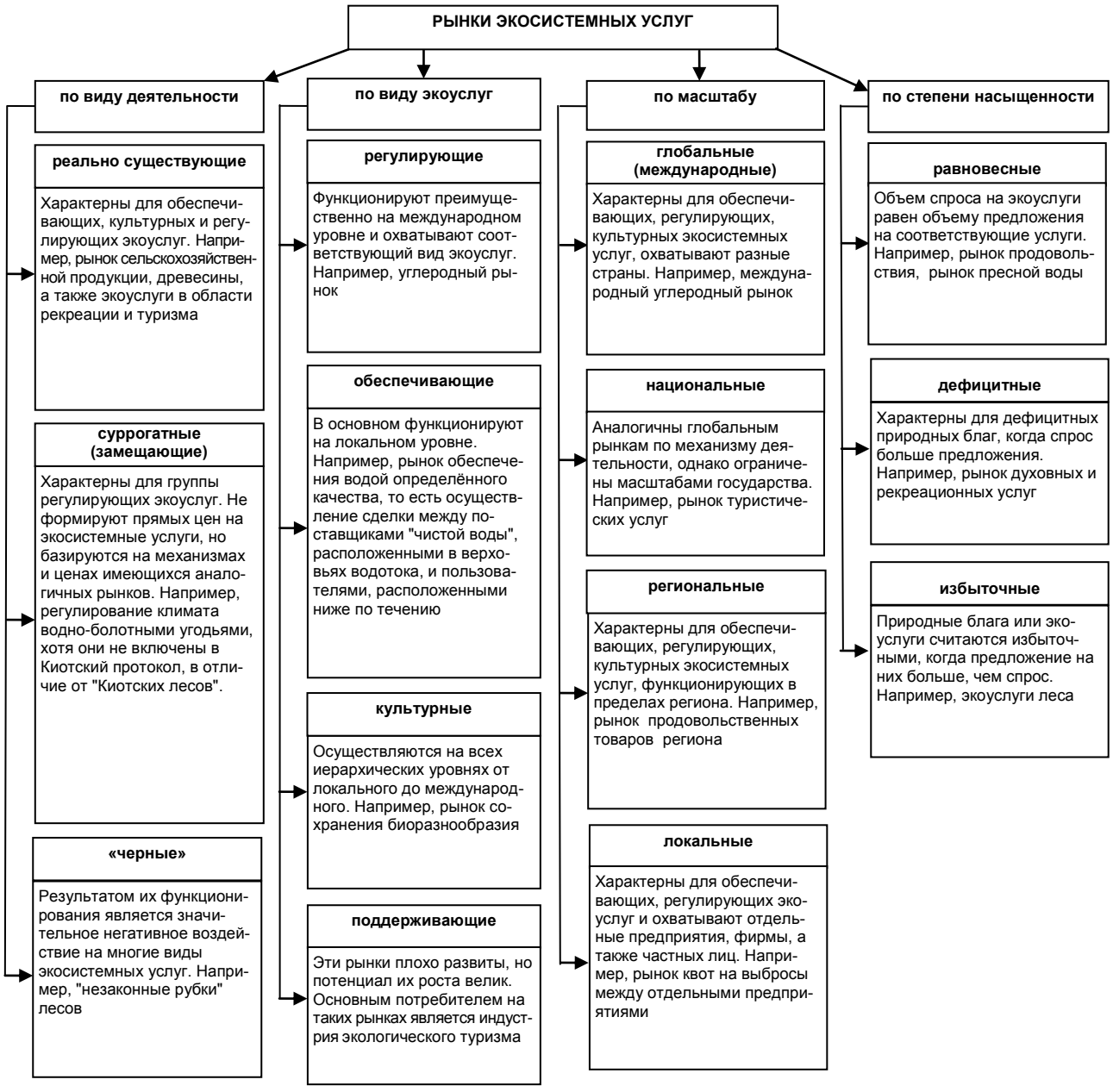

Рис. **Классификация рынков экосистемных услуг**

В настоящее время прослеживается экспоненциальный рост международного рынка экосистемных услуг. К основным точкам его роста относятся [11]:

1) рынок генетических ресурсов (штаммы микроорганизмов, лекарственное сырье растительного и животного происхождения, селекционные ресурсы, материалы), а также справедливое распределение выгод их использования. Согласно проведенным оценкам в России рыночный оборот может составлять сотни миллионов долларов США;

2) рынок квот на выбросы углекислого газа, основы которого заложены Киотским протоколом. По оценкам экспертов ежегодный объем контрактов такого рода в США составляет более чем 300 млн долл. США;

3) рынок "долгов за природу" (перепрофилирование предприятий, наносящих ущерб природным объектам; реструктуризация государственных долгов некоторым развитым странам в обмен на интенсификацию мероприятий по сохранению окружающей среды).

Торговля генетическими ресурсами на международном рынке способствует не только устойчивому развитию, но и получению значительных выгод. В последние годы в России, Украине оживленные научные дискуссии вызывает вопрос о правах собственности на генетические ресурсы организмов, сохраняемых и разводимых в коллекциях культур, зоопарках, ботанических садах, питомниках и др. К созданным "живым коллекциям", семенным фондам на коммерческой и безвозмездной основах должны иметь доступ все нуждающиеся. Собственность на генетические ресурсы устанавливается через их владельца, а затем все решается условиями контрактных соглашений между нынешним и будущим владельцем живого материала. В дальнейшем генетические ресурсы могут стать неисчерпаемым источником дохода, который сможет обеспечить существование всего человечества [15].

Большие перспективы демонстрирует развитие национальных и региональных рыночных механизмов продажи квот на выбросы углекислого газа, которые перераспределяются рынком с целью минимизации общих издержек. В основе этого рыночного механизма лежит продажа прав на загрязнение, смысл которой заключается в следующем. Первоначально вводится лимит на определенное количество выбросов, распределяемое между предприятиями-загрязнителями. Если субъект хозяйствования не укладывается в этот лимит, он может приобрести дополнительный объем выбросов у предприятий, которым выгодно сократить свои выбросы относительно установленных для них лимитов, получив дополнительные финансовые ресурсы. В случае превышения квоты предприятие подвергается штрафу в размере 100 евро за 1 т CO_2 [16].

Механизм продажи квот на глобальном уровне подразумевает создание мирового рынка квот на выбросы парниковых газов, а именно формирование системы платежей за регулирующие экосистемные услуги. Использование таких рыночных механизмов позволит не только сократить количество выбросов с получением экономического эффекта, но и увеличить использование природоохранных и ресурсосберегающих технологий. Программы ООН по окружающей среде (UNEP) предполагают, что общий объем мирового рынка квот на выбросы парниковых газов, восстановление водных ресурсов и других экосистемных услуг к 2020 году превысит 60 млрд долл. США.

Механизм рынка "долгов за природу" подразумевает, что страна-кредитор имеет право списать долг или его часть в обмен на обязательство, что страна-должник внесет определенную сумму в охрану природы своей страны. Это позволяет странам-должникам, заботясь о природной среде, реструктуризировать свои долги. Данный механизм был успешно осуществлен в странах Восточной Европы (Польша), Латинской Америки (Эквадор, Коста-Рика), Африки (Замбия, Марокко) и др.

Резюмируя изложенное, отметим, что основным достоинством рыночных механизмов является их способность к быстрой адаптации в связи с определенными изменениями условий предоставления экоуслуг. Ключевой задачей создания таких рынков выступает формирование экономически обоснованных цен на экоуслуги и использование их для восстановления и сохранения баланса "природа – общество". В то же время главный недостаток рынков в том, что они не всегда могут работать идеально, что связано с нерациональными действиями участников рынка, а также не всегда адекватно учитывают полную стоимость экосистемных услуг.

Следует помнить, что формирование рынка экосистемных услуг на различных уровнях хозяйствования подразумевает построение организационно-экономического механизма, основанного на взаимном согласии между производителями и потребителями относительно использования природных благ и экоуслуг. Для того чтобы заставить рынки экосистемных услуг работать на надлежащем уровне, нужно обеспечить необходимой информацией участников рыночных отношений о характеристиках природных благ и экоуслуг, определить четкие права собственности на природные ресурсы, а также получить поддержку государственной политики через систему необходимых инструментов и нормативных актов.

Литература: 1. De Groot R. Environmental functions as a unifying concept for ecology and economics / R. S. De Groot // The Environmentalist. – 1987. – № 7 (2). – Pp. 105–109. 2. Westman W. How much are nature's services worth? / W. Westman // Science. – 1977. – Pp. 960–964. 3. Costanza R. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital / R. Costanza, R. d'Arge, R. de Groot, et al. // Nature. – 1997. – 15 May. – Vol. 387. 4. Daily G. Nature's Services: Social Dependence on Natural Ecosystems / G. Daily. – Washington : Island Press, 1997. – 392 p. 5. Бобылев С. Н. Экосистемные услуги и экономика / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров. – М. : ООО "Типография ЛЕВКО", Институт устойчивого развития, Центр экологической политики России, 2009. – 72 с. 6. Перелет Р. А. Платежи за экосистемные услуги: теория, методология и зарубежный опыт практического использования [Электронный ресурс] / Р. А. Перелет. – Режим доступа : http://www.wildnet.ru/state/docs/Plateji.pdf. 7. Мельник Л. Г. Экономическая оценка и учет в региональном планировании экосистемных услуг [Электронный ресурс] / Л. Г. Мельник, И. Б. Дегтярева // Материалы совещания "Проект TEEB – экономика экосистем и биоразнообразия. Перспективы участия России и других стран ННГ", 2010. – Режим доступа : http://www.biodiversity.ru/programs/international/teeb/materials_teeb/melnik_degtiareva_TEEB.doc. 8. Мишенин Е. В. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрямок посткризового зростання економіки України / Е. В. Мишенин, Н. В. Олійник // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 104–113. 9. Туниця Ю. Ю. Еко-економіка і ринок: подолання суперечностей / Ю. Ю. Туниця. – К. : Знання, 2006. – 314 с. 10. Шапочка Н. К. Экономическая оценка качества экосистемных

услуг пресной воды [Электронный ресурс] / Н. К. Шапочка, А. М. Маценко // Материалы совещания "Проект TEEB – экономика экосистем и биоразнообразия. Перспективы участия России и других стран ННГ", 2010. – Режим доступа : http://www.biodiversity.ru/programs/international/teeb/materials_teeb/macenko_shapochka_TEEB.doc. 11. Тишков А. А. Сохранение биоразнообразия в области экономики охраны живой природы [Электронный ресурс] / А. А. Тишков. – Режим доступа : http://old.de.msu.ru/~vart/bioecon/preface.html. 12. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being: A Framewook for Assessment. – Washington Island Press, 2003. – 245 p. 13. Pagiola S. How Much is an Ecosystem Worth? / S. Pagiola, K. Ritter, J. Bishop // Assesing the Economic Value of Conservation. – The World Bank, Washington D.C., 2004. – 58 p. 14. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being / Synthesis Report. – Island Press, Washington DC, 2005. – 160 p. 15. Национальный доклад Российской Федерации по доступу к генетическим ресурсам и совместному использованию выгод [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sevin.ru/rusgenres/documents/ddokladrf.html. 16. Замолодчиков Д. Г. Подходы к организации национального рынка экосистемных услуг [Электронный ресурс] / Д. Г. Замолодчиков. – Режим доступа : http://www.biodiversity.ru/programs-/ecoservices/national_market.html.

References: 1. De Groot R. Environmental functions as a unifying concept for ecology and economics / R. S. De Groot // The Environmentalist. – 1987. – No. 7 (2). – Pp. 105–109. 2. Westman W. How much are nature's services worth? / W. Westman // Science. – 1977. – Pp. 960–964. 3. Costanza R. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital / R. Costanza, R. d'Arge, R. de Groot, et al. // Nature. – 1997. – 15 May. – Vol. 387. 4. Daily G. Nature's Services: Social Dependence on Natural Ecosystems / G. Daily. – Washington : Island Press, 1997. – 392 p. 5. Bobylyev S. N. Ekosistemnye uslugi i ekonomika [Ecosystem Services and Economics] / S. N. Bobylyev. – M. : OOO Tipografiya LEVKO, Institut ustoychivogo razvitiya, Tsentr ekologicheskoy politiki Rossii, 2009. – 72 p. 6. Perelet R. A. Platezhi za ekosistemnye uslugi: teoriya, metodologiya :zarubezhyy opyt prakticheskogo ispolzovaniya [Payments for ecosystem services: theory, methodology and foreign experience of practical use utilization] [Elektronyy resurs] / R. A. Perelet. – Rezhym dostupa : http://www.wildnet.ru-/state/docs/Plateji.pdf. 7. Melnik L. G. Ekonomicheskaya otsenka i uchet v regionalnom planirovanii ekosistemnykh uslug [Economic evaluation and accounting in regional ecosystem services planning] [Elektronyy resurs] / L. G. Melnik, I. B. Degtyaryeva // Materialy soveshchaniya "Proekt TEEB – ekonomika ekosistem i bioraznoobraziya. Perspektivy uchastiya Rossii i drugikh stran NNG", 2010. – Rezhym dostupa : http://www.biodiversity.ru-/programs/international/teeb/materials_teeb/melnik_degtiareva_TEEB.doc. 8. Mishenin E. V. Rozvytok rynku ekosustemnykh poslug yak napryamok postkryzovogo zrostanya ekonomiky Ukrainy [Development of ecosystem services market as the direction of post-crisis economic growth in Ukraine] / E. V. Mishenin, N. V. Oliinyk // Mekhanizm reguliuvania ekonomiku. – 2010. – No. 3. – Vol. 2. – Pp. 104–113. 9. Tunytsya Yu. Yu. Eko-ekonomika i rynok: podolania superechnostei [Eco-economics and market: managing the contradictions] / Yu. Yu. Tunytsya. – K. : Znanya, 2006. – 314 p. 10. Shapochka N. K. Ekonomicheskaya otsenka kachestva ekosistemnykh uslug presnoy vody [Economic evaluation of the quality of freshwater ecosystem services] [Elektronyy resurs] / N. K. Shapochka, A. M. Matsenko // Materialy soveshchaniya "Proekt TEEB – ekonomika ekosistem i bioraznoobraziya. Perspektivy uchastiya Rossii i drugikh stran NNG", 2010. – Rezhym dostupa : http://www.biodiversity.ru /programs/interna-tional/teeb/materials_teeb/macenko_shapochka_TEEB.doc. 11. Tishkov A. A. Sokhranenie biorazno-obraziya v oblasti ekonomiki okhrany zhivoy prirody [Biodiversity reduction in the field of Wildlife protection economics] [Elektronyy resurs] / A. A. Tishkov. – Rezhym dostupa : http://old.de.-msu.ru/~vart /bioecon/preface.html. 12. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being: A Framewook for Assessment. – Washington Island Press, 2003. – 245 p. 13. Pagiola S. How Much is an Ecosystem Worth? / S. Pagiola, K. Ritter, J. Bishop // Assesing the Economic Value of Conservation. – The World Bank, Washington D.C., 2004. – 58 p. 14. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being / Synthesis Report. – Island Press, Washington DC, 2005. – 160 p. 15. Natsionalnyy doklad Rossiyskoy federatsii po dostupu k geneticheskim resursam i sovmestmonu ispolzovaniyu vygod [National Report of Russian Federation on access to genetic resources and benefit-sharing utilization] [Elektronyy resurs]. – Rezhym dostupa : http://www.sevin.ru/rusgenres/documents/-ddokladrf.html. 16. Zamolodchikov D. G. Podkhody k organipatsii natsionalnogo rynka ekosistemnykh uslug [Approaches to the national market of ecosystem services organization] [Elektronyy resurs] / D. G. Zamolodchikov. – Rezhym dostupa : http://www.biodiversity.ru/programs/ecoservices /national _ market.html.

Информация об авторах

Сотник Ирина Николаевна – докт. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики Сумского государственного университета (40007, г. Сумы, ул. Римского-Корсакова, 2, e-mail: irinasotnik@mail.ru).

Могиленець Татьяна Викторовна – аспирант кафедры экономики Сумского государственного университета (40007, г. Сумы, ул. Римского-Корсакова, 2, e-mail: mogilen2006@yandex.ru).

Інформація про авторів

Сотник Ірина Миколаївна – докт. екон. наук, доцент, професор кафедри економіки Сумського державного університету (40007, м. Суми, вул. Римського-Корсакова, 2, e-mail: irinasotnik@mail.ru).

Могиленець Тетяна Вікторівна – аспірант кафедри економіки Сумського державного університету (40007, м. Суми, вул. Римського-Корсакова, 2, e-mail: mogilen2006@yandex.ru).

Information about the author

Sotnyk Iryna Mykolaivna – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Economics of Sumy State University (Rimsky-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, e-mail: irinasotnik@mail.ru).

Mohylenets Tatiana Victorivna – postgraduate student at the Department of Economics of Sumy State University (Rimsky-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, e-mail: mogilen2006@yandex.ru).

Рецензент
докт. фіз.-мат. наук,
професор Коваленко Г. Д.

Стаття надійшла до ред.
26.09.2011 р.

28

СТАН ТА ЗАХОДИ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ І ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

УДК 330.352:336

Смоквіна Г. А.

Розглянуто основні напрями підвищення рівня життя населення. Визначено залежність податкової політики та економічного розвитку країни з позиції підвищення рівня життя населення і досягнення сталого економічного зростання, на підставі якої запропоновано методичний підхід щодо її вдосконалення. Розроблено пропозиції щодо поліпшення рівня добробуту населення за рахунок підтримки підприємницької діяльності шляхом удосконалення податкової політики.

Ключові слова: рівень життя населення, податкова політика, інноваційно активні підприємства.

СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

УДК 330.352:336

Смоквина А. А.

Рассмотрены основные направления повышения уровня жизни населения. Определена зависимость налоговой политики и экономического развития страны с позиции повышения уровня жизни населения и достижения устойчивого экономического роста, на основании которой предложен методический подход по ее совершенствованию. Разработаны предложения по улучшению благосостояния населения за счет поддержки предпринимательской деятельности путем совершенствования налоговой политики.

Ключевые слова: уровень жизни населения, налоговая политика, инновационно активные предприятия.

THE STATE MEASURES TO IMPROVE LIVING STANDARDS AND INCOMES

UDC 330.352:336

Smokvina G. A.

In the article the main directions of improving living standards are regarded. The dependence of tax policy and economic development on the perspective of raising living standards and sustainable economic growth is determined, on the basis of which methodological approach to improve it is proposed. Therefore, to improve tax policy, by optimizing the composition and rates of taxes and existing benefits seems the most appropriate, on the basis of which the methodological approach for its improvement is suggested.

Key words: standard of living, tax policy, innovation-active enterprises.

Основними показниками ефективності економічної та соціальної політики держави є високий рівень життя населення.

Істотний внесок у розробку проблеми щодо поліпшення рівня життя та доходів населення в Україні здійснили вітчизняні науковці. Зокрема, вивченню тенденцій розшарування населення на рівні країни і регіонів, особливостей формування доходів населення за джерелами, проблеми подолання бідності та підвищення якості життя населення присвячено праці Гнибіденка І. Ф., Колота А. М., Лібанової Е. М., Соколик М. П., Черенько Л. М. Зв'язок оподаткування та диференціації доходів населення досліджують Алексєєв А. А., Архангельський Ю. А., Мандибура В. О., Радзієвський О. І., Скрипник А. В. Серед науковців,

© Смоквіна Г. А., 2011

які розробляють інструментарій дослідження рівня грошових доходів населення, можна виділити таких, як Новіков В. М., Саріогло В. Г., Семенов В. В., Чірков В. Г.

В економічній теорії і практиці досить активно та всебічно розглядаються питання розподілу і регулювання доходів населення, тоді як на питаннях поліпшення рівня життя населення за рахунок підтримки підприємницької діяльності недостатньо акцентується увага, незважаючи на їх об'єктивно визначальну роль і соціально-економічну значущість.

Мета даної статті – розробити пропозиції щодо поліпшення рівня добробуту населення за рахунок підтримки підприємницької діяльності шляхом удосконалення податкової політики.

Для аналізу рівня життя було використано безліч показників, однак всі вони характеризуються невисоким рівнем добробуту в нашій країні. Найчастіше для порівняння рівня життя використовується індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). За цим показником у 2010 році Україна відносилася до групи з високим соціальним розвитком і перебувала на 69 місці. За рейтингом глобального добробуту дослідницького інституту Legatum Institute [1] Україна за той же період опинилася на 68 місці серед 104 країн світу. Індекс вираховували за 44 показниками, головні серед яких: конкурентоспроможність, охорона здоров'я і довкілля, сімейні та релігійні цінності.

За економічними показниками Україна потрапила в нижню частину рейтингу, оскільки її позиції значно погіршили показники якості життя: проблеми з охороною здоров'я, захистом довкілля, плюс низька ефективність державного управління, інноваційно-інвестиційної привабливості.

На сьогоднішній день Україна дуже відстає від європейських країн за більшістю показників економічного розвитку. Хоча економічне зростання протягом останніх років відчутно підвищило рівень доходів населення (рисунок), однак потрібно ще багато років, щоб досягти середньоєвропейського рівня добробуту.

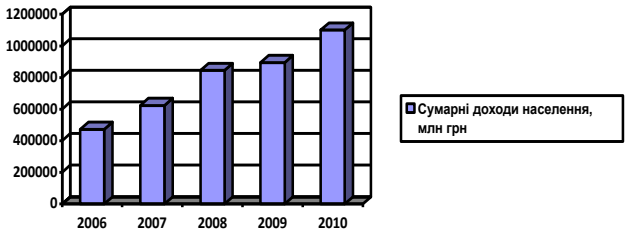

Рис. **Динаміка доходів населення**

Частка доходів від підприємницької діяльності у структурі грошових доходів населення України є недостатньо високою в порівнянні з іншими країнами. Отже, найбільш важливим напрямом підвищення рівня життя в Україні має стати поліпшення умов для підприємницької діяльності. Саме доходи від підприємницької діяльності можуть стати важливим джерелом підвищення рівня добробуту населення Україна.

Але, на жаль, високі податки на бізнес і складність їх сплати є тільки одним із факторів несприятливого інституційного середовища в Україні.

Другим найбільш простим показником несприятливого інституційного середовища може служити показник прямих іноземних інвестицій на душу населення.

Станом на 1 квітня 2011 року в Україні на одну особу припадало 998 дол. прямих іноземних інвестицій [2]. За цим показником наша країна відстає від Румунії та Росії в чотири рази. Тому для забезпечення сталого економічного зростання, а отже, і підвищення рівня добробуту суспільства необхідне створення сприятливого інвестиційного клімату.

Наступним кроком для досягнення сталого економічного зростання життєво необхідним стає підвищення конкурентоспроможності національної економіки. До цих пір основою конкурентних переваг України є традиційні чинники, такі, як: відносно дешева ресурсна база, низька вартість робочої сили і сприятлива світова кон'юнктура. Однак вичерпаність природних ресурсів, посилення конкуренції з боку країн, що розвиваються, та покладання на обмежений перелік експортної продукції може істотно послабити позиції нашої країни на світових ринках. Тому майбутній економічний розвиток і поліпшення рівня життя населення Україна повинні ґрунтуватися на використанні науково-технічного та інноваційного потенціалу нашої країни, оскільки заходи, які держава впроваджує для поліпшення рівня життя (підвищення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, нова пенсійна реформа), є недостатніми.

Україна, маючи значний науковий потенціал, використовує його недостатньо. Незважаючи на невисоке фінансування, вітчизняна наука ще довго буде відігравати важливу роль у визначенні траєкторії поліпшення життєвого рівня та інноваційно-економічного зростання національної економіки. Різке заміщення імпортом національної наукомісткої продукції призвело до занепаду багатьох вітчизняних підприємств і, як наслідок, рівня життя. Одночасно на рівні наукових розробок Україна має значний потенціал, хоча ці розробки часто не реалізують у готовий продукт. Для підвищення ролі науки у забезпеченні інноваційно-економічного зростання необхідна допомога держави.

Таким чином, першим комплексним заходом щодо поліпшення рівня життя населення повинно бути вдосконалення податкової політики.

Відомо, що збільшення податкового навантаження застосовується при необхідності різко скоротити або загальмувати зростання певного комплексу для запобігання кризи перевиробництва в умовах, коли платоспроможний попит задоволений повністю. Для забезпечення приросту реалізації інноваційної продукції необхідно, щоб у покупців відбувся приріст коштів. Це можливе за рахунок зменшення податкового тиску на них та заміщення нестатку власних обігових коштів кредитами та інвестиціями за доступною (до 10 % річних, не враховуючи індекс інфляції) ставкою. Зниження податкового тиску лише на заробітну плату не зменшує тиск на продуцента продукції і приріст споживання буде випереджати приріст виробництва продукції. Тому з часом внаслідок використання надмірних товарних запасів через появу товарного дефіциту почнеться інфляційне зростання цін. Тимчасово запобігти цьому можливо лібералізацією імпорту, але при цьому збільшиться відтік запасів (резервів) ВКВ за кордон. Якщо при цьому не зменшити податковий тиск на власного виробника, розмір заробітної плати, навіть при зменшеному податковому тиску на неї, знову впаде. У результаті впаде і споживання [3; 4].

Таким чином, з метою поліпшення рівня життя населення необхідно приділити увагу тому, щоб не допустити зменшення споживання продукції. Отже, пропозиція продукції (товарів та послуг) різних регіональних комплексів на внутрішньому ринку повинна бути більшою 5 %, як того вимагає повністю задоволений платоспроможний попит на неї. Однак ця мета може бути досягнута завдяки

захисту внутрішнього ринку від зовнішнього конкурента за допомогою збільшення ввізного мита або суттєвим зменшенням податків на власне виробництво.

Перший спосіб знижує рівень споживання, а другий – його підіймає. Якщо надходження від ввізного мита перебільшують відсотки від податкових надходжень, вплив на регіональну економіку буде негативним, тобто станеться "затиснення" будь-якого виробництва гіпертрофованою фіскальною функцією податкової системи або зросте інфляція.

Якщо використати обидва способи одночасно, то тоді внутрішній попит і псевдопоповнення бюджету відбуваються за рахунок неконтрольованого відтоку валюти і зниження експорту.

Унаслідок цього регіональні ринки можуть опинитись у становищі, коли не вистачає коштів на підтримку будь-якого регіонального інноваційно-інвестиційного проекту.

Треба враховувати, що розширення експорту інноваційної продукції регіонального походження доцільно за трьома економічними умовами:

забезпечення конкурентоспроможності ціни регіональної продукції на світовому ринку зменшенням розміру податків, що включаються в ціну, та (або) суттєвим збільшенням продуктивності праці, що можливе при технічному переозброєнні підприємства. Для цього потрібен приріст власних коштів, що досягається зменшенням податків та заміщенням нестачі власних коштів кредитами за доступною ставкою (до 15 % річних);

забезпечення конкурентоспроможності та якості регіональної продукції на світовому ринку заміною існуючої техніки та технології на більш прогресивну, що можливе при технічному переозброєнні регіональних комплексів та їх підприємств. Для цього потрібен приріст власних коштів, що досягається зменшенням податків та заміщенням нестачі власних коштів кредитами за доступною ставкою (до 15 % річних);

забезпечення збуту регіональної продукції на світовому ринку за рахунок ефекту першої пропозиції – шляхом розробок і постановки на виробництво принципово нової продукції, якої до цього взагалі не існувало. Для цього, окрім зменшення податків та доступності до кредитів, потрібні додаткові (цільові) кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Таким чином, значне збільшення експорту інноваційної продукції з регіонів неможливе, якщо суттєво не зменшити податковий тиск на господарчі суб'єкти в Україні. Активізувати споживання і виробництво слід через зменшення податкового тиску на юридичних і фізичних осіб одночасно: загальний максимальний обсяг всіх податків, податкових платежів, нарахувань та відрахувань не повинен перевищувати 30 % від суми брутто "фонд оплати праці та прибуток підприємства". Це зменшує податковий тиск наполовину. Тому доцільно залишити певні податки у незмінному вигляді, а за деякими змінити ставки та механізм розрахунку (таблиця).

Таблиця

Пропозиції щодо вдосконалення податкової політики
(розроблено на засадах робіт [5 – 8])

Податок	Ставка	Механізм розрахунку
1	2	3
1. Податок на додану вартість	10 %	За діючим Законом
2. Податок на прибуток підприємств	20 %	За діючим Законом
3. Відрахування до Пенсійного фонду	25 %	Від фонду оплати праці
4. Кошти фонду соціального страхування	8 %	Акумулюються на рахунках підприємств. Невикористана частина за результатами року може бути спрямована підприємством на медичне страхування працюючих
5. ПДВ на імпорт та ввізне мито: - на сировину та енергоносії, матеріали та комплектуючі, які не видобуваються (не виробляються) в Україні або видобуваються (виробляються) в недостатній кількості	В існуючих розмірах	Анулюються. Не анулюються для реекспортерів вказаної продукції, але сплачуються при експорті до перетину митного кордону України
- на обладнання, устаткування та технології, що мають вдвічі вищу продуктивність і вдвічі вищий рівень енергозбереження від аналогічного, що виробляється в Україні	В існуючих розмірах	Сплачуються при експорті до перетину митного кордону України
6. Експортне мито: - на всю продукцію, окрім невідновлюваних природних ресурсів	Анулюються	Індикативні ціни залишаються в інтересах антидемпінгової політики
- на невідновлювані природні ресурси	В існуючих розмірах	За діючим Законом
7. Рентні платежі	Анулюються	–
8. Податок на майно (від вартості майна): - для юридичних осіб	1 %	Рівнозначне введенню в базу оподаткування обсягу амортизаційних відрахувань
майно для фізичних осіб	0,5 %	–
9. Прибутковий податок з громадян (з основного заробітку)	За існуючою шкалою	Відміна оподаткування заробітку за сумісництвом. Постійне підвищення неоподатковуваного мінімуму
10. Податок на дивіденди від акцій та на відсотки за вкладами населення	5 %	Оподатковується кінцевим податком лише та їх частина, що не реінвестується в акції резидентів
11. Податок на власників транспортних засобів	В існуючих розмірах	За діючими Законами
12. Податок на землю		
13. Платежі за спецвикористання надр		
14. Акцизний збір	В існуючих розмірах	За діючим Законом (один рік)
15. Податок на орендну плату житла	Не вище 5 %	За діючим Законом

Інші податки, що не перераховані в таблиці, потрібно скасувати.

Додаткові заходи щодо вдосконалення податкової політики:

у зв'язку зі зменшенням вдвічі податкового тиску ліквідувати всі податкові пільги для всіх юридичних та фізичних осіб і не вводити нових. Залишити існуючі пільги для підприємств: а) що використовують працю інвалідів; б) у сфері науки, освіти та культури; в) що функціонують у зоні радіоактивного забруднення. Залишити існуючі пільги для фізичних осіб: а) інвалідів усіх категорій; б) постраждалих у результаті аварії на ЧАЕС та ліквідації її наслідків (не учасників, а лише постраждалих);

заборонити введення нових податків, платежів та відрахувань до бюджету, які не перераховані;

за приріст обсягів реалізації інноваційної продукції зменшувати а) податки в тому місяці, в якому досягнуто приріст; б) розмір оподаткування частини прибутку, що отримана завдяки приросту;

місцеві податки та платежі податкового характеру для інноваційно активних підприємств встановлювати в межах різниці між 30 % від раніше розглянутих сум та суми, що акумулюється державним бюджетом, і вони не можуть перевищувати за абсолютним розміром вказаної різниці;

не збільшувати існуючих ставок та не вводити нових видів послуг, що обкладаються держмитом.

Таким чином, першим кроком щодо підвищення рівня життя населення повинно стати поліпшення умов для підприємницької діяльності. Саме доходи від підприємницької діяльності зможуть стати важливим джерелом підвищення рівня добробуту населення України. Тому вдосконалення податкової політики шляхом оптимізації складу і ставки податків та існуючих пільг і прискорення економічного розвитку шляхом створення конкурентного ринкового середовища є найбільш доцільним.

Література: 1. The 2010 legatum prosperity index™ [Electronic resource]. – Access mode : http://www.prosperity.com/downloads-/2010Legatum ProsperityIndexBrochure.pdf. 2. Макроэкономика. Прямые иностранные инвестиции в Украину. Основные макроэкономические показатели Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kips.com.ua /view.news/mode.view-/id.68. 3. Тарасов И. Т. Финансы и налоги / Тарасов И. Т., Исаев А. А. – М. : Статут, 2004. – 559 с. 4. Адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/. 5. Економічний прогноз 2005 – 2007. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua /forecast/rozdil1.html. 6. Податкова реформа: загальне бачення. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html. 7. Проблеми податкової системи. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html?cmd=docs&id =1574&filename. 8. Напрями підвищення рівня добробуту населення в Україні в контексті інституційних реформ [Електронний ресурс] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal /chem_biol/nvnltu/19_7/212_Cholod_19_7.pdf.

References: 1. The 2010 legatum prosperity index™ [Electronic resource]. – Access mode : http://www.prosperity.com/downloads-/2010Legatum ProsperityIndexBrochure.pdf. 2. Makroekonomika. Pryamye inostrannye investitsii v Ukrainu / Osnovnye makroekonomicheskie pokazateli Ukrainy. [Electronic resourse]. – Access mode : http://www.kips.com.ua/view. news/mode.view-/id.68. 3. Tapasov I. T. Finansy i nalogi [Finances and taxes] / I. T. Tapasov, A. A. Isaev. – M. : Statut, 2004. – 559 p. 4. Ministerstvo finansiv Ukrainy /Adaptatsiya podatkovogo zakonodavstva Ukrainy do zakonodavstva Yevropeiskoho Soiuzu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/. 5. Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen / Ekonomichnyi prognoz 2005–2007. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : http://icps.com.ua/forecast/rozdil1.html. 6. Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnyx doslidzhen / Podatkova reforma: zagalne bachennya. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.icps.com.ua-/lichylnyk.html. 7. Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen / Problemy podatkovoyi systemy. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html?cmd=docs&id=-1574&filename. 8. Napryamy pidvyshennya rivnya dobrobutu naselennia v Ukraini v konteksti Instytutsiinyh reform / Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. Vip. 19.7 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal /chem_biol-/nvnltu/19_7/212_Cholod_19_7.pdf.

Інформація про автора

Смоквіна Ганна Анатоліївна – канд. екон. наук, ст. викладач кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського державного економічного університету (м. Одеса, вул. Преображенська, 8, e-mail: smokvinaann@te.net.ua).

Информация об авторе

Смоквина Анна Анатольевна – канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда Одесского государственного экономического университета (г. Одесса, ул. Преображенская, 8, e-mail: smokvinaann@te.net.ua).

Information about the author

Smokvina Anna Anatolievna – Ph.D. in Economics, Senior lecturer at Human Resource Management and Labour Economics Department of Odesa State Economic University (Preobrazhenska str., 8, Odesa, e-mail: smokvinaann@te.net.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
05.10.2011 р.

32

СУЧАСНА КРИЗА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

УДК 338.43(477)

Малаєва Т. В.

Систематизовано чинники неефективного функціонування АПК України, визначено напрями структурних перетворень з урахуванням досвіду розвинутих країн у цій сфері. Подано результати аналізу сучасного стану і напрямів удосконалення АПК України, реалізація яких має на меті вдосконалення державного управління аграрною сферою, розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує сектор і розвивається на основі конкурентного механізму, а також захист вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, державне регулювання, аграрна політика, матеріальна база.

СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

УДК 338.43(477)

Малаева Т. В.

Систематизированы факторы неэффективного функционирования АПК Украины и определены направления структурных преобразований с учетом опыта развитых стран в этой сфере. Представлены результаты анализа состояния и направлений совершенствования АПК Украины, реализация которых ставит цели совершенствования государственного управления аграрной сферой, развития рыночной инфраструктуры, обслуживающей сектор и развивающейся на основе конкурентного механизма, а также защиты отечественного рынка сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, государственное регулирование, аграрная политика, материальная база.

THE MODERN CRISIS OF AGRICULTURE IN UKRAINE AND WAYS TO OVERCOME IT

UDC 338.43(477)

Malaieva T.V.

The article contains results of the analysis of the position and directions of the improvement of the Agricultural and Industrial Complex of Ukraine. The implementation of all these directions sets out aims of improvement of the state management of the agrarian area, development of the market infrastructure, servicing the sector and developing on the basis of the competitive mechanism as well as the protection of the domestic market of agricultural products.

Key words: agrobusiness, government regulation, agricultural policy, material resources.

Головною відмінністю аграрної політики в Україні на сучасному етапі залишається невизначеність стратегії ринкових перетворень, унаслідок чого сільське господарство є найменш реформованим сектором економіки. Результати дослідження сучасного стану агропромислового комплексу (АПК) України свідчать про таке: скорочення обсягів виробництва і трудового потенціалу в аграрному секторі призвело до зниження продуктивності праці, зростання збитковості роботи тощо. Основними причинами такого стану АПК дослідники називають законодавчу не-

© Малаєва Т. В., 2011

визначеність і нерозвиненість ринку агропромислової продукції [1].

Теоретико-методологічні засади дослідження кризових явищ у АПК України знайшли відображення у працях провідних вітчизняних вчених: Є. Булатової, А. Герасимчука, О. Гримака, В. Краснової, Н. Міщенка, І. Михасюка, Г. Черниченка та ін. Науковими дослідженнями тією чи іншою мірою охоплено більшість питань щодо різноманітних аспектів подолання кризових явищ у цій сфері економіки. Однак залишаються невирішеними проблеми забезпечення структурних перетворень агропромислового комплексу, що не дає можливості підвищити продуктивність праці та забезпечити прибутковість роботи підприємств АПК України.

Метою статті є систематизація чинників неефективного функціонування АПК України і визначення напрямів структурних перетворень з урахуванням досвіду розвинутих країн у цій сфері.

Дослідження найгостріших проблем АПК на сучасному етапі розвитку нашої держави дозволило здійснити їх систематизацію таким чином: неадекватна аграрна політика [2]; ускладнена і суперечлива система управління АПК, яка характеризується існуванням багатьох дублюючих ланок; незадовільна робота головних державних органів [3]; неефективна діяльність держави у процесі приватизації агросектору; низький рівень інвестування; неефективне використання аграрного потенціалу [4]; диспаритетність обміну між аграрним та промисловим секторами на користь останнього; незадовільний стан функціонування ринкових інститутів.

Результати аналізу сучасного стану АПК свідчать, що нині в Україні все ще фактично відсутня обґрунтована державна аграрна політика. Подолання кризових явищ в АПК України, вирішення завдань його реформування потребує вивчення та використання досвіду розвинутих країн у цій сфері економіки. Зазначена вище ситуація контрастує з досвідом багатьох країн з ринковою економікою, в яких аграрний сектор є сферою активного державного регулювання та протекціоністської політики.

Специфіка функціонування аграрної сфери, а саме низька еластичність попиту, нестабільність прибутків виробників, сезонність виробництва, збереження земельного потенціалу, необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, а також аналіз проблем у цій сфері зумовлюють основні напрями її вдосконалення.

Обмеженість ресурсів передбачає суворе підпорядкування протекціоністської політики в аграрній сфері завданням підвищення ефективності виробництва. В умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки уряд не може і не повинен безпосередньо займатися організацією виробництва. Його завдання – створити сприятливу конкурентну сферу і дати можливість господарським суб'єктам самостійно приймати рішення у сфері агровиробництва [5]. Досвід розвинутих країн свідчить про необхідність відмови від принципу "невтручання" держави і більш повного залучення органів управління у процес структурно-інституційних перетворень, з чим власне і пов'язується їх життєвість та здатність адаптуватися у нових господарських умовах. Система державного регулювання аграрного виробництва в умовах ринкового господарювання повинна виконувати низку досить важливих функцій і складатися з декількох компонент [6]. Найважливішою функцією уряду є регулювання (стабілізація) аграрних ринків та гарантування сільськогосподарських доходів.

Збалансованість ринків та нормальний рівень дохідності в аграрному секторі повинні підтримуватися з допомогою інтегрованої системи заходів, головним чином через механізми створення резервних (буферних) запасів, інтервенційного регулювання попиту і пропозиції, гарантування внутрішніх аграрних цін, а також захисту від зовнішньої конкуренції та сприяння при експорті.

В умовах перехідного періоду стає необхідним пошук динамічного поєднання стихійних та керованих компонент цінової політики держави, а саме: обмеження монопольних цін, участь держави в операціях на ринку та безпосереднє встановлення цін в інтересах вітчизняного виробника, гарантування цін у межах визначених пріоритетних продуктових підкомплексів.

Розвиток комплексу не може бути досягнутий без оновлення матеріально-технічної бази, що вимагає розробки цілеспрямованого державного регулювання інвестиційних процесів [1]. Одним з ефективних напрямів розвитку інвестиційної політики в АПК в умовах відсутності внутрішніх джерел є залучення іноземних інвестицій, які сприяють органічній інтеграції країни у світове господарство. Для досягнення поставленої стратегічної мети необхідний комплекс заходів державного регулювання [4], взаємопов'язаних між собою: створення для нових підприємств на принципах приватної власності системи стимулів, що забезпечують зацікавленість у господарській діяльності в нових умовах; завершення земельної реформи і створення правової основи для функціонування ринку землі; розвиток інфраструктури, яка обслуговувала б потреби системи виробництва, переробки, розподілу сільськогосподарської продукції; створення у країні умов для розвитку фінансових послуг, сільськогосподарської пропаганди, освіти за рахунок інформаційного потенціалу сектору; забезпечення конкуренції у сфері забезпечення сільського господарства сферами виробництва і реалізації переробки сільськогосподарської продукції.

Для розвитку механізму конкуренції в аграрному секторі необхідні: впровадження у практику господарювання механізмів мотивації, що забезпечують належний рівень зацікавленості у функціонуванні сільськогосподарських товаровиробників на основі приватної власності; формування економічних інститутів ринку в аграрному секторі, що впливають на створення конкурентного середовища; розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує сектор і розвивається на основі конкурентного механізму; захист вітчизняного виробника і вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції; вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює недосконалу конкуренцію й забезпечує соціальний захист населення; реструктуризація державних установ з метою децентралізації регулюючих функцій.

З метою вирішення проблеми збуту сільськогосподарської продукції доцільно використовувати економічні методи стимулювання малих підприємств, для яких головним видом діяльності була б реалізація продукції фермерів. Крім того, вдосконалення механізму функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією має включати заходи законодавчо-правового характеру та державного сприяння, регулювання розвитку біржового ринку агропромислової продукції; економічної стабільності та гармонізації економічних інститутів підприємців – виробників сільськогосподарської продукції – та інститутів ринкової економіки, в тому числі бірж; страхування фінансових ризиків та гарантії виконання біржових контрактів.

З метою вдосконалення державного регулювання інвестиційних процесів поруч із залученням іноземних інвестицій необхідне своєчасне виявлення, акумуляція й адресування в пріоритетні сфери внутрішніх джерел, передусім коштів амортизаційного фонду, ресурсів банківської системи. Для забезпечення формування аграрного капіталу необхідний розвиток іпотечного кредиту, для забезпечення якого потрібен дійовий ринок землі. З цією метою доцільним є створення іпотечного банку, за допомогою якого держава забезпечувала б кредитне регулю-

вання сектору, розміщувала кредитні лінії міжнародних інститутів, контролювала операції із землею.

Доцільно підвищити дієвість державних інвестицій у кредитно-фінансову сферу АПК, зокрема, через субсидування відсоткової ставки кредитів для сільськогосподарських товаровиробників, створення спеціалізованих кредитних інститутів для аграрного сектору економіки. Необхідно об'єднати зусилля провідних українських банків та держави у подальшому реформуванні АПК через національну програму кредитування (консорціум комерційних банків) шляхом випуску земельних ощадних сертифікатів, які розміщуватимуть серед фізичних і юридичних осіб на добровільних засадах [7].

Пріоритетними напрямами вкладення капіталу повинні стати: розвиток ринкової інфраструктури зберігання і збуту сільськогосподарської продукції, оскільки виробництво сільськогосподарської сировини та його інфраструктура дезінтегровані, а існуючі потужності не відповідають сучасним вимогам; розвиток інформаційного потенціалу АПК регіону; розвиток сільськогосподарського машинобудування і модернізація сервісних структур; реконструкція переробних підприємств з метою орієнтації на випуск конкурентоспроможної продукції; розвиток сільськогосподарського виробництва, заснованого на використанні екологічно чистих, із замкненим циклом, енерго- і матеріалозаощаджуючих технологій; упровадження життєздатної системи реєстрації земель, що є основою розвитку ринку землі.

В умовах скорочення інвестицій у сільське господарство і уповільнення у зв'язку з цим оновлення матеріально-технічної бази актуальною є проблема підвищення ефективності використання й відтворення наявних основних виробничих фондів. З огляду на це вважається доцільним виключити із циклу відтворення основних виробничих фондів фазу капітального та поточного ремонтів і включити таку фазу, як поліпшення основних виробничих фондів [2] (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо).

Доцільно провести експертизу комплектів або комплексів машин безпосередньо у господарствах [6]. На підставі проведеної експертизи, по-перше, слід виявити устаткування, яке зовсім не використовується у виробництві, або його використання недоцільне через значні експлуатаційні витрати, і воно потребує заміни. По-друге, застосовувати у виробництві універсальні мобільні агрегати замість декількох спеціалізованих, що значно у декілька разів знижує як матеріальні витрати, так і витрати праці.

Особливістю аграрної сфери є проблема відносної індиферентності до сприйняття технологічних інновацій. У зв'язку з цим має місце необхідність державного сприяння аграрному технологічному розвитку у формі механізмів, прямо орієнтованих на підтримку і просування нових технічних, технологічних та, особливо, організаційно-економічних рішень. Про це свідчить і досвід багатьох розвинених країн, у яких сільськогосподарські служби поширення технологічних інновацій у виробництво, професійного навчання, інформаційно-консультативної допомоги, що фінансуються з бюджету, становлять важливий фактор оновлення виробництва.

Розвиток державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК регіону має бути спрямований на формування експортно-імпортної моделі. Експорт продуктів глибокої переробки може бути перспективним, якщо вийде за межі розвинених країн світу, між якими існує гостра конкурентна боротьба на продовольчому ринку. Для України такими зовнішніми ринками можуть бути країни СНД [4]. Створення вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку дозволяє активізувати процес створення спільних підприємств у сфері виробництва, переробки, збуту продукції АПК. Потрібна державна підтримка розвитку інформаційного потенціалу сектору.

Одним із шляхів розв'язання завдання підвищення ефективності функціонування АПК є запровадження широко використовуваного у цілому світі маркетингового забезпечення розвитку агробізнесу. Маркетинг виступає сучасним ринковим інструментом збору економічної інформації у зовнішньому середовищі фірми, формування на цій основі відповідної товарної та цінової політики, а також розробки систем ринкової комунікації, просування товару та стимулювання збуту. Маркетингові дослідження як важливий елемент ринкового механізму господарювання, в якому головна роль належить споживачеві, повинні стати тією ланкою, яка дозволить оптимізувати структуру виробництва продовольчої продукції та наростити ефективність АПК.

Удосконалення маркетингу сільськогосподарської продукції в регіональних системах агробізнесу на сучасному етапі передбачає: аналіз існуючого і виявлення потенційного попиту покупців на сільськогосподарську продукцію та послуги комплексним вивченням ринку і перспектив його розвитку; вибір спеціальних методів реклами; організацію і вдосконалення методів та форм реалізації продукції; розробку відповідної системи цін, перевірку її ефективності та можливого вдосконалення; управління асортиментом продукції; організацію науково-дослідної діяльності підприємств щодо освоєння виробництва нових видів продукції, які задовольняють запити споживачів; аналіз економічної ефективності використання сировини, матеріалів, організацію взаємовідносин з постачальниками та оцінку їх надійності; забезпечення контролю й управління функціями маркетингу.

Вітчизняна система агропромислового маркетингу повинна охоплювати всі підприємства й організації, тобто суб'єктами маркетингової діяльності мають стати виробники сільськогосподарської продукції, заготівельні, транспортні, переробні, посередницькі, сервісні та торговельні підприємства [3]. На крупних підприємствах доцільно створювати спеціальні управлінські структури – служби маркетингу. Менші підприємства, в тому числі фермерського типу, посередницьких та сервісних фірм, можуть об'єднувати свої фінансові ресурси і здійснювати відповідну діяльність через галузеві маркетингові центри або ж користуватися послугами консультантів та фірм, які спеціалізуються на маркетинговій діяльності на контрактно-договірних засадах. Особливе місце в комплексі маркетингових заходів у сучасних системах агробізнесу має, насамперед, займати проектний маркетинг, орієнтований на впровадження нових технологій і створення сучасних сільськогосподарських машин.

Удосконалення податкового регулювання в АПК повинне передбачати: зниження ставки ПДВ на ресурси, що надаються сільськогосподарському виробництву; застосування пільг для підприємств, що інвестують капітал у розвиток сільського господарства, харчової промисловості, соціальної інфраструктури села [1].

Отже, перелік проблем, які спричиняють кризовий стан АПК України, можна сформулювати таким чином:

- ускладнена і суперечлива система управління АПК, яка характеризується існуванням багатьох дублюючих ланок; незадовільна робота державних органів, що здійснюють заходи державного впливу;
- неефективна діяльність держави у процесі приватизації агросектору;
- низька інвестиційна привабливість аграрного сектору, а отже, й низький рівень інвестування;
- неефективне використання аграрного потенціалу;
- диспаритетність обміну між аграрним та промисловим секторами на користь останнього;

• незадовільний стан функціонування ринкових інститутів.

Отже, аграрний сектор повинен стати сферою активного державного регулювання та протекціоністської політики. Адекватною відповіддю держави проявам кризового стану є аграрна політика, заснована на таких принципах:

суворе підпорядкування протекціоністської політики в аграрній сфері завданням підвищення ефективності виробництва;

створення сприятливого конкурентного середовища, в якому господарські суб'єкти зможуть самостійно приймати ефективні управлінські рішення;

регулювання (стабілізація) аграрних ринків та гарантування доходів сільгоспвиробників;

створення резервних (буферних) запасів, інтервенційне регулювання попиту і пропозиції, гарантування внутрішніх аграрних цін у межах визначених пріоритетних продуктових підкомплексів;

оновлення матеріально-технічної бази, що вимагає розробки цілеспрямованого державного регулювання інвестиційних процесів тощо;

удосконалення податкового регулювання аграрної сфери.

Таким чином, актуальність реформування АПК зумовлюється, насамперед, тим, що, обравши курс на розбудову ринкової економіки, держава допустила ряд організаційно-економічних прорахунків, що посилили аграрну кризу, джерела якої сягають ще союзного періоду. З цим значною мірою пов'язані сучасні проблеми загальної організації та неефективності функціонування АПК у нових умовах господарювання. Це стосується практично всіх аспектів функціонування АПК: недосконала система управління, низька інвестиційна привабливість, низький рівень аграрного потенціалу та негативна тенденція показників його використання тощо. Удосконалення функціонування агропромислового комплексу України мають бути направлене на подолання системної кризи. Відповідні заходи повинні передбачати можливості структурної перебудови агропромислового комплексу. Ці заходи – основа раціональної системи протекціоністської державної політики, яка оптимально об'єднає адміністративні та економічні методи регулювання агропромислового виробництва.

Література: 1. Булатова Е. В. Реформирование аграрных отношений в Украине на современном этапе / Е. В. Булатова // Україна-Греція: історична спадщина і перспективи співробітництва. – Маріуполь : Маріупольський гуманітарний інститут Донецького державного університету, 1999. – Т. 1. – С. 474–479. 2. Краснова В. В. К вопросу становления украинских сельскохозяйственных предприятий на рынке ЕС / В. В. Краснова, Г. А. Черниченко, Е. В. Булатова // Вісник ТАНГ. – 2006. – № 1. – С. 145–146. 3. Гримак О. Я. Маркетингові важелі становлення систем регіонального агробізнесу в Україні / О. Я. Гримак // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : щорічник наукових праць. – Львів : ІРД НАН України, 1998. – Вип. 7. – С. 300–306. 4. Береза І. В. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності АПК / І. В. Береза // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 9. – С. 73. 5. Михасюк І. Становлення і розвиток приватних агроформувань : монографія / І. Михасюк, А. Герасимчук. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 206 с. 6. Міщенко Н. М. Досвід та проблеми державного регулювання аграрного сектора національної економіки / Н. М. Міщенко // Теорія і практика управління суспільним виробництвом в Україні. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 1993. – С. 53–65. 7. Дацій О. І. Особливості відтворення основних фондів у сільському господарстві / О. І. Дацій // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2000. – № 12. – С. 33–38.

References: 1. Bulatova E. V. Reformirovanie agrarnykh otnosheniy v Ukraine na sovremennom etape / E. V. Bulatova // Ukraina-Gretsiia: istorychna spadshchyna i perspektyvy spivrobitnytsva. – Mariupol : Mariupolskii gumanitarnyi instytut Donetskogo derzhavnogo universitetu, 1999. – T. 1. – Pp. 474–479. [Bulatova E. V. Reforming of agrarian relations in Ukraine on modern phase of // Ukraine-Greece: historical legacy and prospects Co / E. V. Bulatova. – Mariupol : Mariupol humanitarian institute Donetsk State University, 1999. – Vol. 1. – Pp. 474–479]. 2. Krasnova V. V. K voprosu stanovleniya ukrainskikh selskohozyaistvennykh predpriyatiy na rynke ES / V. V. Krasnova, G. F. Chernichenko, T. V. Bulatova // Visnyk TANG. – 2006. – No. 1. – Pp. 145–146. [Krasnova V. V. To question of Ukrainian enterprises in the market village ES / V. V. Krasnova, G. F. Chernichenko, T. V. Bulatova // Bulletin of TANG. – 2006. – No. 1. – Pp. 145–146]. 3. Grymak O. Ya. Marketyngovi vazheli stanovlennia system rehionalnoho ahrobiznesu v Ukraini / O. Ya. Grymak // Sotsialno-economichni doslidzhennia v perekhidnyi period (Shchorichnykh naukovykh prats). – Lviv : IPD NAN Ukrainy, 1998. – Vyp. 7. – Pp. 300–306. [Hrymak A. J. Marketing leverages of the formation of regional systems of agrobusiness in Ukraine / A. J. Hrymak // Socio-economic research in the transition period (annual publication of scientific papers). – Lviv : IRD NAS of Ukraine 1998. – Vol. 7. – Pp. 300–306]. 4. Bereza I. V. Economichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti APK / I. V. Bereza // Visnyk agrarnoi nauky. – 2006. – No. 9. – Pp. 73. [Bereza I. V. The economic security of foreign economic activities of AIC / I. V. Bereza // Bulletin of Agricultural Science. – 2006. – No. 9. – P. 73]. 5. Mykhasiuk I. Stanovlennia i rozvytok pryvatnykh agroformuvan : monografiia / I. Mykhasiuk, A. Gerasymchuk. – Lviv : Vydavnychyi tsentr LNU im. Ivana Franka, 2000. – 206 p. [Mikhasiuk I. Gerasymchuk A. Formation and development of private agro-formations : monograph / I. Mykhasiuk, A. Gerasymchuk. – Lviv : Ivan Franko. Publishing Center of LNU, 2000. – 206 p.]. 6. Mishchenko N. M. Dosvid ta problemy derzhavnoho rehuliuvannia ahrarnoho sectora natsionalnoi ekonomiky / N. M. Mishchenko // Teoriia i praktyka upravliniia suspilnym vyrobnytstvom v Ukraini. – K. : In-t ekonomiky NANU, 1993. – Pp. 53–65. [Mischenko N. M. Experience and problems of state regulation of the agricultural sector of the national economy / N. M. Mischenko // Theory and Practice of social production in Ukraine. – K. : Institute of Economic Sciences, 1993. – Pp. 53–65]. 7. Datsiy O. I. Osoblyvosti vidtvorennia osnovnykh fondiv u silskomu hospodarstvi / O. I. Datsiy // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. – 2000. – No. 2. – Pp. 33–38. [Daciy O. I. Peculiarities of reproduction of fixed assets in agriculture / O. I. Daciy // Economy: Problems of theory and practice. – 2000. – No. 12. – Pp. 33–38].

Інформація про автора

Малаєва Тетяна Віталіївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіко-правових дисциплін Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка (м. Луганськ, вул. Генерала Дідоренка, 4, e-mail: mtv2012@mail.ru).

Информация об авторе

Малаева Татьяна Витальевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономико-правовых дисциплин Луганского государственного университета внутренних дел имени Э. А. Дидоренко (г. Луганск, ул. Генерала Дидоренко, 4, e-mail: mtv2012@mail.ru).

Information about the author

Malaeva Tatiana Vitalievna – PhD in Economics, Associate Professor at Economics and Law Disciplines Department of Lugansk State University of Internal Affairs named after E. A. Didorenko (General E. A. Didorenko str., 4, Lugansk, e-mail: mtv2012@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
05.10.2011 р.

36

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ГЕНДЕРНИХ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

УДК 316.7

Атаманюк Е. А.

Проведено гендерний аналіз державного управління та сфери прийняття рішень у Луганській області, що вказує на наявність проявів дискримінації за ознакою статі. Досліджено гендерні диспропорції на ринку праці та гендерний розрив у рівні оплати праці населення регіону, що вимагає більш глибокого дослідження проблем гендерної рівності у соціально-економічній сфері на всіх рівнях та, насамперед, розробки індикаторів завчасного виявлення проявів гендерної дискримінації.

Ключові слова: гендерна рівність, гендерна професійна сегрегація, гендерна дискримінація, індекс дисиміляції, гендерний розрив в оплаті праці.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ГЕНДЕРНЫХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

УДК 316.7

Атаманюк Э. А.

Проведен гендерный анализ государственного управления и области принятия решений в Луганской области, что указывает на наличие проявлений дискриминации по признаку пола. Исследованы гендерные диспропорции на рынке труда и гендерный разрыв в уровне оплаты труда населения региона, что требует более глубокого исследования проблем гендерного равенства в социально-экономической сфере на всех уровнях и, в первую очередь, разработки индикаторов заблаговременного выявления проявлений гендерной дискриминации.

Ключевые слова: гендерное равенство, гендерная профессиональная сегрегация, гендерная дискриминация, индекс диссимиляции, гендерный разрыв в оплате труда.

COMPLEX ASSESSMENT OF GENDER PROBLEMS OF SOCIOECONOMIC SPHERE OF LUHANSK REGION

UDC 316.7

Atamaniuk E. A.

Gender analysis of state management and sphere of decision-making in Luhansk region was made. The gender disproportions in the labor market and the gender gap in the level of labour remuneration of the region's population were investigated. This situation requires a deeper study of gender equality problem in socioeconomic sphere at all levels and primarily the design of indicators for prior detection of gender discrimination.

Key words: gender equality, gender professional segregation, gender discrimination, index of dissimilation, gender gap in labour remuneration.

Конституція України гарантує права та свободи громадян і рівність їх перед законом. Окремо у статті 24 закріплюється рівність чоловіків і жінок перед законом як основне право людини, повага до якого гарантується кожному. Спеціальні положення також передбачають: надання рівних можливостей жінкам у суспільному, політичному і культурному житті, в освіті та професійному навчанні, в отриманні роботи та оплаті за роботу; захист жіночої зайнятості та здоров'я; створення умов для того, щоб жінки могли поєднувати роботу і материнство; правовий захист,

© Атаманюк Е. А., 2011

матеріальну і моральну підтримку материнству та піклування про дітей [1].

Гендерна проблематика в українському суспільстві висвітлюється у працях Р. Ануфрієвої, О. Балакірєвої, О. Бойка, Г. Герасименко, О. Вілкової, В. Довженко, І. Демченко, Т. Журженко, О. Забужко, О. Іваненко, К. Карпенко, В. Кушакова, Н. Лавріненко, А. Лантух, В. Лапшина, Е. Лібанової, О. Луценко, Л. Лобанової, О. Макарової, І. Мироненко, С. Оксамитної, В. Онікієнко, О. Піщуліна, М. Рубчак, М. Скорик, Л. Смоляр, О. Стрельник, В. Суковатої, В. Фесенко, Ю. Якубової, О. Яременка та ін.

Метою статті є дослідження рівня дотримання гендерної рівності у соціально-економічній сфері Луганської області. Відповідно до поставленої мети завданнями статті є оцінка гендерних диспропорцій у сфері державного управління, а також визначення рівнів професійної гендерної сегрегації та гендерної дискримінації в оплаті праці, оскільки дані показники є основними індикаторами гендерної ситуації в регіоні, доступними для розрахунку на основі даних офіційної статистики.

У цілому участь жінок у процесі прийняття управлінських рішень в Україні все ще залишається мінімальною, незважаючи на їх високу професійну підготовку та освітній рівень. У країні спостерігається класичний приклад феномену "скляної стелі" щодо просування жінок на керівні посади: чим вищий орган влади або рівень управління, тим менший відсоток жінок-керівників у його апараті.

За даними МОП, однією з основних перешкод для роботи жінок як спеціалістів і керівників високого рівня є обов'язки з догляду за дітьми та ведення домашнього господарства, які досі рідко виконують чоловіки. Навіть жінки, що працюють протягом повного робочого дня, зазнають складнощів у просуванні на більш високі посади, якщо вони виконують також сімейні обов'язки. Наприклад, результати обстеження керівників, проведеного в Німеччині у 2000 році, показали, що 43 % жінок-керівників не були одружені в порівнянні з лише 4 % чоловіків-керівників [2].

Найбільш детальна статистика щодо гендерного розподілу за рівнями управління у сфері прийняття рішень України доступна для аналізу апарату державних службовців. Дані свідчать, що в системі державної служби жінки переважають на посадах нижчого рівня, які не потребують високої кваліфікації і не передбачають значної відповідальності.

Якщо серед загальної кількості державних службовців, як керівників, так і спеціалістів, домінують жінки, відповідно 80,8 і 19,2 %, то із просуванням у службовій діяльності їх питома вага зменшується, становлячи 0 % у першій посадовій категорії керівників (рис. 1) [3].

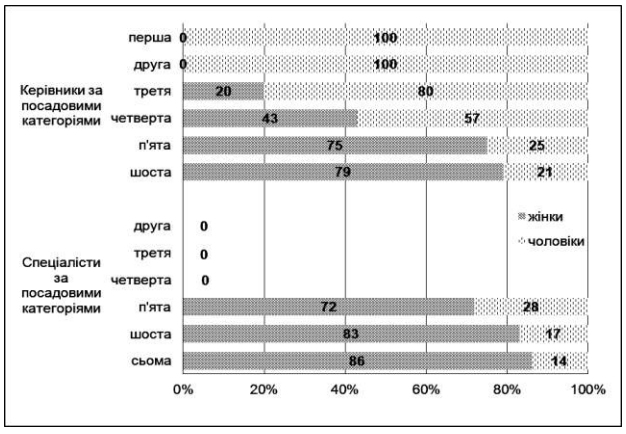

Рис. 1. **Гендерна структура державних службовців Луганської області за посадовими категоріями у 2010 р.**

Станом на 1 січня 2010 р. жінки не були представлені серед вищих державних службовців Луганської області (1 – 2 посадовій категорії керівників), тобто не були представлені саме на тому рівні, де приймаються відповідальні державні рішення.

Водночас менша питома вага чоловіків, що працюють на найнижчих рівнях державної служби, може бути пояснена більш швидким кар'єрним просуванням. В окремих випадках це може призвести до нижчої компетенції чоловіків, яким вдалось швидкими темпами досягти вищих посадових рівнів унаслідок недостатнього досвіду роботи на низовому рівні. Оскільки загальний освітній рівень жінок, що працюють у сфері державного управління, перевищує освітній рівень чоловіків, вони мають необхідну професійну кваліфікацію і ті самі кар'єрні прагнення, наявність гендерної нерівності тут не викликає сумніву.

Рівень економічної активності українських жінок, зокрема в Луганській області, наближається, а в окремих випадках і перевищує відповідні показники розвинених країн світу. Зважаючи на те, що законодавство України проголошує рівність прав громадян у реалізації трудової активності, можна вести мову про відсутність прямої дискримінації на ринку праці. Проте більш глибокий аналіз гендерних аспектів економічної діяльності населення виявляє певні диспропорції.

Зокрема, у 2009 р. серед працівників Луганської області, що підвищили свою професійну кваліфікацію, жінки склали лише 37,9 %, серед навчених новим професіям жінки складали лише чверть.

Для оцінки рівня гендерної сегрегації в Луганській області було використано індекс дисиміляції (ID), розрахунки якого показали, що протягом 2006 – 2010 років відбувалися поступові зміни у структурі зайнятого населення на користь жінок (таблиця).

Таблиця

Індекси гендерної професійної сегрегації в Луганській області у 2006 – 2010 рр.

Роки / Індекс дисиміляції	2006	2007	2008	2009	2010
$ID = \frac{1}{2}\left\|M_i - F_i\right\|$, де Mi – відсоток усіх працівників-чоловіків, що зайняті в професії і; Fi – відсоток усіх працівників-жінок, що зайняті у професії і	3,0	2,3	1,8	2,0	1,0

Тобто якщо ще у 2009 р. для досягнення гендерної рівності у сфері зайнятості вид діяльності довелося б змінити двом відсоткам чоловіків, то вже у 2010 р. змінювати вид діяльності довелося б одному відсотку жінок.

Результати розрахунків індексів дисиміляції за видами економічної діяльності у 2010 р. свідчать, що в переважній більшості видів економічної діяльності (9 із 14) саме жінкам довелося б змінити місце роботи для того, щоб досягти рівності між зайнятістю жінок і чоловіків (рис. 2).

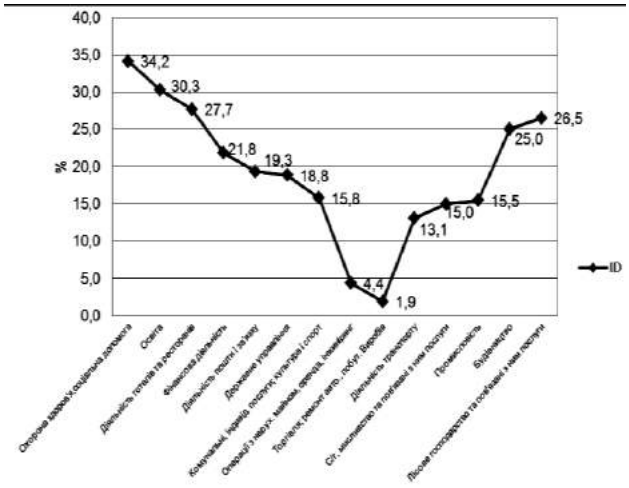

Рис. 2. **Індекси дисиміляції за видами економічної діяльності в Луганській області у 2010 р.**

Такі значення є свідченням відсутності гендерної дискримінації жінок у загальному по економіці за рівнем горизонтальної професійної сегрегації та є значно нижчими за відповідні показники розвинених країн Європи.

Зокрема, в Північній Європі значення індексу дисиміляції Дункана становить 20 – 22 %, у США – 26 %, у Німеччині – 31,2 % [4, с. 51].

Що стосується вертикальної професійної сегрегації, то про обмежений доступ жінок до престижних посад свідчать такі показники: хоча жінки становлять 63 % усіх спеціалістів та технічних працівників в Україні, серед керівників усіх рівнів їх частка складає лише 38 % [5].

Протягом останніх років посилюється гендерний дисбаланс в оплаті праці на користь чоловіків.

У 2010 р. заробітна плата жінок не перевищувала відповідного показника для чоловіків у жодному з видів економічної діяльності Луганської області.

Найвищим рівнем гендерного розриву в оплаті праці характеризувалася у 2010 р. промисловість – тут заробітна плата чоловіків перевищувала відповідний показник для жінок на 43,8 %. Найнижчим рівнем характеризувалась сфера торгівлі, ремонту автомобілів та побутових виробів – 4,1 % (рис. 3).

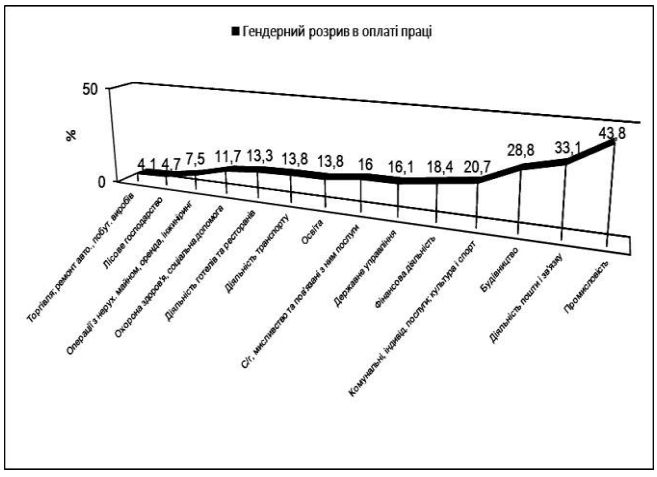

Рис. 3. **Гендерний розрив в оплаті праці у Луганській області у 2010 р. за видами економічної діяльності**

Водночас проведений аналіз залежності між представленістю жінок серед зайнятих та гендерним розривом у рівні зарплати в Луганській області не виявив стійкої залежності між часткою зайнятих у галузі жінок та співвідношенням зарплати жінок і чоловіків, адже часто ситуація складається так: чим вища концентрація жінок у галузі, тим нижчою є середня заробітна плата (рис. 4).

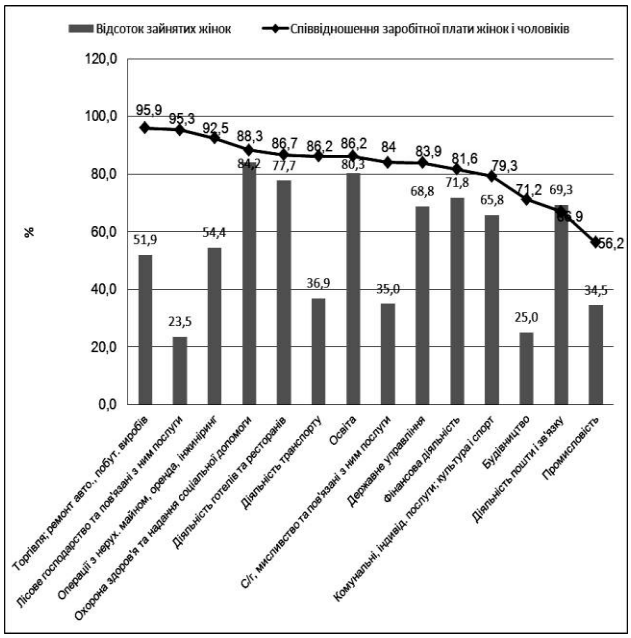

Рис. 4. **Залежність між представленістю жінок серед зайнятих та гендерним розривом у рівні заробітної плати в окремих видах економічної діяльності у Луганській області у 2010 р.**

Таким чином, в Україні існує нерівність в оплаті праці жінок і чоловіків, причому основним чинником виступає "вертикальна" професійна сегрегація, яка зумовлює більше половини гендерного розриву в оплаті праці. Чинники, що пов'язані з людським капіталом (освіта та досвід роботи), мають дуже незначний вплив на гендерні відмінності в розмірі заробітної плати, хоча високий рівень освіти жінок все ж сприяє пом'якшенню гендерних диспропорцій. Оскільки ж заробітна плата є основним джерелом доходів більшості населення, гендерний розрив у цій сфері призводить до підвищеного ризику фемінізації бідності, а економічна криза посилює тиск, у першу чергу, на соціально незахищені категорії населення, серед яких також домінують жінки [6].

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про відсутність проявів прямої гендерної дискримінації у системі соціально-економічних відносин Луганської області. Зокрема, відсутність залежності між представленістю жінок серед зайнятих та гендерним розривом у рівні заробітної плати в окремих видах економічної діяльності. Водночас спостерігаються наслідки непрямих її проявів, а саме: пряма залежність гендерної структури державних службовців від посадової категорії (відсутність жінок серед керівників регіону першої та другої категорій), а також переважання заробітної плати чоловіків над відповідним показником для жінок у всіх без виключення видах економічної діяльності, наприклад у промисловості – майже у 2 рази.

Така ситуація вимагає більш глибокого дослідження проблем гендерної рівності у соціально-економічній

сфері на всіх рівнях та, насамперед, розробки індикаторів завчасного виявлення проявів гендерної дискримінації.

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0. 2. ILO, Gender and Jobs : Sex Segregation of Occupations in the World. – Geneva, 1998. 3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Луганській області. – Режим доступу : http://www.lugastat.lg.ua/statinform.htm. 4. Гендерна освіта державних службовців: впровадження гендерних підходів у діяльність органів державної виконавчої влади й органів місцевого самоврядування : практикум / Грицяк Н. В., Кулачек О. І., Василевська Т. Е., Близнюк В. В. – К. : Вид. "К.І.С.", 2003. – 100 с. 5. Сила децентралізації. Україна : звіт з людського розвитку за 2003 рік. ПРООН. – К. : ПРООН, 2003. – 136 с. 6. Герасименко Г. В. Гендерні аспекти соціально-економічної політики в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Г. В. Герасименко. – К., 2004. – 20 с.

References: 1. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 no 254k/96-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0. 2. ILO, Gender and Jobs : Sex Segregation of Occupations in the World. – Geneva, 1998. 3. Statystychna informatsiia [Elektronnyi resurs] / Holovne upravlinnia statystyky u Luhanskii oblasti. – Rezhym dostupu : http://www.lugastat.lg.ua/statinform.htm. 4. Henderna osvita derzhavnykh sluzhbovtsiv : vprovadzhennia hendenykh pidkhodiv u diialnist orhaniv derzhavnoi vykonavchoi vlady i orhaniv mistsevoho samovriaduvannia : Praktykum [Gender Education for Civil Servants: the Implementation of Gender Mainstreaming in the Activities of Executive Authorities and Local Government. Practical] / N. V. Hrytsiak, O. I. Kulachek, T. E. Vasylevska, V. V. Blyzniuk.– K. : Vyd. "K.I.S.", 2003. – 100 p. 5. Syla detsentralizatsii. Ukraina : Zvit z liudskoho rozvytku za 2003 rik. PROON [Power Decentralization. Ukraine: Report on Human Development for 2003. UNDP]. – K. : PROON, 2003. – 136 p. 6. Herasymenko H. V. Henderni aspekty sotsialno-ekonomichnoi polityky v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.09.01 "Demohrafiia, ekonomika pratsi, sotsialna ekonomika i polityka" [Gender Aspects of Socioeconomic Policy in Ukraine: the abstract of thesis for obtaining Candidate of Economics degree. Special 09/08/01: Demography, Labor Economics, Social Economics and Politics] / H. V. Herasymenko. – K., 2004. – 20 p.

Інформація про автора

Атаманюк Еліна Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету (29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: elina-atamanyuk@yandex.ru).

Информация об авторе

Атаманюк Элина Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Хмельницкого национального университета (29016, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: elina-atamanyuk@yandex.ru).

Information about the author

Atamaniuk Elina Anatoliiva – Ph.D. in Economics, Associate Professor at Human Resources and Labor Economics Department of Khmelnytsky National University (Instytutska str., 11, Khmelnytskyi, 29016, e-mail elina-atamanyuk@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лисиця Н. М.

Стаття надійшла до ред.
08.11.2011 р.

ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА З УРАХУВАННЯМ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПЕРЕД АФІЛІЙОВАНИМИ ОСОБАМИ

УДК 65.012.8: 338.246

Нусінова О. В.

Розглянуто сучасні моделі діагностики банкрутства. Встановлено, що, незважаючи на низьку ймовірність банкрутства, визначену за традиційними моделями, стосовно гірничо-збагачувальних комбінатів України ініціювалась процедура банкрутства, що пов'язано з наявністю значної частки заборгованості перед пов'язаними особами. Розроблено модель діагностики банкрутства, яка дозволяє врахувати частку заборгованості перед афілійованими особами.

Ключові слова: банкрутство, афілійовані особи, діагностика, період оборотності.

© Нусінова О. В., 2011

40

ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА С УЧЕТОМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД АФФИЛИРОВАННЫМИ ЛИЦАМИ

УДК 65.012.8: 338.246

Нусинова Е. В.

Рассмотрены современные модели диагностики банкротства. Установлено, что, несмотря на низкую вероятность банкротства, определенную по традиционным моделями, в отношении горно-обогатительных комбинатов Украины инициировалась процедура банкротства, что связано с наличием значительной доли задолженности перед связанными лицами. Разработана модель диагностики банкротства, которая позволяет учесть долю задолженности перед аффилированными лицами.

Ключевые слова: банкротство, аффилированные лица, диагностика, период оборачиваемости.

DIAGNOSIS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY WITH THE ACCOUNT OF THE DEBT TO AFFILIATES

UDC 65.012.8: 338.246

Nusinova O. V.

The modern models of bankruptcy diagnostics are regarded. It has been established that, despite the low probability of bankruptcy, based on some of the traditional models, in regard to ore-dressing and processing enterprises of Ukraine bankruptcy procedure that is associated with the presence of a significant proportion of debt to affiliates was initiated. A model of bankruptcy diagnostics, which allows to take into account the share of debt to affiliates has been developed.

Key words: bankruptcy, affiliates, diagnostics, period of turnover.

Велика кількість показників фінансового стану дозволяє з різних боків та глибоко проаналізувати діяльність підприємства, але одночасно це породжує проблему суперечливості висновків: за одними показниками кризи немає, в той час як за іншими – у підприємства кризовий стан.

Для вирішення цієї проблеми цілим рядом авторів розроблені інтегральні показники фінансового стану підприємства, що дозволяють зробити однозначний висновок. При побудові інтегрального показника фінансового стану найбільш поширеним є метод адитивної згортки.

Метою статті є аналіз сучасних методів діагностики ймовірності банкрутства, виявлення їх недоліків та розробка шляхів удосконалення моделей банкрутства.

Слід розглянути найбільш поширені моделі банкрутства. У сучасній економічній теорії відомою є модель Альтмана [1], побудована на підставі вибірки по 66 великих американських корпораціях:

$$Z = 1{,}2\,X_1 + 1{,}4\,X_2 + 3{,}3\,X_3 + 0{,}6\,X_4 + X_5, \quad (1)$$

де X_1 – оборотний капітал/сукупні активи;

X_2 – нерозподілений прибуток/сукупні активи;

X_3 – прибуток від операційної діяльності/сукупні активи;

X_4 – ринкова вартість акцій/зобов'язання;

X_5 – виручка від реалізації/сукупні активи.

Ключ інтерпретації цієї моделі:

$Z < 1{,}8$	дуже висока імовірність банкрутства;
$1{,}8 < Z < 2{,}7$	висока імовірність;
$2{,}7 < Z < 2{,}9$	можливе банкрутство;
$Z > 2{,}9$	дуже низька імовірність.

Для вітчизняних підприємств Терещенком О. О. [2] було розроблено відповідні моделі для різних галузей промисловості України. Зокрема, для добувної та металургійної промисловості модель Терещенка має такий вигляд:

$$Z = 0{,}213X_1 + 2{,}208X_2 + 0{,}67X_3 + 1{,}13X_4 + 1{,}48X_5 + 0{,}515X_6 + 0{,}467X_7 - 2{,}599, \quad (2)$$

де X_1 – поточні активи/поточні зобов'язання;

X_2 – власний капітал/валюта балансу;

X_3 – чиста виручка від реалізації/валюта балансу;

X_4 – сума чистого прибутку та амортизації/сума чистої виручки та інших операційних доходів;

X_5 – сума чистого прибутку та амортизації/валюта балансу;

X_6 – прибуток до оподаткування/чиста виручка від реалізації;

X_7 – чиста виручка від реалізації/середні залишки обігових коштів.

У разі, якщо Z-коефіцієнт менший за -0,8, діагностується фінансова криза, при його значенні більше за 0,51 –

фінансова стійкість, у інших випадках – необхідний додатковий аналіз.

Результати прогнозування банкрутства за моделями Альтмана та Терещенка наведено в табл.1 і 2.

Таблиця 1

Прогнозування банкрутства за моделлю Альтмана вітчизняних ГЗК за 2005 – 2009 рр.

Підприємства	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
ВАТ "Північний ГЗК"					
Z-рахунок	6,29	3,45	5,22	4,94	2,90
Ймовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька
ВАТ "Центральний ГЗК"					
Z-рахунок	4,10	3,08	4,64	5,50	4,30
Ймовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька
ВАТ "Південний ГЗК"					
Z-рахунок	2,32	2,08	4,14	5,85	3,18
Ймовірність банкрутства	висока	висока	дуже низька	дуже низька	дуже низька
ВАТ "Інгулецький ГЗК"					
Z-рахунок	3,59	4,47	5,08	5,72	3,90
Ймовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька
ВАТ "Полтавський ГЗК"					
Z-рахунок	4,41	4,05	5,56	4,13	3,11
Ймовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька	дуже низька

Як видно з табл. 1, за моделлю Альтмана протягом усього досліджуваного періоду у всіх вітчизняних ГЗК дуже низька ймовірність банкрутства, хоча спостерігається певне погіршення показників у 2009 р., що пов'язано зі світовою фінансовою кризою. Виняток становить ВАТ "Південний ГЗК", у якого була висока ймовірність банкрутства у 2005 – 2006 рр.

Таблиця 2

Прогнозування банкрутства за моделлю Терещенка вітчизняних ГЗК за 2005 – 2009 рр.

Підприємства	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	2	3	4	5	6
ВАТ "Північний ГЗК"					
Z-рахунок	1,93	0,61	1,30	1,19	0,03
Зона	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості	додаткового аналізу
ВАТ "Центральний ГЗК"					
Z-рахунок	0,69	0,23	1,09	1,56	0,86
Зона	фінансової стійкості	додаткового аналізу	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості
ВАТ "Південний ГЗК"					
Z-рахунок	-0,48	-0,78	0,59	1,91	-0,15
Зона	додаткового аналізу	додаткового аналізу	фінансової стійкості	фінансової стійкості	додаткового аналізу

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
ВАТ "Інгулецький ГЗК"					
Z-рахунок	0,54	0,74	1,13	1,71	0,60
Зона	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості	фінансової стійкості
ВАТ "Полтавський ГЗК"					
Z-рахунок	0,24	0,24	1,01	0,71	0,12
Зона	додаткового аналізу	додаткового аналізу	фінансової стійкості	фінансової стійкості	додаткового аналізу

Аналогічні висновки можна зробити і за моделлю Терещенка: протягом усього періоду підприємства знаходяться у зоні фінансової стійкості з низькою ймовірністю банкрутства, хоча у 2009 р. більшість з них перейшла у зону додаткового аналізу з середньою ймовірністю банкрутства. ВАТ "Південний ГЗК" також знаходилось у зоні додаткового аналізу у 2005 – 2006 рр. Отже, можна говорити про низьку ймовірність банкрутства по усіх вітчизняних ГЗК у досліджуваному періоді.

У той же час у 2005 – 2009 рр. проти всіх вітчизняних ГЗК порушувались справи про банкрутство. На погляд автора, невідповідність результатів аналізу за моделями Альтмана та Терещенка фактичним даним пояснюється тим, що суттєва частка заборгованості ГЗК в аналізованих періодах була сформована пов'язаними особами (табл. 3).

Таблиця 3

Частка зобов'язань перед афілійованими особами по вітчизняних ГЗК за 2005 – 2009 рр.

Підприємства	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
ВАТ "Північний ГЗК"	20 %	30 %	60 %	70 %	80 %
ВАТ "Центральний ГЗК"	20 %	45 %	50 %	55 %	60 %
ВАТ "Південний ГЗК"	20 %	45 %	50 %	60 %	80 %
ВАТ "Інгулецький ГЗК"	19 %	45 %	50 %	65 %	65 %
ВАТ "Полтавський ГЗК"	20 %	30 %	45 %	60 %	80 %

Як видно з табл. 3, протягом 2005 – 2009 рр. у вітчизняних ГЗК частка зобов'язань перед афілійованими особами суттєво збільшилась, при цьому були ініційовані банкрутства вітчизняних ГЗК.

Завданням дослідження є розгляд шляхів удосконалення моделі для прогнозування ймовірності банкрутства, яка дозволить врахувати ймовірність банкрутства за ініціативою афілійованих осіб.

Банкрутство за ініціативою афілійованих осіб, у більшості випадків, не пов'язано з погіршенням фінансового стану підприємства та результативності його діяльності. Протягом 2005 – 2009 рр. усі вітчизняні ГЗК не були збитковими, хоча стосовно них неодноразово ініціювалась процедура банкрутства. У той же час у моделі Альтмана використовуються два показники рентабельності активів: за операційним та нерозподіленим прибутками. При оцінці банкрутства за ініціативою афілійованих осіб ці показники не повинні враховуватись. Як правило, цей вид банкрутства ініціюється у разі наявності суттєвої частки афілійованих осіб та тривалого періоду обороту зобов'язань перед неафілійованими особами.

Слід зазначити, що під час визначення періоду обороту зобов'язань перед неафілійованими особами необхідно враховувати лише ту частину собівартості продукції, яка відноситься до цих осіб. При цьому визначаються витрати на матеріали та послуги, які були надані неафілійованими особами.

Також важливим показником, який присутній і в моделі Терещенка, є коефіцієнт загальної ліквідності (співвідношення поточних активів та поточних зобов'язань). Цей показник визначає рівень ліквідності балансу та характеризує здатність підприємства покривати оборотними активами його зобов'язання. Отже, при збільшенні частки афілійованих осіб одночасно в активах та зобов'язаннях підприємства потрібно забезпечити досягнення нормативного значення коефіцієнта загальної ліквідності. Загальноприйнятий норматив для цього показника складає 1,5.

У табл. 4 наведено показники, що характеризують підприємство у стадії банкрутства. Шляхом статистичних тестів відібрано три показники, які визначають банкрутство за ініціативою афілійованих осіб: коефіцієнт загальної ліквідності, частка зобов'язань перед афілійованими особами, період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами. Як видно з табл. 4, у 2005 р. коефіцієнт загальної ліквідності був нижче за норматив (1,5). Також у 2005 р. період обороту зобов'язань складав 9 – 10 місяців, що є значно вищим порівняно з періодами, коли процедури банкрутства ГЗК не проводились. Тому у 2006 р. було розпочато збільшення частки афілійованих осіб та процедуру банкрутства за ініціативою афілійованих осіб.

Протягом досліджуваного періоду по усіх вітчизняних ГЗК період обороту зобов'язань постійно зменшувався та у 2009 р. досяг 2,5 – 3 місяці. Суттєво покращився і коефіцієнт загальної ліквідності, який у 2009 р. знаходиться в інтервалі 4,5 – 5,5. Отже, ключовими факторами у моделі для прогнозування банкрутства за ініціативою афілійованих осіб повинні бути період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, частка зобов'язань перед афілійованими особами та коефіцієнт загальної ліквідності.

Таблиця 4

Показники, що характеризують підприємство у стадії банкрутства, для вітчизняних ГЗК за 2005 – 2009 рр.

Підприємства	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	2	3	4	5	6
ВАТ "Північний ГЗК"					
Коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), частки од.	0,97	2,74	2,62	3,79	4,97
Частка зобов'язань перед афілійованими особами	20 %	30 %	60 %	70 %	80 %
Період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів	211	109	105	108	94
ВАТ "Центральний ГЗК"					
Коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), частки од.	0,55	1,46	1,34	1,79	4,59
Частка зобов'язань перед афілійованими особами	20 %	45 %	50 %	55 %	60 %
Період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів	314	162	193	154	84
ВАТ "Південний ГЗК"					
Коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), частки од.	0,88	1,20	2,01	4,03	4,77
Частка зобов'язань перед афілійованими особами	20 %	45 %	50 %	60 %	80 %

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
Період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів	297	152	107	97	89
ВАТ "Інгулецький ГЗК"					
Коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), частки од.	1,14	2,81	2,65	3,97	4,74
Частка зобов'язань перед афілійованими особами	19 %	45 %	50 %	65 %	65 %
Період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів	236	156	134	123	92
ВАТ "Полтавський ГЗК"					
Коефіцієнт загальної ліквідності (X_1), частки од.	1,55	1,57	4,03	4,95	5,50
Частка зобов'язань перед афілійованими особами	20 %	30 %	45 %	60 %	80 %
Період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів	284	142	106	115	78

Для розробки моделі прогнозування банкрутства за ініціативою афілійованих осіб виконаємо дискримінантний аналіз. При цьому за аналогією до моделі Альтмана згрупуємо дані у статистичній вибірці на дві групи: з високою та з низькою ймовірністю банкрутства.

Далі за загальноприйнятим методом кореляційно-регресійного аналізу визначимо рівняння множинної регресії порядкового номера групи від періоду обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, частки зобов'язань перед афілійованими особами та коефіцієнта загальної ліквідності. З використанням пакета аналізу Microsoft Excel визначено таке рівняння регресії:

$$Z = 0{,}0235\ X_1 + 1{,}8650\ X_2 - 0{,}0002\ X_3 + 0{,}6519, \qquad (3)$$

де Z – порядковий номер групи;

X_1 – коефіцієнт загальної ліквідності, частки од.;

X_2 – частка зобов'язань перед афілійованими особами, %;

X_3 – період обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, днів.

Коефіцієнт детермінації цього рівняння перевищує 75 %, що свідчить про високий ступінь взаємозв'язку та достовірності отриманої моделі.

Для визначення ключа інтерпретації розрахуємо довірчі інтервали до показника Z. З цією метою спочатку шляхом підстановки у формулу (3) визначаються розрахункові значення показника Z для всіх вітчизняних ГЗК за 2005 – 2009 рр. Далі для отриманої статистичної вибірки визначаються середнє значення та середньоквадратичне відхилення. Далі за обраною величиною ймовірності визначається табличне значення t-критерію Стьюдента. На заключному етапі визначається довірчий інтервал за відомою формулою:

$$Z = \overline{Z} \pm t\frac{\sigma}{\sqrt{n}}, \qquad (4)$$

де $\overline{Z}$ – середнє значення показника Z у статистичній вибірці;

t – табличне значення t-критерію Стьюдента (при ймовірності 99,7 % цей показник дорівнює 3);

σ – середньоквадратичне відхилення показника Z у статистичній вибірці;

n – кількість значень у статистичній вибірці.

Результати розрахунку довірчих інтервалів для показника Z по вітчизняних ГЗК наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Результати розрахунку довірчих інтервалів для показника Z по вітчизняних ГЗК

Показник	Значення
Середнє значення показника Z	1,6
Табличне значення t-критерію Стьюдента	3
Середньоквадратичне відхилення	0,4
Кількість значень у вибірці	25
Нижня межа довірчого інтервалу	1,36
Верхня межа довірчого інтервалу	1,84

Отже, ключ інтерпретації для запропонованої моделі прогнозування банкрутства за ініціативою афілійованих осіб має вигляд:

Z < 1,36	дуже висока ймовірність банкрутства (80 %);
1,36 < Z < 1,60	висока імовірність (60 %);
1,60 < Z < 1,84	можливе банкрутство (40 %);
Z > 1,84	дуже низька імовірність (20 %).

Ймовірність банкрутства була рівномірно розподілена по групах у діапазоні від 0 до 100 %.

Таким чином, ймовірність банкрутства за ініціативою афілійованих осіб зростає зі збільшенням періоду обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, зменшенням частки зобов'язань перед афілійованими особами та зменшенням коефіцієнта загальної ліквідності. Модель (3) може бути використана для прогнозування ймовірності банкрутства у майбутніх періодах діяльності підприємства і особливо корисна для неафілійованих осіб. У разі, якщо підприємство планує банкрутство за ініціативою афілійованих осіб, то за даною моделлю може бути також проведено планування мінімальної частки зобов'язань перед афілійованими особами та коефіцієнта загальної ліквідності, а також максимального періоду обороту зобов'язань перед неафілійованими особами, при яких цю процедуру доцільно розпочинати.

Література: 1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – September. – Pp. 589–609. 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.

References: 1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance.– 1968.– September. – Pp. 589–609. 2. Tereshchenko O. O. Antykryzove fInansove upravlinnia na pidpryiemstvi : monograph / O. O. Tereshchenko. – K. : KNEU, 2004. – 268 p.

Інформація про автора

Нусінова Олена Володимирівна – канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу Криворізького технічного університету (50006, м. Кривий Ріг, вул. Революційна, 5, каб. 406А, e-mail: etex@ukrpost.ua).

Информация об авторе

Нусинова Елена Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры учета, аудита и финансового анализа Криворожского технического университета (50006, г. Кривой Рог, ул. Революционная, 5, каб. 406А, e-mail: etex@ukrpost.ua).

Information about the author

Nusinova Olena Volodymyrivna – candidate of economic sciences, associate professor at the department of accounting, audit and financial analysis of Kryvyi Rih Technical University (Revolutsiina str., 5, room 406A, Kryvyi Rih, 50006, e-mail: etex@ukrpost.ua).

Рецензент
канд. екон. наук,
доцент Журавльова І. В.

Стаття надійшла до ред.
23.09.2011 р.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ

УДК 368.042

Мужилівський В. В.

Наведено та проаналізовано сучасні тлумачення сутності категорії обов'язкового страхування. Узагальнено визначення терміна "обов'язкове страхування" різних авторів, визначено найтиповіші підходи до його тлумачення. Сформульовано більш чітке визначення поняття "обов'язкове страхування" шляхом використання морфологічної декомпозиції. Запропоновано уточнене формулювання змісту обов'язкового страхування як економічної категорії в умовах переходу України до глобальної ринкової економіки.

Ключові слова: обов'язкове страхування, форма страхування, захист, превенція.

© Мужилівський В. В., 2011

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

УДК 368.042

Мужиливский В. В.

Приведены и проанализированы современные толкования сущности категории обязательного страхования. Обобщено определение термина "обязательное страхование" разных авторов, определены наиболее типичные подходы к его толкованию. Сформулировано более четкое определение понятия "обязательное страхование" путем использования морфологической декомпозиции. Предложена уточненная формулировка содержания обязательного страхования как экономической категории в условиях перехода Украины к глобальной рыночной экономике.

Ключевые слова: обязательное страхование, форма страхования, защита, превенция.

DEFINITION OF THE ESSENCE OF COMPULSORY INSURANCE

UDC 368.042

Muzhilivskiy V. V.

The article presents and analyzes the modern explanations of the compulsory insurance's category. The definition of "compulsory insurance" by different authors was generalized, the most common approaches to the interpretation of this notion was defined. The definition of "compulsory insurance" using the morphological decomposition was formulated more explicitly. A revised formulation of the content of compulsory insurance as an economic category in terms of Ukraine's transition to a global market economy was suggested.

Key words: compulsory insurance, a form of insurance, protection, prevention.

В умовах переходу України до глобальної ринкової економіки значну актуальність набуває дослідження сутності обов'язкового страхування як економічної категорії. Відсутність чіткого визначення поняття обов'язкового страхування є фактором, що утворює проблему застосування цієї дефініції у страховій діяльності. Питання безвідмовного виконання обов'язкового страхування суб'єктами страхових відносин залишається невирішеним, оскільки відсутня системність законодавчих актів та не впроваджено дієвого механізму забезпечення страхового захисту обов'язковими видами страхування.

Питання обов'язкового страхування в своїх працях досліджували К. Воблий [1], В. Серебровський [2], А. Худяков [3], Базилевич В. Д. [4], Л. Рейтман [5], Т. Ротова [6], О. Залєтов [7] та ін. Проте немає єдиної думки щодо змісту поняття "обов'язкове страхування" серед українських та зарубіжних фахівців. У законодавчих та нормативно-правових актах України також відсутнє однозначне тлумачення цього терміна. Проблема дефініції обовязкового страхування потребує всебічного вивчення для зняття термінологічних суперечностей.

Метою даної статті є визначення економічної сутності обов'язкового страхування та дефініції поняття "обов'язкове страхування".

Поняття "обов'язкове страхування" (compulsory insurance) з'явилося у XVIII столітті у низці німецьких князівств, у яких було введено державне обов'язкове страхування майна на випадок пожежі [7, с. 22].

У російській страховій практиці протипожежна діяльність земства застосовувалась на основі обов'язкового земського страхування [1, с. 185–186]. В Україні з середини XVIII ст., коли з'явилися страхові товариства і набуло розвитку страхування майна від вогню, страхування (XIX ст. – початок XX ст.) почало проводитися в обов'язковій та добровільній формі переважною кількістю існуючих у ті часи страхових товариств у містах та сільській місцевості [8, с. 8]. У подальшому, приватне страхування розвивалося на підґрунті, підготовленому державним страхуванням.

Проблематика обов'язкового страхування завжди привертала увагу вчених. Можна назвати низку імен вітчизняних науковців, які досліджували питання, пов'язані з проблемами обов'язкового страхування: Фурман В. М. [9, с. 20], Жабинець О. Й. [10, с. 3], В. Баранова [11, с. 12], О. Рожко, Р. Рак [12, с. 35], Кучерівська С. С. [13, с. 35] зазначали надмірну кількість видів обов'язкового страхування; Козьменко О. В. наголошує на проблемі обмеженої кількості запроваджених видів обов'язкового страхування: 98 % ринку обов'язкового страхування припадає лише на 8 видів страхування [14, с.13], Барановський О. І. акцентує увагу на тому, що визначені законодавством види обов'язкового страхування прийняті поспішно, без належного соціально-економічного обґрунтування, майже 2/3 законодавчо визначених видів обов'язкового страхування не мають необхідної нормативної бази [15].

Подібну точку зору висловлює Гаманкова О. О., яка зазначає, що більше третини видів обов'язкового страхування, встановлених законодавством, є "непрацюючими". Структура обов'язкового страхування за окремими видами демонструє низьку потрібність та незначущість більшості видів, які вважаються обов'язковими в Україні [16, с.174]. Законодавчо унормована вітчизняна класифікація страхування за формами проведення (з виділенням обов'язкового

та добровільного страхування) не відповідає сучасному рівню розвитку ринку страхових послуг України і ступеню його інтеграції у світовий ринок [16, с. 24].

Водночас, і науковці, і експерти страхового ринку наголошують на необхідності розробки окремих видів страхування, що мають найбільше суспільне значення [17 – 20].

Діючий устрій обов'язкового страхування в Україні є суперечливим з точки зору дотримання страхових принципів та вибору тих видів страхування, суспільна значущість яких є вагомою та беззаперечною.

Основним недоліком нормативно-правової бази українського страхового ринку є відсутність системності існуючих законодавчих актів [21, с. 6].

Усі види обов'язкового державного страхування визначені у Законі України "Про страхування". Однак значну частку норм правового механізму обов'язкового державного страхування складають норми підзаконного характеру, що значно ускладнює реалізацію зазначеного правового механізму обов'язкового страхування [22, с. 6].

У практичному застосуванні разом із терміном "обов'язкове страхування" використовуються терміни "державне обов'язкове страхування", "недержавне обов'язкове страхування" [23].

Ототожнення таких категорій вносить невизначеність страхового законодавства та контролюючого і регулятивного впливу держави на ці види економічної діяльності.

К. Воблий виділяє дві галузі страхування – вільне та примусове. Примусовий принцип цілком доречний там, де інтереси загального блага, державна та суспільна користь вимагає цього [1, с. 32–33].

Деякі вчені акцентують увагу на правовому аспекті визначення обов'язкового страхування, яке виникає на вимогу закону і в силу закону, встановлюється з метою захисту таких майнових інтересів, які з найбільшою повнотою та всебічністю можуть бути забезпечені виключно державно-власним регулюванням [2, с. 25]. Тобто наголошено саме на можливості створення обов'язкового страхування лише при наявності спеціальної вказівки закону про оформлення тих чи інших страхових відносин. Окрім того, обов'язкове страхування повинне здійснюватись незалежно від того, бажає чи не бажає цього сам страхувальник [3, с. 346].

Визначення Базилевича В. Д. [4, с. 95] характеризує зумовленість обов'язкового страхування ризиками, пов'язаними з життям, здоров'ям, втратою працездатності або з виникненням таких матеріальних збитків, які не можуть бути відшкодовані окремою особою. Він вважає, що поділ страхування на добровільне та обов'язкове здійснюється за ступенем свободи волевиявлення страхувальника щодо потреб у страховому захисті.

На відміну від загальнообов'язкового державного соціального страхування [24], обов'язковість участі в якому певними суб'єктами контролюється державою, закріплюється в законі та не залежить від волі застрахованих, обов'язкове страхування здійснюється страховиками, які отримали ліцензію [25] на право провадження конкретного виду страхування. Тобто є ринкові відносини та відповідно є волевиявлення страхувальника у виборі страхової компанії за запропонованими умовами.

Інші науковці при визначенні обов'язкового страхування наголошують саме на властивості даної економічної категорії захищати соціальні цінності та інтереси суспільства [5; 6]. Зокрема, обов'язковість внесення відповідним колом страхувальників фіксованих страхових платежів встановлюється, коли необхідність відшкодування матеріальної шкоди або надання іншої грошової допомоги зачіпає інтереси не тільки конкретної потерпілої особи, а й суспільні інтереси. Іншими словами, обов'язкова форма страхування поширюється на пріоритетні об'єкти страхового захисту страхування, що мають значення для всього суспільства [5, с. 42–43]. Тобто на відміну від наведених вище підходів, йдеться про державні та суспільні механізми надання страхового захисту.

Міжнародне право і право більшості держав світу під обов'язковим страхуванням визначає необхідність захисту інтересів третіх осіб у випадку, коли їм завдано шкоди. Тому, як правило, обов'язкова форма страхування найбільш поширена у страхуванні відповідальності власників об'єктів підвищеної небезпеки [26, с. 42–43].

Для теоретичного узагальнення визначень різних авторів терміна "обов'язкове страхування" проведено морфологічну декомпозицію з метою визначення найтиповіших підходів до тлумачення цього поняття через використання ключових слів у його характеристиці. На основі узагальнення численних наукових праць ряду вчених морфологічна декомпозиція поняття "обов'язкове страхування" має такі складові компоненти: форма страхування [2, с. 85; 7, с. 23, 33; 27, с. 492; 28, с. 26; 29, с. 304; 30, с. 341; 31, с. 209; 32; 33, с. 57; 34, с. 37; 35, с. 69]; суспільні інтереси [3, с. 346; 5, с. 42; 36, с. 43; 37, с. 212]; покриття, захист [6, с. 44; 38; 39; 40, с. 232, 235; 41, с. 19; 42, с. 18]; відносини в силу закону [2, с. 318; 25, с. 7; 27, с. 55; 36, с. 43; 43, с. 20; 44, с. 32; 45, с. 61; 46, с. 365; 47, с. 75; 48, с. 46]; інструмент державного управління [37, с. 212; 49, с. 31; 50, с. 63]; масовість, превенція [1, с. 15; 51, с. 83].

Сукупність морфологічних одиниць, що характеризують зміст терміна "обов'язкове страхування", є значною мірою неоднорідною та створює нечіткість його визначення. Автори цілком справедливо наголошують на встановленні державою обов'язкової форми страхування, підґрунтям якої є страховий захист об'єктів, пов'язаний з інтересами як окремої потерпілої особи, так і усього суспільства.

Твердження, що обов'язкове страхування забезпечує захист від випадкових небезпек, що можуть завдати шкоди й втрат у стратегічних масштабах у соціально-економічних сферах, на думку автора, не відображає сутності обов'язкового страхування. Прикладом захищеності інтересів населення України від дорожньо-транспортних пригод та зниження важкості їх наслідків є впровадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Мільйони страхувальників – власників наземних транспортних засобів – укладають зі страховиками договори обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності з метою забезпечення компенсації шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортної пригоди. Тобто обов'язкове страхування вирішує свої специфічні задачі і спрямоване на вирішення проблем, які зачіпають інтереси не тільки конкретної потерпілої особи, а й суспільні інтереси.

У розглянутих підходах недостатню увагу приділено такій вагомій економічній складовій обов'язкового страхування, як його вартість. Вартість обов'язкового страхування є невеликою порівняно з добровільними видами, оскільки розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів визначаються державою. Невисока вартість страхового внеску обумовлюється тим, що обов'язкове страхування має велике страхове поле, що дозволяє мінімізувати отримання доходу страховиками обмеженням витрат на ведення справи та максимальним тарифом. Тобто, обов'язкове страхування переслідує інтереси загальної вигоди, а не цілі отримання прибутку. Одночасно такий підхід, на перший погляд, суперечить самій меті створення страхової компанії: задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. Однак з економічної та організаційної точки зору здійснення обов'язкових видів страхування є цілком виправданим – страховики

отримують широке охоплення страхуванням клієнтів (страхувальників), що надає змогу в подальшому впровадити добровільні види страхування.

Важливим моментом ефективного впровадження обов'язкових видів страхування є державний нагляд і контроль як гарантії права юридичних і фізичних осіб на страховий захист. Розглядаючи безпосередньо чинне законодавство про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, слід зазначити, що згідно з ним посадові особи органів Державтоінспекції МВС України, що мають право здійснювати контроль за дотриманням правил дорожнього руху, перевіряють документи водія транспортного засобу, які підтверджують наявність чинного договору обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності. Тобто держава, захищаючи інтереси громадян та суб'єктів підприємництва, забезпечує контроль за дотриманням зобов'язань та повинна гарантувати реалізацію застрахованими громадянами своїх прав.

Таким чином, проаналізувавши викладені визначення відомих науковців, варто зазначити, що жодне з формулювань, якими визначається категорія обов'язкового страхування, не є всебічним. Окрім того, відсутнє єдине трактування обов'язкового страхування, яке могло б поєднувати різні точки зори науковців. Відсутність відпрацьованого понятійного апарату породжує цілу низку проблем, серед яких проблеми розуміння та правильного застосування дифініції обовязкового страхування, які супроводжують практичну діяльність вітчизняних страховиків, перешкоджають створенню ефективного страхового законодавства та унеможливлюють ефективне державне регулювання страхової галузі.

Економічна сутність обов'язкового страхування, на думку автора, полягає в особливості його положення відносно інших видів страхування як фактора загальнодержавного значення, а також у необхідності забезпечення захисту майнових інтересів громадян та суб'єктів підприємництва шляхом широкого охоплення найважливіших для суспільства ризиків настання випадкових подій, що можуть призвести до втрат.

Аналіз вищезазначених підходів щодо трактування "обов'язкового страхування" дозволив автору сформулювати таке визначення цього поняття.

Обов'язкове страхування – це форма страхування, яка ґрунтується на законодавчо закріплених економічних відносинах, що забезпечують захист соціально значущих майнових інтересів держави та суспільства у разі настання страхових випадків за рахунок страхових платежів страхувальників, мінімізують отримання прибутку страховиками та гарантують здійснення превентивних заходів і страхових виплат, є дієвим інструментом державного регулювання економічних процесів.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення обов'язкового страхування в Україні, яке буде досягнуто шляхом виявлення ознак, визначення та аналізу особливостей, що притаманні обов'язковому страхуванню. Доцільність глибшого вивчення основ обов'язкового страхування повинно позначитися на побудові ефективної системи впровадження цього виду страхування та гарантування безпеки майнових інтересів фізичних та юридичних осіб.

Література: 1. Воблый К. Г. Основы экономии страхования / К. Г. Воблый. – М. : Анкил, 1995. – 228 с. 2. Серебровский В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / В. И. Серебровский. – М. : Статут, 1997. – 318 с. 3. Худяков А. И. Страховое право / А. И. Худяков. – СПб. : Изд. Р. Асланова "Юридический центр пресс", 2004. – 691 с. 4. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич та ін. – К. : Знання, 2008. – 1019 с. 5. Рейтман Л. И. Страховое дело : учебник / Л. И. Рейтман.– М. : ТОО НПФ "ЭКОС", 1992. – С. 42. 6. Ротова Т. А. Страхування : навч. посібн. – 2-ге вид., переробл. та допов. / Т. А. Ротова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с. 7. Обов'язкове страхування : посібник / О. В. Бондар та ін. – К. : Міжнародна агенція "BeeZone", 2005. – 496 с. 8. Кривошлик Т. Д. Страхування майна громадян в Україні : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Т. Д. Кривошлик. – К., 2004. – 22 с. 9. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 / В. М. Фурман. – К., 2006. – 36 с. 10. Жабинець О. Й. Державне регулювання страхової діяльності в Україні : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / О. Й. Жабинець. – Львів, 2006. – 22 с. 11. Баранова В. Напрямки розвитку страхової системи України / В. Баранова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 106. – С. 12–13. 12. Рожко О. Необхідність трансформації вітчизняного страхового ринку в умовах європейської інтеграції / О. Рожко, Р. Рак // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 106. – С. 32–35. 13. Кучерівська С. С. Фінансова стійкість страхових компаній : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / С. С. Кучерівська. – Острог, 2010. – 22 с. 14. Козьменко О. В. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку : автореф. дис... д-ра. екон. наук : спец. 08.00.08 / О. В. Козьменко. – Донецьк, 2009. – 32с. 15. Барановський А. И. Большие проблемы маленького рынка / А. И. Барановський // Зеркало недели. – 2003. – № 30. 16. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с. 17. Філонюк О. Державне регулювання страхової справи в контексті Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року / О. Філонюк // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – № 81–82. – С. 49–52. 18. Ігнатюк А. Державне регулювання ринку страхових послуг в Україні / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2007. – № 94–95. – С. 39–42. 19. Карпань В. Проблеми запровадження в Україні загальнообов'язкового медичного страхування / В. Карпань, Ю. Субботович // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2007. – № 94–95. – С. 42–44. 20. Файер О. А. Страхування професійної відповідальності: цивільно-правовий аспект : автореф. дис... канд. юр. наук : спец. 12.00.03 / О. А. Файер. – Х., 2011. – 36 с. 21. Навроцький Д. А. Формування страхового ринку України : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Д. А. Навроцький. – К., 2005. – 14 с. 22. Юрах В. М. Фінансово правові засади страхування в Україні : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 / В. М. Юрах. – Одеса : 2008. – 19 с. 23. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України з питань обов'язкового державного страхування : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.08.2009 р. №890 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.rada.gov.ua. 24. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws /main.cgi?nreg=16%2F98-%E2 %F0. 25. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua. 26. Страхова справа. Інтегрований навчальний комплекс : підручник / В. Т. Александров та ін. – К. : НВП "АВТ"; Х. : Видавничий центр НТУ "ХПІ", 2003. − С. 37–43. 27. Страхування : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 1998. – 528 с. 28. Журавин С. Г. Страховые компании в условиях глобализации / С. Г. Журавин. – М. : Анкил, 2005. – 176 с. 29. Ефимов С. Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование / С. Л. Ефимов. – М. : Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с. 30. Страховой

бизнес : словарь-справочник / авт.-состав. Юлдашев Р. Т. – М. : Анкил, 2005. – 832 с. 31. Інструменти та установи фінансового ринку. Енциклопедичний довідник / за ред. В. Фещенка. – К. : Укр. агентство фінансового розвитку, 2007. – 504 с. 32. Залєтов О. М. Страхування в Україні: практичні поради у питаннях та відповідях / О. М. Залєтов. – К. : Центр комерційного права, 2003. – 132 с. 33. Гвозденко А. А. Страхование : учебник / А. А. Гвозденко. – М. : ТК Велби, Изд. Проспект, 2004. – 464 с. 34. Теория и практика страхования : учебн. пособ. / Н. Г. Адамчук, С. Н. Асабина, Л. Н. Клоченко та ін. – М. : МГИМО : "Анкил", 2003. – 704 с. 35. Шинкаренко И. Э. Англо-русский словарь страховых терминов / И. Э. Шинкаренко. – М. : Анкил, 2005. – 304 с. 36. Шахов В. В. Страхование : учебник для вузов / В. В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 311 с. 37. Нечипорук Л. В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації : монографія /Л. В. Нечипорук. – Х. : Право, 2010. – 280 с. 38. Dictionary of Business Terms [Electronic resource]. – Access mode : http://www.allbusiness.com/glossaries /compulsory-insurance/4958062-1.html. 9. Dictionary of Insurance Terms [Electronic resource]. – Access mode : http://www.allbusiness.-com/glossaries/compulsory-insurance/4958062-1.html. 40. Гомеля В. Б. Страхование : учебное пособие / В. Б. Гомеля. – М. : Маркет ДС, 2006. – 488 с. 41. Адамчук Н. Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н. Г. Адамчук. – М. : МГИМО : РОССПЭН, 2004. – 591 с. 42. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности : учебн. пособ. / Н. Б. Грищенко. – Барноум : Изд. Алт. ун-та, 2001. – 274 с. 43. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д Базилевич, К. С. Базилевич. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 351 с. 44. Плиса В. Й. Страхування : навч. посібн. / В. Й. Плиса. – К. : Каравела, 2006. – 392 с. 45. Александрова М. М. Страхування : навч.- метод. посібн. / М. М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с. 46. Страхование и управление риском : терминологический словарь / составит. В. В. Тулинов, В. С. Горин. – М. : Наука, 2000. – 565 с. 47. Архипов А. П. Основы страхового дела : учебн. пособ. / А. П. Архипов, В. Б. Гомеля. – М. : "Маркет ДС", 2002. – 407 с. 48. Шумелда Я. П. Страхування : навч. посібн. / Я. П. Шумелда. – К. : Міжнародна агенція "Бізон", 2007. – 384 с. 49. Чернова Г. В. Основы экономики страховой организации по рисковым видам страхования / Г. В. Чернова. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с. 50. Тронин Ю. Н. Основы страхового бизнеса / Ю. Н. Тронин. – М. : Изд. "Альфа-Пресс", 2006. – 472 с. 51. Клапків М. С. Витоки національного страхового ринку України : монографія / М. С. Клапків, Ю. М. Клапків. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 275 с.

References: 1. Voblyi K. G. Osnovy ekonomii strakhovaniya [Foundations of the insurance's savings] / K. G. Voblyi. – M. : Ankil, 1995. – 228 p. 2. Serebrovskiy V. I. Izbrannye trudy po nasledstvennomu i strakhovomu pravu [Selected papers on the hereditary and insurance law] / V. I. Serebrovskii. – M. : Statut, 1997. – 318 p. 3. Khudyakov A. I. Strakhovoe pravo [Insurance law] / A. I. Khudyakov. – SPb. : Izd. R.Aslanova "Yuridicheskiiy tsentr press", 2004. – 691 p. 4. Strakhuvannya : pidruchnyk [Insurance: Textbook] / V. D. Bazilevich ta in. – K. : Znannya, 2008. – 1019 p. 5. Reytman L. Y. Strakhovoe delo: uchebnik [Insurance Case: Textbook] / L. Y. Reytman. – M. : TOO NPF "ÉKOS", 1992. – P. 42. 6. Rotova T. A. Strakhuvannya : navch. posib. [Insurance: teach. manual] / T. A. Rotova. – 2nd ed. process up. – K., 2006. – 400 p. 7. Obovyazkove strakhuvannya : posibnyk [Compulsory insurance. Handbook] / O. Bondar et al. – K. : International agency "BeeZone", 2005. – 496 p. 8. Kryvoshlyk T. D. Strakhuvannia maina hromadian v Ukraini : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 [Insurance of property of citizens in Ukraine. abstract] / T. D. Kryvoshlyk. – K., 2004. – 22 p. 9. Furman V. M. Strakhoviy rynok v Ukraini: problemy stanovlennia ta stratehiya rozvytku : avtoref. dys... d-ra ekon. nauk : spets. 08.04.01 [The insurance market in Ukraine: problems of formation and development strategy] / V. M. Furman. – K., 2006. – 36 p. 10. Zhabynets O. Y. Derzhavne rehulyuvannya strakhovoi diialnosti v Ukraini : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : spets. 08.02.03 [State regulation of insurance activities in Ukraine: the abstract] / O. Y. Zhabynets. – Lviv, 2006. – 22 p. 11. Baranova V. Napriamky rozvytku strakho-voi systemy Ukrainy [Shifting the insurance system in Ukraine] / V. Baranova // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2008. – No. 106. – Pp.12–13. 12. Rozhko O. Neobkhidnist transformatsii vitchyznianoho strakhovoho rynku v umovakh yevropeiskoi intehratsii [The need of transformation of the domestic insurance market in terms of European integration] / O. Rozhko, R. Rak // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2008. – No. 106. – Pp. 32–35. 13. Kucherivska S. S. Finansova stiikist strakhovykh kompanii : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 [The financial stability of insurance companies] / S.S. Kucherivska. – Ostroh, 2010. – 22 p. 14. Kozmenko O. V. Strakhovyi rynok Ukrainy: stratehiia funktsionuvannia v konteksti staloho rozvytku : avtoref. dys... d-ra. ekon. nauk : spets. 08.00.08 [Insurance market of Ukraine: strategy function in the context of sustainable development] / O. V. Kozmenko. – Donetsk, 2009. – 32 p. 15. Baranovskyy A. Y. Bolshie problemy malenkoho rynka [Large problems of small market] / A. Y. Baranovskyy // Zerkalo nedely. – 2003. – No. 30. 16. Hamankova O. O. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka: monohrafiya [Insurance market of Ukraine: Theory, methodology, practice: monograph] / O. O. Hamankova. – K. : KNEU, 2009. – 283 p. 17. Filonyuk O. Derzhavne rehulyuvannya strakhovoi spravy v konteksti Kontseptsii rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy do 2010 roku [State regulation of insurance business in the context of the Concept of Ukraine's insurance market by 2010] / O. Filonyuk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2006. – No. 81–82. – Pp. 49–52. 18. Ihnatyuk A. Derzhavne rehulyuvannya rynku strakhovykh posluh v Ukraini [State regulation of insurance market in Ukraine] / A. Ihnatyuk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2007. – No. 94–95. – Pp. 39–42. 19. Karpan V. Problemy zaprovadzhennia v Ukraini zahalnooboviazkovoho medychnoho strakhuvannia / V. Karpan, Y. Subbotovych [Problems of introduction in Ukraine of compulsory medical insurance] // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2007. – No. 94–95. – Pp. 42–44. 20. Fayer O. A. Strakhuvannia profesiynoi vidpovidalnosti: tsyvilno-pravovyi aspekt : avtoref. dys... kand. yur. nauk : spets. 12.00.03 [Professional liability insurance: a civil aspect] / O. A. Fayer. – Kh., 2011. – 36 p. 21. Navrotskyi D. A. Formuvannia strakhovoho rynku Ukrainy : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 [Formation of the insurance market of Ukraine] / D. A. Navrotskyy. – K., 2005. – 14 p. 22. Yurakh V. M. Finansovo pravovi zasady strakhuvannia v Ukraini : avtoref. dys... kand. yuryd. nauk : 12.00.07 [Financial and legal principles of insurance in Ukraine] / V. M. Yurakh. – Odesa, 2008. – 19 p. 23. Pro vnesennia zmin do deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy z pytan oboviazkovoho derzhavnoho strakhuvannia : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 19.08.2009 r. No. 890 [On Amendments to Some Resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine on compulsory state insurance] [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : http: //www.rada.gov.ua. 24. Osnovy zakonodavstva Ukrainy pro zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia [Fundamentals of Legislation of Ukraine on Mandatory State Insurance] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=16-%2F98-%E2 %F0. 25. Pro strakhuvannia : Zakon Ukrainy vid 07.03.1996 r. No. 85/96-VR [Law of Ukraine "On Insurance"] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua. 26. Strakhova sprava. Intehrovanyi navchalnyi kompleks : Pidruchnyk. [Insurance business. The integrated educational complex: textbook] / V. T. Aleksandrov ta in. – K. : NVP "AVT" ; Kh. : Vydavnychyi tsentr NTU "KHPI", 2003. − Pp. 37–43.

27. Strakhuvannya : pidruchnyk [Insurance: textbook] / ker. avt. kol. i nauk. red. S. S. Osadets. – K. : KNEU, 1998. – 528 p. 28. Zhuravyn S. H. Strakhovye kompanii v usloviyakh hlobalyzatsii [Insurance companies in the globalization conditions] / S. H. Zhuravyn. – M. : Ankyl, 2005 – 176 p. 29. Efymov S. L. Entsiklopedicheskiy slovar. Ekonomika i strakhovanie [Encyclopedic Dictionary. Economy and insurance] / S. L. Efymov. – M. : Tserykh-PEL, 1996. – 528 p. 30. Strakhovoy biznes : slovar-spravochnik [Insurance business: Dictionary-Handbook] / [avt.-sostav. Yuldashev R. T.]. – M. : Ankyl, 2005. – 832 p. 31. Instrumenty ta ustanovy finansovoho rynku. Entsyklopedychnyi dovidnyk [Instruments and institutions of the financial market. Encyclopedic Reference] / [za red. V. Feshchenka]. – K. : Ukr. ahentstvo finansovoho rozvytku, 2007. – 504 p. 32. Zalyetov O. M. Strakhuvannia v Ukraini: praktychni porady u pytanniakh ta vidpovidiakh [Insurance in Ukraine: practical advice in questions and answers] / O. M. Zalyetov. – K. : Tsentr komertsiinoho prava, 2003. – 132 p. 33. Hvozdenko A. A. Strakhovanie : ucheb. [Insurance: textbook] / A. A. Hvozdenko. – M. : TK Velby, Izd-vo Prospekt, 2004. – 464 p. 34. Teoriya i praktika strakhovaniya : uchebnoe posobiye [Theory and practice of insurance: The manual] / [N. H. Adamchuk, S. N. Asabyna, L. N. Klochenko ta in.] – M. : MHIMO : "Ankyl", 2003. – 704 p. 35. Shynkarenko Y. E. Anhlo-russkiy slovar strakhovykh terminov [English-Russian dictionary of insurance terms] / Y. E. Shynkarenko. – M. : Ankyl, 2005. – 304 p. 36. Shakhov V.V. Strakhovanie : uchebnik dlya vuzov [Insurance: The textbook for high schools] / V. V. Shakhov. – M. : YUNITI, 2003. – 311 p. 37. Nechyporuk L. V. Strakhovyi rynok: zakonomirnosti stanovlennia ta rozvytku v umovakh hlobalizatsii : monohrafiia [Insurance market: patterns of growth and development under globalization : monograph] / L. V. Nechyporuk. – Kh. : Pravo, 2010. – 280 p. 38. Dictionary of Business Terms [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.allbusiness.com/glossaries/compulsory-insurance /4958062-1.html. 39. Dictionary of Insurance Terms [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.allbusiness.-com/glossaries /compulsory-insurance/4958062-1.html. 40. Homelya V. B. Strakhovanie : uchebnoe posobie [Insurance: The manual] / V. B. Homelya. – M. : Market DS, 2006. – 488 p. 41. Adamchuk N. H. Myrovoy strakhovoy rynok na puti k hlobalyzatsii [The world market for insurance on globalization way] / N. H. Adamchuk. – M. : MHIMO : ROSSPÉN, 2004. – 591 p. 42. Hryshchenko N. B. Osnovy strakhovoy deyatelnosti : uchebnoe posobie [Fundamentals of insurance activity: The manual] / N. B. Hryshchenko. – Barnaul : Izd. Alt. un-ta, 2001. – 274 p. 43. Bazylevych V. D. Strakhova sprava [Insurance business] / V. D Bazylevych, K. S. Bazylevych. – 4th ed., revised and add. – K. : Znannia, 2005. – 351 p. 44. Plysa V. Y. Strakhuvannia : navch. posibn. [Insurance: The manual] / V. Y. Plysa – K. : Karavela, 2006. – 392 p. 45. Aleksandrova M. M. Strakhuvannya : navch.-metod. posibn. [Insurance: Textbook] / M. M. Aleksandrova. – K. : TSUL, 2002. – 208 p. 46. Strakhovanie i upravleniye riskom : termynolohycheskiy slovar [Insurance and management of risk: dictionary] / [sostavit. V. V. Tulynov, V. S. Horyn]. – M. : Nauka, 2000. – 565 p. 47. Arkhypov A. P. Osnovy strakhovoho dela : uchebnoe posobiye [Fundamentals of the insurance affairs. The manual.] / A. P. Arkhypov, V. B. Homelya. – M. : "Market DS", 2002. – 407 p. 48. Shumelda Ya. P. Strakhuvannia : navch. posib. [Insurance: a textbook] / Ya. P. Shumelda. – K. : Mizhnarodna ahentsiia "Bizon", 2007. – 384 p. 49. Chernova H. V. Osnovy ekonomiki strakhovoy orhanyzatsii po riskovym vidam strakhovaniya [Fundamentals of Economy of the insurance organization in risky types of insurance] / H. V. Chernova. – SPb. : Piter, 2005. – 240 p. 50. Tronyn Yu. N. Osnovy strakhovoho biznesa [Fundamentals of Insurance Enterprises] / Yu. N. Tronyn. – M. : Izd. "Alfa-Press", 2006. – 472 p. 51. Klapkiv M. S. Vytoky natsionalnoho strakhovoho rynku Ukrainy : monohrafiya [The origins of the national insurance market of Ukraine : monograph.] / M. S. Klapkiv, Y. M. Klapkiv. – Ternopil : Kart-blansh, 2003. – 275 p.

Інформація про автора

Мужилівський Владислав Володимирович – аспірант кафедри фінансів і кредиту Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури (м. Харків, вул. Сумська, 40, e-mail: 3g0@mail.ru).

Информация об авторе

Мужиливский Владислав Владимирович – аспирант кафедры финансов и кредита Харьковского государственного технического университета строительства и архитектуры (г. Харьков, ул. Сумская, 40, e-mail: 3g0@mail.ru).

Information about the author

Muzhilivskiy Vladislav Vladimirovich – postgraduate student at the Financial and Credit department of Kharkiv National Technical University of construction and architecture (Sumska str., 40, Kharkiv, e-mail: 3g0@mail.ru).

Рецензент
канд. екон. наук,
доцент Журавльова І. В.

Стаття надійшла до ред.
10.10.2011 р.

МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АГЕНТІВ

УДК 334.72:378

Ус Г. О.

Розглянуто методи та засоби управління знаннями у виробничій діяльності для створення систем управління знаннями (СУЗ). Запропоновано підходи до побудови архітектури СУЗ на основі моделювання представлення, здобуття, обміну, обробки, моніторингу стану знань СУЗ як діяльності агентів (персоналу та інтелектуальних програмних агентів).

Ключові слова: знання, управління знаннями, архітектура СУЗ, агентні моделі в СУЗ, комунікативні засоби СУЗ.

© Ус Г. О., 2011

МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ОСНОВЕ АГЕНТОВ

УДК 334.72:378

Ус Г. А.

Рассмотрены методы и средства управления знаниями в производственной деятельности для создания систем управления знаниями (СУЗ). Предложены подходы к построению архитектуры СУЗ на основе моделирования представления, получения, обмена, обработки, мониторинга состояния знаний СУЗ как деятельности агентов (персонала и интеллектуальных программных агентов).

Ключевые слова: знания, управление знаниями, архитектура СУЗ, агентные модели в СУЗ, коммуникативные средства СУЗ.

AGENTS-BASED KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM MODEL

UDC 334.72:378

Us H. O.

The article considers the methods and means of knowledge management in industrial activities to create knowledge management systems (KMS). The author gives approaches to the construction of KMS architecture on the basis of model representation, obtaining, exchange, processing, monitoring the state of KMS knowledge as agents' activities (staff and intelligent software agents).

Key words: knowledge, knowledge management, KMS architecture, KMS agents' models, KMS communication facilities.

Інноваційна діяльність в економічних галузях має у перспективі забезпечити сучасні технологічні уклади, складові яких вже створені чи розвиваються в Україні. Серед елементів цього забезпечення – технології ефективного управління знаннями. До носіїв знань відносять документи різної природи, бази даних та знань, а також персонал, що має знання у вигляді декларативних та процедурних знань та вмінь, у тому числі у формі компетенцій. Необхідність управління знаннями як ресурсом організації, що існує у таких різних формах, декларується багатьма дослідниками, а до засобів управління чи менеджменту знань належить широкий спектр засобів – від електронних таблиць до методик когнітивної психології. Управління знаннями (УЗ) як сукупність процесів зі створення, поширення, обробки й використання інформації усередині підприємства, є міждисциплінарною та багатоаспектною діяльністю, що продовжує досліджуватись спеціалістами декількох наукових напрямів.

Головною гіпотезою роботи є припущення про можливість створення такої архітектури СУЗ, де взаємодія агентів, що складають "колектив" носіїв знань корпорації, до якого належать носії як людського, так і "машинного" інтелекту системи управління знаннями, забезпечують головні функції СУЗ: пошук, здобуття; цілеспрямовану зміну стану знань агента та моніторинг стану як системи в цілому, так і кожного агента, трансформацію, забезпечення доступності знань; розповсюдження та обмін знаннями; використання знань у бізнес-процесах. Процес управління знаннями для бізнесу перетворюється у фактор боротьби за конкурентоспроможність [1]. Потік проблем різноманітний та інтенсивний, для їх вирішення необхідні знання, тому організація обслуговування знань повинна бути гнучкою, динамічною, будуватись за адекватними моделями, що утворюють архітектуру ефективної СУЗ.

Огляди, узагальнення та висновки з досвіду підприємств у галузі управління знаннями, як і з питань окремих завдань УЗ, можна знайти в численних джерелах. Мільнер Б. З. [2] зауважує, що знання мають дуальну природу – і як ресурс підприємства, і як об'єкт управління. За даними того ж автора [2], 80 % із 122 найбільших компаній світу ввели систему "управління знаннями", 25 % компаній мають посаду головного менеджера з управління знаннями, 53 % компаній мають спеціальний апарат і структуру.

Побудова організаційних структур управління знаннями вимагає уточнення складу суб'єктів та функцій системи управління, адже міжпредметний характер проблеми побудови такої системи впливає на бачення архітектури СУЗ спеціалістів – представників цих різних дисциплін. Визначення сутності самих знань часто суперечні. Так, у роботі [3] наведено типологію знань, де змішують критерії віднесення до типів: визначаються типи одночасно за походженням, призначенням та семантикою. Організацією економічної співпраці та розвитку (OECD) розроблена система індикаторів оцінки економічної діяльності, заснованої на знаннях [4], серед яких розмір інвестицій у сектор знань, наявність програмного продукту і послуг, чисельність зайнятих у сфері науки та високих технологій, міждержавні потоки знань та стан кооперації всередині країни.

З точки зору використання розрізняють процедурні та декларативні, епізодичні, евристичні та метазнання. Розглядають два основних напрями [5] у менеджменті знань: перший з них має корені в інформаційному менеджменті, представлений фахівцями з інформаційних технологій. Знання розглядається ними як сукупність об'єктів, що можуть бути ідентифіковані й оброблені в інформаційних системах. Відповідно ключовою ланкою управління знаннями є структурна організація існуючих даних. Другий напрям можна назвати когнітивістським, для якого знання – процес, набір комплексів динамічних умінь, секретів виробництва, що постійно змінюються. У такій ситуації основне завдання менеджменту знань полягає в тому, щоб зв'язати структуровану і неструктуровану інформацію

з правилами, що змінюються, за якими люди її застосовують, а його стратегія спрямована на збільшення ефекту від використання нематеріальних активів.

Метою даної роботи є аналіз підходів до створення систем управління знаннями (СУЗ) підприємств у контексті прогресу бізнесу до економіки, заснованої на знаннях, та формування підходів до побудови СУЗ як сукупності корпоративних інтелектуальних ресурсів та агентів, що створюють, управляють знаннями та використовують їх у бізнес-процесах основної виробничої діяльності.

Основними функціями СУЗ вважаються [6]: збереження та передача професійного досвіду і знань; виявлення знань експертів; різке скорочення часу на пошук інформації; стандартизація та уніфікація процедур і технологій. СУЗ трактується [7] як сукупність процесів, які керують створенням, розповсюдженням, обробкою та використанням інформації. Таким чином, СУЗ повинна інтегрувати різні технології: електронну пошту та Інтернет; бази та сховища даних (Data Warehouse); системи групової роботи з інформацією; системи підтримки прийняття рішення; локальні корпоративні системи автоматизації; системи документообігу та workflow; контекстний пошук. Етапи розробки СУЗ охоплюють накопичення, отримання, структурування та формалізацію знань, програмну реалізацію ІТ-засобів, супроводження.

Розглянемо концепції організації СУЗ за схемою, що відповідає життєвому циклу знань: здобуття – сприйняття – засвоєння (асиміляція) – зберігання – пошук у сховищах – представлення – умовивід, обробка (логічний висновок на знаннях), обмін.

СУЗ належить до складних систем, а знання (як і власне інформація) – до фундаментальних категорій світу. Тому архітектура таких систем теж є окремою проблемою, що не має однозначного рішення. Вважається [8], що СУЗ підприємства повинна мати підсистеми пошуку, обробки, зберігання, забезпечення доступу до знань та підсистеми обміну, трансформації індивідуальних знань в організаційні (тобто у такі, що належать організації), нарощування потенціалу знань організації, створення міжорганізаційного поля знань. Усі ці елементи необхідно представити концептуальною моделлю, тобто архітектурою СУЗ. Центри обробки та споживання знань, суб'єкти управління, їх зв'язки та відношення на концептуальному рівні в організаційному менеджменті традиційно здійснюють засобами простих структурних діаграм. Наприклад, зв'язки процедур навчання із знаннями та компетенціями як базових для господарських та управлінських відношень, у роботі [2] подано саме так. Процеси управління знаннями теж часто навіть у "класичних" роботах зображують схематично прямокутниками, еліпсами та стрілками [9]. Існують спеціалізовані щодо деяких галузей управлінської діяльності засоби концептуального моделювання з власною нотацією [10]. Традиційні геометричні фігури використовують і для зображення структури бізнес-знань [11]. Поряд з переліченими засобами моделювання використовуються спеціалізовані засоби представлення елементів архітектури. Так, наприклад в авіації та енергетиці поведінку операторів, що виконують функції управління динамічними технічними системами, досліджують засобами моделювання ергатичних систем [12]. Діяльність тьюторів, студентів, менеджерів у контексті процедур підтримки прийняття рішень можна описати як поведінку інтелектуальних агентів [13]. У моделях соціально-економічних систем визначають агрегованих агентів, що моделюють галузь, регіон, сукупне домогосподарство [14]. Для представлення таких рішень ще недостатньо використовують сучасні засоби моделювання, наприклад, об'єктний аналіз (ООА), нотації IDEF0 чи ARIS. В архітектурі СУЗ носіями знань є дві категорії суб'єктів: персонал та штучно створені інтелектуальні системи. Підхід автора полягає у необхідності побудови архітектури системи управління знаннями, до складу якої входять ці дві категорії носіїв знань, що діють у межах організаційної структури підприємства. Слід вважати, що реалізація бізнес-процесів (БП) підприємства здійснюється в межах людино-машинної системи, що складається з персоналу, програмно-технічних засобів, інформаційних ресурсів, іншого обладнання, яку визначимо як "гібридну інтелектуальну систему" (ГІС), а перелічені складові – учасників, що утворюють таку систему, – будемо вважати інтелектуальними агентами:

менеджер-агент – управлінський персонал, керівництво підприємства;

план-агент – центри та функції планування діяльності;

логічного виводу агент – функції прийняття рішень на основі знань;

логічного вводу агент – поповнення (асиміляція) знань;

аналітик-агент – центри та функції аналізу діяльності та прогнозування;

БД-агент – управління базами даних та знань;

експерт-агент – поповнення корпоративного поля знань експертами.

У проектах розробки корпоративних СУЗ найбільш "вузьким" місцем є не ІТ-засоби, а структурування та представлення даних та знань, які можна класифікувати, як: а) добре документовані; б) середньодокументовані; в) слабко документовані.

Крім цього, знання можна поділити за критерієм структурованості, тобто за ступенем виявлення основних закономірностей та принципів, які діють у даній предметній галузі, (або "ПрГ").

За ступенем структурованості знань ПрГ можуть бути:

добре структурованими – з чіткими визначеннями, усталеною технологією та термінологією;

середньої структурованості – з визначеною термінологією, технологією, що розвивається, явними взаємозв'язками між процесами;

слабко структурованими – з розмитими визначеннями, структурою, яка часто змінюється, прихованими взаємозв'язками, з великою кількістю "білих плям".

Семантичні мережі є традиційним засобом моделювання слабко структурованих знань. Центральною категорією тут є поняття. Сукупність взаємопов'язаних понять утворюють семантичну мережу понять. Така мережа складається із сутностей, властивостей, операцій, подій та інших категорій. Основою семантичної мережі є події, атрибути, комплекси ознак та процедури. Для логічного виводу на знаннях події у семантичній мережі поділяються на вихідні та гіпотези. Декларативні моделі представлення знань (на відміну від самих декларативних знань) будуються з використанням логіки предикатів та продукційних правил. Онтологія сьогодні належить до засобів інженерії знань, що забезпечує формування категорійного апарату опису ПрГ [13]. На формальному рівні онтологія є системою, що складається з наборів понять та тверджень про ці поняття, на основі яких можна будувати класи, об'єкти, функції та теорії. Створені численні ІТ-засоби для формування та використання онтологій [14]. Отже, інженерна онтологія найчастіше використовується в сучасних дослідженнях стосовно представлення знань та слабоструктурованої інформації. Підхід автора полягає у використанні онтологічних категорій для формування загального поля знань підприємства та локального представлення знань для агентів. Таке представлення забезпечить управління ресурсами декларативних знань щодо правил, стандартів, норм, вимог рівня якості, даних про зовнішнє середовище. Особливості підходу автора полягають у використанні онтологічних категорій, насамперед множини понять ПрГ, таким чином, що забезпечать створення організацій-

них та інструментальних засобів спілкування агентів та оцінки рівня їх знань на основі семантичної мережі понять. Засоби представлення пов'язані з процесами обміну знаннями, що забезпечують операції над знаннями протягом їх життєвого циклу. Спеціальна структура представлення понять у категоріях "сутність – властивість – зв'язок" та процедури логічного висновку для формування обмеженої множини запитальних фраз, можуть забезпечити для агентів інформаційний обмін, що використовується для реалізації більшості бізнес-процесів у СУЗ підприємства.

Збагачення знаннями як ресурсом на підприємстві в рамках СУЗ, на думку автора, охоплює такі процеси:

поповнення знаннями баз даних, баз знань експертами;

те саме, в автоматичному режимі відповідними агентами із зовнішніх та власних джерел;

навчання та перепідготовка персоналу як носіїв персональних знань;

розробка нових бізнес-процесів обробки знань для підвищення ефективності рішень.

Навіть у класичних дослідженнях з проблематики управління знаннями зустрічаються твердження, що "...ніяких формальних процедур вилучення знань, як правило, не існує" [8]. Однак така позиція не враховує моделей та засобів, що, на відміну від методів класичного менеджменту, пропонують не тільки моделі, а і технології здобуття знань. Щоб ідентифікувати підсистему СУЗ, функціями якої є введення в систему нових знань, необхідне уточнення сутності призначення такого роду засобів. На відміну від збору даних, збагачення інтелектуальними ресурсами суб'єкта економічної діяльності знаннями передбачає обов'язкову наявність початкових, уже існуючих знань. Тому будемо використовувати термін "асиміляція" для процедур поповнення знаннями сховищ СУЗ.

Важливими у проблематиці побудови УЗ в організаціях є створення середовища, що стимулює пошук та асиміляцію нових знань [15]. Для цього потрібний баланс між забезпеченням комунікативних процедур та використанням кодифікованих знань. При представленні знань одне з важливих питань [16] – як зібрати знання про проблемні галузі і, зокрема, як отримати за допомогою опитування ці знання від спеціалістів у даній галузі [17].

Комунікативні методи вилучення (асиміляції) охоплюють способи і процедури контактів аналітика з безпосереднім джерелом знань – фахівцями та експертами, а текстологічні включають методи отримання знань з документів. Прикладом автоматичних засобів пошуку знань у текстах є Text Mining, що входить до комплексу засобів інтелектуального аналізу даних Data Mining – одного із автоматизованих засобів здобуття знань. До переліку функцій Text Mining належить побудова онтології текстового документа (основних термінів та зв'язків між ними), у тому числі семантичної мережі.

Традиційним рішенням, що застосовувався в ранніх експертних системах, був витяг знань із пам'яті експерта. Робота з експертами є складною і дорогою (до неї треба залучати кваліфікованих інженерів зі знань), а головне – вкрай трудомістка і вимагає значного часу [6].

Для вирішення цієї проблеми автор пропонує будувати процедури асиміляції знань за участю експерта на основі комунікативної взаємодії агентів з використанням наявних знань. Модель такої взаємодії наведена далі.

Засоби підтримки інформаційного обміну є важливою компонентою СУЗ. Цей підхід полягає у тому, щоб підвищити важливість даної функції СУЗ: адже комунікативні процедури забезпечують усі інші функції СУЗ та життєвого циклу знань: асиміляцію, актуалізацію, моніторинг стану агентів, логічний висновок, процедури прийняття рішень, спілкування агентів. Прикладом організації спільної роботи агентів є IBM Lotus Notes з комплексу IBM Lotus Domino, що має функції планування та роботи з електропоштою, він є аналогом Outlook. IBM Lotus Sametime підтримує Web-конференції та зв'язок з мобільними мережами.

IBM Lotus Quickr призначений для спільної роботи персоналу всередині та зовні підприємства, а Lotus Connections надає можливості об'єднання людей, що працюють над спільними проектами.

Найбільш бажаним було б внесення до архітектури СУЗ моделі спілкування на єдиній платформі для усіх перелічених випадків. Наведемо концепцію моделі спілкування агентів для обробки корпоративних знань.

При розробці формальної моделі діалогового процесу важливим є адекватність моделі процесу сприйняття і переробки інформації людиною. Програмні діалогові агенти можуть моделювати гнучкість та універсальність системи сприйняття і переробки інформації людиною.

Моделювання циклу перцепції [18] відображає сприйняття як послідовність таких кроків: висунення гіпотези щодо змісту інформації; сприйняття інформації з середовища; первинна (груба) категоризація; пошук ознак для ідентифікації, перевірка для підтвердження гіпотези; остаточне підтвердження.

Стосовно кожного з агентів, діалоговий процес аналогічний процесові перцептивної взаємодії людини з навколишнім середовищем.

Для формування питання до партнера необхідні метазнання відносно тієї інформації, що передбачається отримати у вигляді відповіді. Теоретичною основою діалогового спілкування може бути модель одиничної ситуації "запитання – відповідь" [19]. Процедура формування пари "запитання – відповідь" як деякої ситуації та її вирішення (отримання відповіді) може бути реалізована на знаннях, що знаходяться у корпоративному полі знань. Концептуальна модель обміну знаннями агентами може бути представлена як обмін запитаннями та відповідями на них агентами-партнерами. При цьому агенти виконують такі інформаційні процедури:

1. Ідентифікація елементу знань, відносно якого слід формувати запитання (Q-агент).
2. Формування суб'єкта запитання з альтернативними варіантами (Q-агент).
3. Формування передумови запитання, тобто загальних вимог до множини альтернатив (Q-агент).
4. Інтерпретація запитання у форму (текст, аудіо та ін.) повідомлення агенту-партнеру (Q-агент).
5. Надсилання повідомлення партнерові через комунікативний канал (Q-агент).
6. Оцінка альтернатив із застосуванням вимог передумови і обмежень вибору до суб'єкта (A-агент).
7. Інтерпретація відповіді у форму повідомлення Q-агенту.
8. Передавання повідомлення через комунікативний канал (A-агент).
9. Перевірка відповідності питання вимогам передумови запитання і обмежень суб'єкта (Q-агент).
10. Відмова від прийняття відповіді у разі невідповідності логічним умовам (інтерогативу) питання (Q-агент).
11. Авторизація відповіді (Q-агент).

Значна множина процедур обміну знаннями та даними зводиться до апріорних чи динамічно створюваних сценаріїв діалогової взаємодії агентів, що складаються з послідовностей наведених вище інформаційних процедур.

Однією з функцій СУЗ є визначення рівня знань підприємства в цілому та кожного агента зокрема. Знання про знання вважаються в інженерії знань метазнаннями: вміст баз знань та баз даних, рівень знань персоналу. Важливою функцією СУЗ стосовно агентів-людей є управління їх знаннями. Ця функція теж є міжпредметною, поведінка людини, що оброблює інформацію та опрацьовує

знання, є предметом інформаційного та виробничого менеджменту, психології, управління персоналом – HR. Важливим компонентом знань про здатність СУЗ ефективно накопичувати знання є моніторинг стану агентів у динаміці обробки знань та їх переваги щодо змісту необхідної їм інформації. Ці показники є екзогенними факторами ефективності асиміляції знань, успішності навчання.

Прикладом моніторингу інформаційної діяльності користувачів є система Lotus Connections. Дані, що накопичують модулі компонентів, можна розглядати як персональний профіль користувача-учасника проекту: "чим займається", "хто такий", "яку інформацію переглядає". Для забезпечення ефективності взаємодії агентів СУЗ слід використовувати екзогенні змінні, серед яких – представлення інформації. Організаційні та технологічні стратегії представлення даних полягають у співставленні інтерактивної поведінки системи з індивідуальними потребами користувачів, тобто в адаптуванні інтерфейсу. Критерієм адаптації при цьому служить модель користувача – опис його основних соціодемографічних, психофізіологічних, професійних характеристик та пошукових профілів. Моделлю взаємодії для побудови бізнес-процесів моніторингу персоналу СУЗ та управління ним на основі такого моніторингу використовується пропонована автором модель діалогової взаємодії агентів [12].

Таким чином, створення ефективної системи управління знаннями підприємства необхідно здійснювати на основі аналізу функцій, необхідних для підтримки життєвого циклу знань як ресурсу, а далі – формування колективу агентів, що реалізують бізнес-процеси СУЗ. Цей колектив утворюють персонал підприємства, що управляє знаннями та використовує їх, а також програмні сутності, або інтелектуальні агенти, які забезпечують потреби персоналу та інших програмних агентів у процесах СУЗ. У роботі запропоновано спеціалізації для групи агентів, що відповідають функціям СУЗ відповідно життєвому циклу знань як ресурсу організації: представлення, здобуття (асиміляція), обмін знаннями. Такі агенти моделюють бізнес-процеси обробки знань, що мають стати основою СУЗ. Запропоновані підходи до реалізації функції СУЗ контролю стану знань у системі через множину інформаційних процедур, що утворюють бізнес-процес моніторингу стану агентів СУЗ. Вони призначені для забезпечення контролю успішності засвоєння знань персоналом, рівня його компетенції, а для програмних агентів – наявність у них (та у сховищах) знань, що необхідні для реалізації бізнес-процесів виробничого та інших підрозділів підприємства. Подальші дослідження необхідно спрямувати на об'єктний аналіз виробничої діяльності, аналіз технологій підприємства, визначення необхідних знань, проектування бізнес-процесів та відповідних їм ІТ-засобів СУЗ.

Література: 1. Макаров В. Л. Формирование экономики знаний: концепции и проблемы. Гл. 1 / В. Л. Макаров // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 11–26. 2. Мильнер Б. З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с. 3. Мониторинг информационного общества и обществ знаний: статистические данные. – СПб. : Институт статистики ЮНЕСКО, 2004. – С. 40–41. 4. Федулова Л. І. Сучасний погляд на теорію управління підприємством / Л. І. Федулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2006.– Вип. 31-3. – С. 190–195. 5. Силков С. В. Закон республики Беларусь "Об электронном документе и электронной цифровой подписи" как новый этап развития национального информационного права / С. В. Силков // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія : науковий журнал. – 2010. – № 2. – С. 36–45. 6. Гаврилова Т. А. Логико-лингвистическое управление как введение в управление знаниями / Т. А. Гаврилова // Новости искусственного интеллекта. – 2002. – № 6. – С. 36–40. 7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3-х т. Т.1 : Економіка знань – модернізацій ний проект України / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с. 8. Джанетто К. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джанетто, Э. Уилер ; пер. с англ. Е. М. Пестеревой. – М. : Добрая книга, 2005. – 192 с. 9. Макарова М. В. Когнітивно-адаптивна модель обґрунтування сценаріїв інфокомунікаційного розвитку країни / М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – 2010. – № 15 – С. 310–328. 10. Свищев А. В. Проблемы формирования технологий бизнес-знаний современных фирм / А. В. Свищев // Менеджмент в России и за рубежом.– 2003. – No. 2.– С. 43–51. 11. Філенко І. О. Психодіагностика функціональних станів операторів динамічних і енергетичних автоматизованих систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : 19.00.03 "Психологія праці; інженерна психологія" / І. О. Філенко. – Х., 2005.– 19 с. 12. Ус М. Ф. Менеджмент корпоративною гібридною інтелектуальною системою навчання в університеті економічного профілю / М. Ф. Ус, Г. О. Ус // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту : науковий журнал. – 2007. – № 1–2. – С. 112–120. 13. Даревич Р. Р. Автоматизована метапошукова система на основі адаптивної онтології : автореф. дис... канд. техн. наук : 05.13.06 / Р. Р. Даревич ; Національний ун-т "Львівська політехніка". – Л., 2007. – 20 с. 14. Плескач В. Л. Онтологічний підхід до подання знань в мультиагентних системах дистанційної освіти / В. Л. Плескач, Ю. В. Рогушина // Комп'ютерні засоби, мережі та системи. – 2006. – № 5. – С. 117–124. 15. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100 %: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с. 16. Поспелов Д. А. Из истории искусственного интеллекта / Д. А. Поспелов // Новости искусственного интеллекта. – 1994. – № 4. – С. 70–90. 17. Савченко С. О. Использование промышленных схем управления персоналом в сфере образования / С. О. Савченко // Новое в экономической кибернетике : сб. научн. ст. / под общ. ред. Ю. Г. Лысенко ; Донецкий нац. ун-т. – Донецк : ДонНУ, 2009. – No. 1. – С. 28–39. 18. Neisser U. Cognition and Reality: Principles and implications of cognitive psychology / U. Neisser. – San Francisco : W. H. Freeman and Company, 1976. – 230 p. 19. Belnap N. Questions, answers, and presuppositions / N. Belnap // Journal of philosophy. – 1966. – Vol. 63. – Pp. 609–611.

References: 1. Makarov V. L. Formirovaniye ekonomiki znaniy: kontseptsii i problemy [Formation of knowledge economy: concepts and issues] // V. L. Makarov // Innovatsionnoe razvitie: ekonomika, intellektualnye resursy, upravlenie znaniyami / pod red. B. Z. Milnera. – M. : INFRA-M, 2009. – S. 11–26. 2. Milner B. Z. Innovatsionnoe razvitie: ekonomika, intellektualnye resursy, upravlenie znaniyami [Innovation development: economy, intellectual resources, knowledge management] / B. Z. Milner.– M. : INFRA-M, 2010. – 624 p. 3. Monitoring informatsionnogo obshchestva i obshchestva znaniy: statisticheskie dannyie [Monitoring information society and knowledge societies: statistics].– SPb. : Institut statistiki YUNESKO., 2004. – Pp. 40–41. 4. Fedulova L. I. Suchasnyi poglyad na teoriiu upravlinnya pidpryemstvom [Modern view of business management theory] / L.I. Fedulova // Naukovi pratsi DonNTU. Seriya : ekonomichna. – 2006. – Vyp. 31–3. – Pp. 190–195. 5. Silkov S. V. Zakon respubliki Belarus. Ob elektronnom dokumente i elektronnoy tsifrovoy podpisi kak novyy etap razvitiya natsionalnogo informatsionnogo prava [Republic of Belarus Law "About electronic document and digital signature as new stage of

development of national information law"] / S. V. Silkov // Bibliotekoznavstvo. Dokumentoznavstvo. Informologiia // Naukovyi zhurnal. – 2010. – No. 2. – Pp. 36–45. 6. Gavrylova T. A. Logiko-lingvisticheskoe upravlenie kak vvedenie v upravlenie znaniyami [Logic and linguistic control as introduction to knowledge management] / T. A. Gavrylova // Novosti iskustvennogo intellekta. – 2002. – No. 6. – Pp. 36–40. 7. Strategichni vyklyky XXI stolittiia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of XXI century for society and economy of Ukraine] : 3 vol. Vol.1 : Ekonomika znan – modernizatsiinyi proekt Ukrainy / Za red. akad. NAN Ukrainy V. M. Geitsa, akad. NAN Ukrainy V. P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B. E. Kvasniuka. – K. : Feniks, 2007. – 544 p. 8. Dzhanetto K. Upravlenie znaniyami. Rukovodstvo po razrabotke i vnedreniyu korporativnoy strategii upravleniya znaniyami [Knowledge management. Instructions for developing and implementing corporate strategy for managing knowledge] / K. Dzhanetto, E. Uiler ; per. s angl. E. M. Pesterevoy. – M. : Dobraya kniga, 2005. – 192 p. 9. Makarova M. V. Kognityvno-adaptyvna model obgruntuvannya stsenariiv infokomunikatsiynogo rozvytku krainy [Cognitive-adaptive model of study scenarios for info-communication development of country]: M. V. Makarova, R. M. Lavrenyuk // Ekonomiko-matematychne modelyuvannya sotsialno-ekonomichnykh system : zbirnyk naukovykh prats MNNTS IT IS. – Pp. 310–328. 10. Svishchev A. V. Problemy formirovaniya tekhnologiy biznes-znaniy sovremennykh firm [Problems of forming business knowledge technologies of modern firms] / A. V. Svishchev // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2003. – No. 2. – Pp. 43–51. 11. Filenko I. O. Psykhodiahnostyka funktsionalnykh staniv operatoriv dynamich-nykh i enerhetychnykh avtomatyzovanykh system [Psychodiag-nostics of functional states of dynamic and energy automatic systems operators] : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand.psykhol.nauk : 19.00.03 "Psykholohiia pratsi; inzhenerna psykholohiia" / I. O. Filenko. – Kh., 2005. – 19 p. 12. Us M. F. Menedzhment korporatyvnoiu hibrydnoiu intelektualnoiu syste-moiu navchannia v universyteti ekonomichnoho profiliu [Manage-ment of corporate hybrid intelligent training system in University of Economics] / M. F. Us, H. O. Us // Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu : naukovyi zhurnal. – 2007. – No. 1–2. – Pp. 112–120. 13. Darevych R. R. Avtomatyzovana metaposhukova systema na osnovi adaptyvnoi ontolohii [Automated metasearch system based on adaptive ontology] : avtoref. dys. kand. tekhn. nauk : 05.13.06 / R. R. Darevych ; Natsionalnyi un-t "Lvivska politekhnika". – Lviv, 2007. – 20 p. 14. Pleskach V. L. Ontolohichnyi pidkhid do podannia znan v multy-ahentnykh systemakh dystantsiinoi osvity [Ontological approach to knowledge representation in multi-agent systems of distance education] / V. L. Pleskach, Yu. V. Rohushyna. // Kompiuterni zasoby, merezhi ta systemy. – 2006. – No. 5. – Pp. 117–124. 15. Marinicheva M. K. Upravleniye znaniyami na 100%: Putevoditel dlya praktikov [100% knowledge management: Virtual tours for practice] / M. K. Marinicheva. – M. : Alpina-Biznes Buks, 2008. – 320 p. 16. Pospelov D. A. Iz istorii iskusstvennogo intellekta [From history of artificial intelligence] / D. A. Pospelov // Novosti iskusstvennogo intellekta. – 1994. – No. 4. – Pp. 70–90. 17. Savchenko S. O. Ispolzo-vaniye promyshlennykh skhem upravleniya personalom v sfere obrazovaniya [Use of Personnel Management Industrial Schemes in Education] / S.O. Savchenko // Novoye v ekonomicheskoy kibernetike (sb. nauch. st.) / pod obshch. red. Yu.G. Lysenko ; Donetskiy nats. un-t. // Modeli i metody upravlencheskogo konsultirovaniya. – Donetsk : DonNU, 2009. – No. 1. – Pp. 28–39. 18. Neisser U. Cognition and Reality: Principles and implications of cognitive psychology / U. Neisser. – San Francisco : W.H. Freeman nd Company, 1976.– 230 p. 19. Belnap N. Questions, answers, and presuppositions / N. Belnap // Journal of philosophy. – 1966. – Vol. 63. – Pp. 609–611.

Інформація про автора

Ус Галина Олександрівна – канд. техн. наук, доцент, директор Інституту економіки Східноєвропейського університету економіки і менеджменту (18036, м. Черкаси, вул. Нечуя-Левицького, 16, e-mail: us_galina@ukr.net).

Информация об авторе

Ус Галина Александровна – канд. техн. наук, доцент, директор Института экономики Восточноевропейского университета экономики и менеджмента (18036, г. Черкассы, ул. Нечуя-Левицкого, 16, e-mail: us_galina@ukr.net).

Information about the author

Us Halyna Oleksandrivna – Candidate of technical sciences, Associate professor, Director of Institute of Economics of East European University of Economics and Management (Nechui-Levytskyi str., 16, Cherkasy, 18036, e-mail: us_galina@ukr.net).

Рецензент
канд. техн. наук,
професор Степанов В. П.

Стаття надійшла до ред.
07.10.2011 р.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ МЕТОДОЛОГІЇ ОПИСУ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 338.242:519.86

Заболотний Г. М.
Козловський С. В.

Проведено дослідження методології опису моделей розвитку сучасних економічних систем, розглянуто еволюційні теорії розвитку економічних систем. Розкрито економічний зміст базових понять сучасної економічної системи, виділено три типи моделей розвитку сучасних економічних систем: ендогенні, екзогенні та змішані.

© Заболотний Г. М., Козловський С. В., 2011

З'ясовано, що моделі розвитку сучасних макроекономічних систем можна умовно вважати змішаними, але з певним тяжінням до екзогенного або ендогенного типу.

Ключові слова: сучасна економічна система, модель, класифікація.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МЕТОДОЛОГИИ ОПИСАНИЯ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 338.242:519.86

Заболотный Г. М.
Козловский С. В.

Проведено исследование методологии описания моделей развития современных экономических систем, рассмотрены эволюционные теории развития экономических систем. Раскрыто экономическое содержание базовых понятий современной экономической системы, выделены три типа моделей развития современных экономических систем: эндогенные, экзогенные и смешанные. Выяснено, что модели развития современных макроэкономических систем можно условно считать смешанными, но с определенным наклоном к экзогенному или эндогенному типу.

Ключевые слова: современная экономическая система, модель, классификация.

THE INNOVATIVE APPROACH TO DEVELOPING THE METHODOLOGY OF THE DESCRIPTION MODELS OF MODERN ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT

UDC 338.242:519.86

Zabolotniy G. M.
Kozlovskiy S. V.

Researches of methodology of the description of models of development of modern economic systems, evolutionary theories of development of economic systems are considered. The economic maintenance of basic concepts of modern economic system is opened, three types of models of development of modern economic systems are singled out: endogenous, exogenous and mixed. It was found out, thet models of macroeconomic systems development can be considered as conditionally mixed, but with certain gravitation to an exogenous on endogenous type.

Key words: modern economic system, model, classification.

У вік інформаційних технологій і глобалізації економіки суперечності сучасності ще більш загострюються: все нові й нові успіхи науково-технічного прогресу, збільшення виробництва матеріальних благ спричиняють появу нових криз. З одного боку, кризи свідчать про руйнування основ будь-якої економічної системи, а з іншого – дають поштовх до розвитку та оновлення самої економічної системи, появи нових форм її існування. Разом з тим проблеми розвитку сучасних економічних систем не можуть бути вирішені окремо від проблем відтворення людських ресурсів і культурних цінностей.

Слід також підкреслити, що розвиток сучасних економічних систем усіх рівнів характеризується системною нестійкістю. Незважаючи на динамічний розвиток макроекономічних систем, збільшується розрив у соціально-економічному розвитку окремих з них, зростають диспропорції в розподілі економічних ресурсів і споживанні, послаблюється керованість відтворювального процесу та ін. Невирішеною є проблема виміру самих економічних процесів. І хоча складнощі вимірювання того чи іншого явища або процесу можуть бути різними: недосяжність об'єкта для вимірювання, його висока стру-

ктурованість, низький технологічний рівень, недостатня методологічна база тощо, у більшості випадків можна їх об'єднати в одну категорію під назвою "інформаційна невизначеність", або "ентропія", яка, у свою чергу, також може характеризувати рівень складності економічної системи.

Усе це обумовлює необхідність ретельного аналізу факторів, що впливають на розвиток економічних систем. Цього можна досягти шляхом застосування сучасної методології дослідження складних систем, яка дозволяє дослідити глибинні причинно-наслідкові зв'язки між різними факторами розвитку, пізнати й зрозуміти сутність управління ними й визначити роль кожного з них у розвитку сучасних економічних систем.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів розвитку економічних систем присвячені праці багатьох вчених-економістів, а саме таких, як: А. Сміт, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, Ф. Хайек та ін. Дослідженням проблем розвитку соціально-економічних систем з точки зору циклічності розвитку присвячені праці Л. Гумільова, А. Дж. Тойнбі, О. Чижевського та ін. Питання розвитку соціальних і економічних систем завжди були об'єктом уваги філософської науки – Г. Гегель, О. Шпенглер і ін.

Метою даної роботи є теоретичне дослідження методології опису моделей розвитку сучасних економічних систем, аналіз їх еволюції та розробка власної типології моделей розвитку економічних систем.

Перетворення в економіці наприкінці XX сторіччя свідчать про те, що інерційний, з віковими трендами економічний розвиток відходить у минуле. Сучасний світ швидко змінюється, як і наші уявлення про нього. Тут можна навести висловлення М. Хайдегера: "Картина світу... означає не картину, яка зображує світ, а світ, зрозумілий нам у сенсі такої картини" [1].

У центрі сучасних економічних досліджень – проблема формування нової економіки XXI сторіччя. Термін "нова економіка", який сформувався на початку 1990-х років для характеристики економіки США, у наш час отримав ширше тлумачення. Сьогодні нову економіку можна представити як надскладну економічну систему, яка об'єднує всю сукупність складних взаємопов'язаних процесів, що відбуваються у сфері науково-технічного прогресу, інноваційного оновлення виробництва, формування людського й інтелектуального капіталів, міжнародного поділу праці і її кооперації, глобалізації міжнародних економічних відносин, зростання доходів населення і особистого споживання тощо.

Нова економіка – це сукупність економічних систем різного рівня: держави, регіонів, галузей, підприємств тощо. Економічні системи, будучи об'єктивно існуючою реальністю, розглядаються різними представниками економічної науки з позицій певних методологічних принципів. Загальна сукупність уявлень про сутність економічних систем стала основою для формування концепцій їх розвитку.

У сучасних умовах функціонування і розвитку економічних систем доцільно уточнити термін "нова економіка" в аспекті економічних систем. У даному аспекті "нову економіку" можно розглядати з позицій "сучасної економічної системи".

Сучасна економічна система – це сукупність економічних систем різного рівня: держави, регіонів, галузей, підприємств тощо (рис. 1) [2].

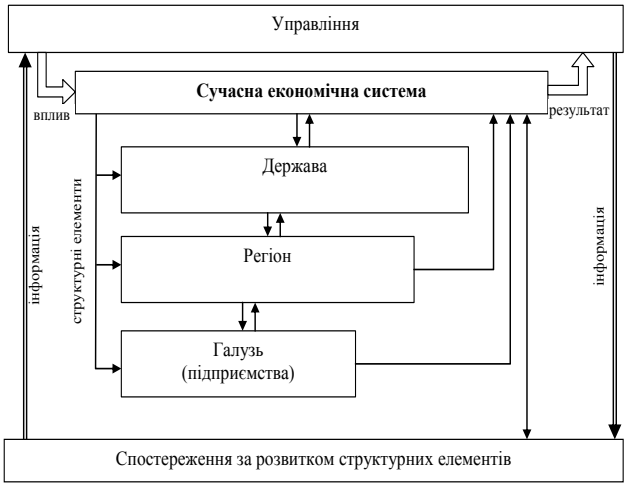

Рис. 1. **Графічне зображення організаційної структури сучасної економічної системи**

Важливою характеристикою сучасної економічної системи є можливість її спостереження. Апріорі характеристики керованості й спостережувальності не мають кількісної градації: система може бути керованою (спостережуваною) або не бути такою. Із практичної точки зору керованість вимагає, по-перше, щоб керуючі органи могли впливати на параметри стану системи, а по-друге, щоб в системі було достатньо ресурсів для розвитку, спрямованого на досягнення поставленої мети.

Вимога спостережуваності системи полягає у наявності та доступності інформації, яка необхідна для управління системою. Ця вимога на практиці реалізується шляхом створення системи вимірників, достатніх для ідентифікації стану системи й управління нею.

Осмислення проблем розвитку сучасної економічної системи України показало, що ринкові реформи, незважаючи на волю політичних лідерів країни і активне сприяння міжнародних організацій, постійно наражаються на спротив певних прошарків суспільства, які різнопланово впливають на хід еволюційного процесу. Вченими розроблені різні концепції і моделі розвитку, тісно пов'язані з усвідомленням процесуальної історичної мінливості систем та явищ. Суспільство описується різними концептуальними моделями розвитку: організмічною (теорія Г. Спенсера, яка пропонує поділ системи на структури та функції як способи діяльності і трансформації цілого); системною (теорія Е. Дюркгейма з двома доповненнями: функціональним імперативізмом Т. Парсонса і функціональним структуралізмом Р. Мертона); системно-процесуальною (теорія П. Сорокіна, який подав процес розвитку системи як процес кількісних та якісних модифікацій і трансформацій її структурних елементів); стадіальною (теорія К. Маркса, яка розглядає розвиток як зміну способів виробництва, в результаті чого утворюються нові суспільно-економічні формації). Проблеми розвитку в цих моделях поєднані з циклічністю або з лінеарною чи нелінеарною спрямованістю процесуальних змін, з одно- або багатовекторністю, з однозначною (природно-історичною) заданістю або можливістю альтернатив, з еволюційним або стрибкоподібним (революційним) характером соціокультурних змін та з мірою їх "штучності" і "природності". Частина існуючих моделей поєднує розвиток з ідеєю прогресу – еволюційною або революційною, лінеарною або нелінійною зміною властивостей систем. Даний факт породжує деякі проблеми, в тому числі проблеми вибору критеріїв розвитку (наприклад, технічний прогрес, соціальний прогрес та ін.),

обґрунтування їх безумовності, починаючи з "нульової" (початкової) точки відліку, обґрунтування можливості використання обраних критеріїв за межами предметної області, забезпечення універсальності критеріїв, визначення часової перспективи, яка дозволила б побачити "наслідки" розвитку, та ін. [3].

Описом економічних систем займалися неокласична, інституціональна та трансакційна економічні теорії. Об'єкт дослідження неокласичної економічної теорії – поведінка Homo economicus – "людини економічної". Суть теорії: продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму витрати (чи зусилля). Ця теорія виникла в 70-ті роки XIX століття. Її засновники – відомі австрійські економісти К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, англійський науковець У. Джевонс, швейцарський економіст Л. Вальрас та ін. Але практичну цінність цієї теорії поставив під сумнів відомий у наш час фінансист Дж. Сорос, який у своїй книзі "Криза світового капіталізму" [4] запропонував теорію рефлексивності, яка суперечить висновкам неокласичної економічної теорії, хоча і не применшує її значущість загалом.

Інституціоналізм – один із напрямів західної економічної думки, що виник наприкінці XIX – на початку XX століття. Він заперечував обумовленість розвитку людського суспільства тільки виробничими відносинами (відносинами власності), рушійною силою розвитку визнавав також психологічні та соціально-правові фактори. Засновниками інституціоналізму були американські науковці Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Гамільтон, англійський економіст Дж. А. Гобсон та ін. Так, Т. Веблен, наприклад, розглядав життя людини як боротьбу за існування, а значить, визнавав процес відбору і пристосування. Аналогічно, на думку інституціоналістів, у процесі розвитку суспільства відбувається процес природного відбору інститутів, які утворюють своєрідну систему, що формує (визначає) відповідний тип цивілізації. Самі інститути є особливими формами господарських зв'язків і відносин, що мають сталий характер, формують у суспільстві певні цінності та властивості. У свою чергу, інститути також підпадають під процес відбору. Висновки цієї теорії найбільш цікаві для моделювання стійкості економічних систем [5].

Представники сучасної інституціональної теорії Л. Болтянські і Л. Тевено сформулювали так звану концепцію "всесвітів" (базових інститутів), за допомогою якої було зроблене дослідження таких понять інституціональної теорії, як невизначеність, трансакційні витрати, поведінка суб'єктів, узгодженість та ін. Згідно з цією теорією ці базові інститути забезпечують координацію діяльності суб'єктів у суспільстві і вимоги до їх поведінки. Подібне явище спостерігається і на рівні окремих індивідів. В українському суспільстві, наприклад, взаємна довіра суб'єктів майже втричі нижча, ніж аналогічний показник на Заході. Підтвердженням цього є дослідження відомого українського вченого М. Савлука. Оцінка пануючих в Україні норм ринкової поведінки дає право зробити висновок про існування значних відмінностей між ринком, що функціонує в нашій країні, і цивілізованим ринком. Для останнього характерні ринкові трансформації з властивими йому не тільки "негативними" нормами поведінки, але й нормами "симпатії" і відповідальності [6]. Під поняттям "норма" представники сучасного інституціоналізму розуміють "припис певної поведінки, зобов'язання до виконання і наявність своєї функції у процесі підтримки порядку".

Одна з перших спроб сформувати формальні критерії розвитку, яка знайшла значну підтримку в наукових колах, була пов'язана з ідеєю Г. Спенсера про те, що розвиток системи є ускладненням її елементного складу і диференціації структур і функцій, а також реорганізації взаємодії і відносин між індивідами. У тому ж сенсі можна трактувати ідею К. Поппера про відкриті та закриті типи суспільства, яка передбачає різні напрямки розвитку закритих і відкритих соціокультурних систем й обґрунтовує загальну тенденцію змін – від структур закритого типу до структур відкритого типу. Це дозволяє обґрунтовувати формальні вимоги, які повинна задовольняти система відкритого типу, і використовувати їх при проектуванні конкретних економічних систем.

З розглянутих теорій можна зробити висновок, що розвиток економічних систем характеризується такими ознаками: певною множиною якісних змін; сукупністю безповоротних змін; загальними змінами та ін. Розвиток характеризується загальністю (тобто має місце на всіх рівнях буття), безповоротністю (виникнення якісно нових властивостей, які не існували раніше) і спрямованістю змін (зміни виникають як результат певних взаємодій і породжують, у свою чергу, інші зміни). Спрямованість змін може мати різні вектори: прогресивні, регресивні і горизонтальні. Поряд з цим сутнісну характеристику розвитку доповнює час, оскільки будь-який розвиток відбувається у реальному часі, і лише час дозволяє виявити спрямованість розвитку. Отже, розвиток можна описати як розгорнутий у часі процес поступальних якісних трансформацій об'єкта.

Таким чином, філософське осмислення процесу розвитку означає відтворення загальних характеристик всього різноманіття зв'язків, відносин і процесів реальності. Основними законами розвитку є: закон діалектичного синтезу, закон переходу кількісного в якісне, закон діалектичної суперечності (рис. 2) [7; 8].

Сутність розвитку в економічному сенсі можна охарактеризувати як "здійснення нових комбінацій" [9]. До них можна віднести:

виготовлення будь-чого нового – розробка невідомого споживачам блага або створення нової якості відомого блага;

упровадження нового, практично невідомого способу або методу, наприклад, нового способу комерційного використання товару;

освоєння нового виду діяльності незалежно від того, існував він раніше чи ні;

отримання нового джерела енергії, нового виду сировини незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або просто не бралося до уваги;

проведення відповідної реорганізації тощо.

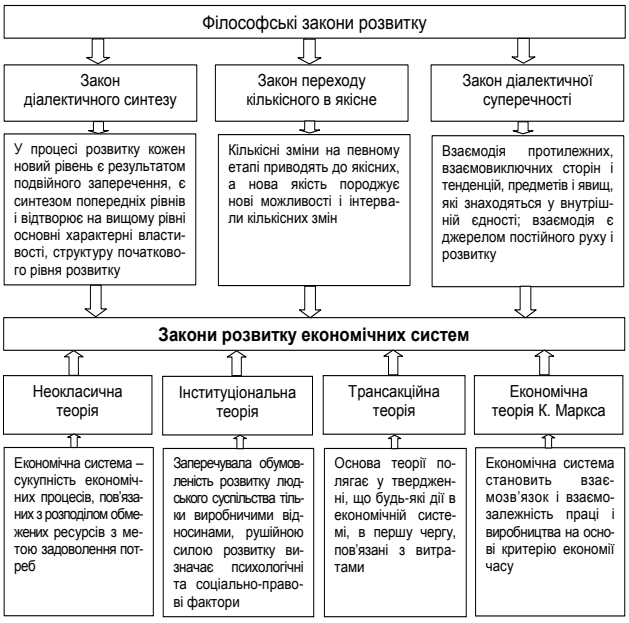

Рис. 2. **Закони розвитку економічних систем**

Розвиток може здійснюватися в різних формах (прямолінійно, сходинко-поступально, ламано, хвилеподібно, спіралеподібно та ін.). Автори вважають за можливість говорити про нелінійний розвиток. Сучасні економічні системи є складними багаторівневими, багатофакторними, багатокритеріальними відкритими системами. Ці системи мають складну організацію, оскільки взаємодія між їх структурними елементами завжди носить нелінійний, динамічний і резонансний характер. Цю обставину обов'язково необхідно враховувати при розробці моделей розвитку сучасних економічних систем.

Результати теоретичного компаративного та історіографічного аналізу дозволили авторам винайти найбільш типові ознаки економічного розвитку сучасних економічних систем, які можуть бути покладені в основу їх моделювання. Зазвичай, під моделюванням розуміється метод дослідження різних явищ та процесів, а також розробка варіантів рішень для управління ними. За допомогою методу моделювання описуються структури об'єктів дослідження (статичні моделі) або процеси їх функціонування і розвитку (динамічні моделі).

Автори вважають, що для опису моделей розвитку сучасних економічних систем можуть бути застосовані різні змінні (або критерії) залежно від рівня, цілей і завдань дослідження проблеми. Дослідження процесів розвитку економічних систем [2; 3; 5] дозволило виокремити основні типи економічних моделей, інформація про які зведена в таблицю.

Таблиця

Типи моделей розвитку сучасних економічних систем

Тип моделі Ознаки	Ендогенна	Екзогенна
1	2	3
1. Характер розвитку	Економічний розвиток обумовлений вирішенням внутрішніх проблем	Економічний розвиток обумовлений вирішенням зовнішніх проблем
2. Домінуючі фактори розвитку	На розвиток впливають переважно внутрішні чинники	На розвиток впливають переважно зовнішні чинники
3. Структура економічних ресурсів	Найбільшу питому вагу займають власні первинні економічні ресурси	Найбільшу питому вагу займають власні і залучені вторинні економічні ресурси
4. Економічна ніша	"Фундаментальна" – визначається пріоритетним використанням первинних економічних ресурсів у процесі створення суспільних благ	"Потенційна" – визначається пріоритетним використанням вторинних економічних ресурсів у процесі створення суспільних благ
5. Об'єм економічної ніші	Переважно визначається сукупністю власних первинних економічних ресурсів	Переважно визначається сукупністю залучених вторинних економічних ресурсів
6. Ємність економічної ніші	Низька інтенсивність накопичення і відтворення власних первинних економічних ресурсів за рахунок переважного використання власних первинних ресурсів і їх перерозподілу в потенційні ніші інших систем	Висока інтенсивність накопичення і відтворення власних первинних економічних ресурсів за рахунок переважного використання залучених первинних і вторинних ресурсів

Закінчення таблиці

1	2	3
7. Період інвестування економічних ресурсів	Тривалий	Відносно нетривалий
8. Сфера економічної діяльності	Відповідає переважно територіально-географічній	Ширша за територіально-географічну
9. Економічна активність	Висока лише на стадіях зародження і зростання	Висока лише на стадіях зростання і стабільності
10. Темп процесу розвитку	Сповільнений темп процесу розвитку через тривалість переходів від однієї стадії до іншої у зв'язку з тим, що для створення, здобуття (видобутку) власних первинних економічних ресурсів потрібні значні витрати часу і значна величина самих цих ресурсів	Прискорений темп процесу розвитку з огляду на відносно короткі переходи від однієї стадії до іншої у зв'язку з тим, що для створення власних і залучення вторинних економічних ресурсів не вимагається істотних витрат часу і значної величини власних первинних економічних ресурсів
11. Швидкість процесу розвитку	Низька	Висока
12. Результативність розвитку	Висока тільки на стадіях зародження та зростання	Висока тільки на стадіях зростання і стабільності
13. Економічна стійкість	Важкодосягнена, можлива нетривалий час у системах закритого типу	Досяжна, можлива тривалий час у системах відкритого типу
14. Стратегічний економічний потенціал	Відносно високий, що пояснюється наявністю первинних економічних ресурсів і можливістю створення умов для їх накопичення, відтворення і трансформації у вторинні економічні ресурси	Відносно низький, що пояснюється переважним запозиченням первинних економічних ресурсів і неможливістю їх накопичення та відтворення, а лише трансформацією їх у власні вторинні економічні ресурси
15. Механізм управління факторами розвитку	Нормативний	Позитивний

Внесемо уточнення: у реальній дійсності екзогенного та ендогенного типів моделей розвитку у "чистому вигляді" не існує, більшою чи меншою мірою кожна економічна система тяжіє до одного з цих типів. Швидше за все, моделі розвитку сучасних економічних систем можна умовно вважати змішаними, але з певним тяжінням до екзогенного або ендогенного типу. Тому віднесення наведених вище економічних систем до певних типів моделей розвитку не є остаточним і незмінним.

Автори не виключають можливості внесення поправок у запропоновану типологію моделей розвитку, оскільки її уточнення і пошук параметрів, які характеризують моделі економічного розвитку, вимагає проведення значних емпіричних вимірів. У той же час інформація, наведе-

на в таблиці, є достатньою для опису розвитку сучасних економічних систем.

Таким чином, результати проведеного теоретичного аналізу дозволяють стверджувати, що основними законами розвитку економічних систем є закони: діалектичного синтезу, переходу кількісного в якісне, діалектичної суперечності. З'ясовано, що вивченням економічних систем займалися неокласична, інституціональна та трансакційна економічні теорії, які довели, що розвиток економічних систем характеризується загальністю (тобто має місце на всіх рівнях буття), безповоротністю (виникнення якісно нових властивостей, які не існували раніше) і спрямованістю змін (зміни виникають як результат певних взаємодій і породжують, у свою чергу, інші зміни). Поряд з цим сутнісну характеристику розвитку доповнює час, оскільки будь-який розвиток відбувається у реальному часі, і лише час дозволяє виявити спрямованість розвитку. Отже, розвиток можна описати як розгорнутий у часі процес поступальних якісних трансформацій системи.

Дослідження сучасних економічних систем дозволило виокремити три основні типи моделей їх розвитку: ендогенні, екзогенні та змішані. В основі поділу лежать такі ознаки, як характер розвитку, домінуючі фактори розвитку, структура економічних ресурсів, економічна ніша та її ємність, обсяг інвестування економічних ресурсів, сфера економічної діяльності, економічна активність, темпи та результативність розвитку, економічна стійкість, стратегічний економічний потенціал, механізм управління факторами розвитку. З'ясовано, що моделі розвитку сучасних макроекономічних систем можна умовно вважати змішаними, але з певним тяжінням до екзогенного або ендогенного типу.

Література: 1. Хайдеггер М. Разговор на проселочной дороге / М. Хайдеггер. – М. : Высшая школа, 1991. – 192 с. 2. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : [монографія] / Козловський С. В. – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с. 3. Максимчук О. В. Факторы развития современных экономических систем / О. В. Максимчук. – Волгоград : ВолгГАСУ, 2006. 4. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1999. – 262 с. 5. Козловський С. В. Типологія моделей розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 5–15. 6. Биконя С. Ф. Трансформація української економіки в аспекті нової інституціональної теорії / С. Ф. Биконя // Научные труды ДонНТУ. – 2009. –Вып. 89–2. – С. 97–103. 7. Философия / [Кузнецов В. Г., Кузнецова И. Д., Миронов В. В. и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 178 с. 8. Алексеев П. В. Философия / П. В. Алексеев, А. В. Панин. – М. : Проспект, 1997. – С. 463–490. 9. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 159.

Referenses: 1. Haidegger M. Razgovor na proselochnoy doroge / M. Haidegger. – M. : Vyssh. shk., 1991. – 192 p. 2. Kozlovskyi S. V. Upravlinnia suchasnymy ekonomichnymy systemamy, yih rozvytkom ta stiikistiu : [monogr.] / S. V. Kozlovskyi. – Vinnyts : Merkiuri-Podillia, 2010. – 432 p. 3. Maksimchuk O. V. Faktory razvitiia sovremennykh ekonomicheskikh sistem / O. V. Maksimchuk. – Volgograd : VolgGASU, 2006. 4. Soros Dzh. Krizis mirovogo kapitalizma. Otkrytoe obshchestvo v opasnosti / Dzh. Soros ; per. s angl. – M. : Infra-M, 1999 – 262 p. 5. Kozlovskyi S. V. Typolohiia modelei rozvytku suchasnykh ekonomichnykh system / S. V. Kozlovskyi // Ekonomichna teoriia. – 2009. – No. 4 – Pp. 5–15. 6. Bykonia S. F. Transformatsiia ukrainskoi ekonomiky v aspekti novoi instytutsionalnoi teorii / S. F. Bykonia // Nauchnye trudy DonNTU. – 2005. – Vyp. 89–2. – Pp. 97–103. 7. Filosofiia / [Kuznetsov V. G., Kuznecova I. D., Mironov V. V. i dr.]. – M. : INFRA-M, 1999. – Pp. 178. 8. Alekseev P. V. Filosofiya / P.V. Alekseev, A. V. Panin. – M. : Prospekt, 1997. – Pp. 463–490. 9. Shumpeter I. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / I. Shumpeter. – M. : Progress, 1982. – P. 159.

Інформація про авторів

Заболотний Григорій Михайлович – канд. с.-г. наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи, інноваційного розвитку та міжнародної діяльності Вінницького національного аграрного університету (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3).

Козловський Сергій Володимирович – докт. екон. наук, доцент, в. о. завідувача кафедри адміністративного менеджменту та державного управління Вінницького національного аграрного університету (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: s@vin.ua).

Информация об авторах

Заболотный Григорий Михайлович – канд. с.-х. наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе, инновационному развитию и международной деятельности Винницкого национального аграрного университета (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3).

Козловский Сергей Владимирович – докт. экон. наук, доцент, и. о. заведующего кафедры административного менеджмента и государственного управления Винницкого национального аграрного университета (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3, e-mail: s@vin.ua).

Information about the author

Zabolotniy Grigoriy Mihaylovich – Ph.D. in Agriculture Professor, Vice-rector on scientific and pedagogical work, innovative development and international activity of Vinnytsia National Agrarian University (Soniachna str., 3, Vinnytsia, 21008).

Kozlovskiy Serhiy Volodymyrovich – Doctor of economic sciences, Associate professor, Head of administrative management and state managements of Vinnytsia National Agrarian University (Soniachna str., 3, Vinnytsia, 21008, e-mail: s@vin.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнєва О. В.

Стаття надійшла до ред.
04.11.2011 р.

ПРОБЛЕМИ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 334.722.8:336.77.067.22(477)

Іоргачова М. І.

Доведено неспроможність вітчизняної банківської системи задовольнити існуючі потреби реального сектору у фінансових ресурсах. Доведено, що залучення банківських кредитів не є вигідним та доступним способом фінансування діяльності вітчизняного корпоративного сектору. Визначено основні проблеми використання банківських кредитів для корпоративного фінансування. Висловлено думку про необхідність створення альтернативних механізмів фінансування корпоративного сектору.

Ключові слова: корпоративне кредитування, суб'єкт господарювання, фінансові ресурси.

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

УДК 334.722.8:336.77.067.22(477)

Иоргачева М. И.

Доказано неспособность отечественной банковской системы удовлетворить существующие потребности реального сектора в финансовых ресурсах. Доказано, что привлечение банковских кредитов не является выгодным и доступным способом финансирования деятельности отечественного корпоративного сектора. Определены основные проблемы использования банковских кредитов для корпоративного финансирования. Высказывается мнение о необходимости создания альтернативных механизмов финансирования корпоративного сектора.

Ключевые слова: корпоративное кредитование, субъект хозяйствования, финансовые ресурсы.

PROBLEMS OF CORPORATE LENDING IN UKRAINE

UDC 334.722.8:336.77.067.22(477)

Iorgachova M. I.

In this article the author proved the inability of the domestic banking system to meet the current needs of the real sector in financial resources. It is proved that the attraction of bank lending is not profitable and affordable way to finance the activities of the domestic corporate sector. The main problems of bank loans for corporate financing were identified. The author expresses the opinion of the need to create alternative mechanisms for financing the corporate sector.

Key words: corporate lending, a business entity, the financial resources.

Успішне функціонування реального сектору пов'язане з наявністю ефективного механізму своєчасного додаткового припливу капіталу. Однак в умовах фінансової кризи, більшість вітчизняних підприємств зіткнулися з проблемою пошуку джерела фінансування своєї діяльності. Сьогодні керівники багатьох підприємств знаходяться в пошуку джерел грошових коштів не лише на розвиток і модернізацію виробництва, але й на підтримку власного бізнесу. Таке джерело, як банківські кредити, для багатьох українських підприємств сьогодні не є вигідним і доступним. Тому питання організації і вдосконалення вітчизняної системи корпоративного кредитування мають на сучасному етапі важливе значення, вимагають постійного розвитку і вдосконалення, що особливо актуально в умовах виходу України з економічної кризи та її подальшого розвитку.

Дослідженню проблем корпоративного кредитування присвятили свої роботи А. Халилов [1], А. Охрименко [2], В. Драгунов [3] та Корума М. А. [4]. У роботі Хмелярчука М. І. [5] розглянуто особливості функціонування кредитного ринку в Україні в умовах економічної кризи.

© Іоргачова М. І., 2011

Існуючі дослідження не відображують повною мірою сучасні проблеми корпоративного кредитування в нашій країні. У кожній з робіт розглядається окрема проблема кредитування реального сектору, що не дає змогу розглянути цей процес всебічно. Крім того, основна кількість робіт з цієї проблеми присвячена корпоративному кредитуванню до чи під час фінансової кризи, але сьогодні важливим є аналіз сучасного стану корпоративного кредитування в умовах виходу України з економічної кризи та її подальшого розвитку.

Проблематика, яка досліджується в роботі, зумовлює постановку таких цілей: проаналізувати сучасний стан корпоративного кредитування в Україні та визначити основні проблеми, які перешкоджають реальному сектору залучити банківські кредити.

Економічні перетворення в економіці України призводять до активізації великої кількості чинників, які впливають на розвиток корпоративних відносин у країні. Так, традиційно функції фінансового посередництва між економічними суб'єктами повинна виконувати банківська система, але в умовах недавньої кризи вітчизняна банківська система показала свою нездатність задовольнити потреби реального сектору у фінансових ресурсах. Особливо яскраво це було помітно на прикладі з кредитуванням, сьогодні банківська політика в цьому питанні стала набагато жорсткішою. Неможливість притягнути в матеріальне виробництво фінансові ресурси привело до подальшого його спаду, скоротивши до неприпустимих меж інвестиційні ресурси. Відсоткова політика банків на кредитному ринку здійснювалася відповідно до ситуації на грошово-кредитному ринку.

У 2009 році через дефіцит ресурсної бази, в результаті відпливу засобів (під впливом кризових подій на американському і європейському фінансових ринках зарубіжні інвестори почали виводити свій капітал з України), середньозважена відсоткова ставка за кредитами була найвищою (максимальне значення відсоткової ставки за кредитами в реальний сектор економіки в національній валюті було зафіксоване на 10.03.2009 р., у розмірі 43,5 %). Якщо подивитися на динаміку відсоткових ставок за кредитами реальному сектору вітчизняної економіки (рисунок) [8], то можна побачити, що відсоткові ставки за кредитами для суб'єктів господарювання знизилися з дуже високих у період кризи до просто високих. Середні відсоткові ставки за кредитами складали 21 – 22 % річних, що значно перевищувало рентабельність більшості суб'єктів господарювання (потягнути такі кредити можна при рентабельності підприємства 30 – 40 %).

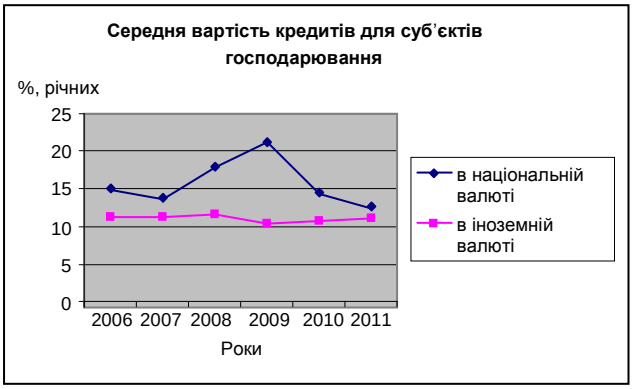

Рис. **Середня вартість кредитів для суб'єктів господарювання**

Але при цьому, якщо простежити динаміку кредитів, виданих банками України суб'єктам господарювання, то можна помітити, що обсяги кредитів, які були надані суб'єктам господарювання за період з 2004 по 2010 рік, мали тенденцію до зростання, що наведено в табл.1 [6]. Таку ж тенденцію мала і частка кредитів до ВВП за увесь розглянутий період (частка кредитів, виданих банками України суб'єктам господарської діяльності до ВВП на 01.01.2010 р. склала 51,7 %, що на 1,9 % більше, ніж в попередньому році). З табл. 1 також видно, що продовжували зростати довгострокові кредити, надані суб'єктам господарювання, так за період 2004 – 2010 р. вони збільшилися з 23,2 млрд грн до 244,4 млрд грн, тобто в 10,5 раза.

Таблиця 1

Частка кредитів, виданих банками України суб'єктам господарської діяльності до ВВП за 2004 – 2010 рр. (на 1 січня 2010 року)

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
ВВП, млн грн	267344	345113	441452	544153	720731	948056	914720
кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності, млн грн	57957	72875	109020	167661	276184	472584	474991
Частка до ВВП, %	21,68	21,12	24,69	30,81	38,32	49,85	51,73
довгострокові кредити суб'єктам господарської діяльності, млн грн	23239	34693	58528	90576	156355	266204	244412
Частка до ВВП, %	8,69	10,05	13,26	16,65	21,69	28,08	26,72

Станом на 01.01.2009 р. величина кредитів, що надані суб'єктам господарської діяльності, зросла на 196,4 млрд грн. Довгострокові кредити зросли на 109,8 млрд грн та склали 266,2 млрд грн. Незважаючи на те, що загальний обсяг кредитів, наданих банками України, на початок 2010 року зменшився на 45,0 млрд грн порівняно з обсягом кредитів, наданих на 01.01.2009 р. Проте величина наданих кредитів українськими банками суб'єктам господарювання не зменшилась. Так, величина кредитів, наданих суб'єктам господарювання на початок 2010 року, зросла на 2,4 млрд грн і склала на 01.01.2010 р. 474,9 млрд грн.

Таким чином, має місце деяке протиріччя: з одного боку, спостерігається позитивна динаміка щодо нарощування загальних об'ємів кредитування суб'єктів господарювання, а з іншого – більша частина суб'єктів господарювання і надалі потребує залучення фінансових ресурсів.

Однак, якщо розглянути більш детально процес надання кредитів суб'єктам господарювання, то стає зрозумілим, що кількість виданих банками кредитів суб'єктам господарювання збільшується тільки в абсолютному значенні. В основному кредитуються підприємства лише певних галузей і саме в ці галузі спрямовується зростаючі обсяги кредитних ресурсів, інші підприємства як і раніше продовжують і надалі потребувати кредитні ресурси. Підтвердженням цього є проведений аналіз даних Національного банку, який свідчить, що одним з пріоритетних напрямків кредитування є промисловість, на яку припадає значна частка кредитів (23,9 % на кінець грудня 2008 року; 22 % на кінець грудня 2009 року; 24,3 % на кінець грудня 2010 року та 29,3 % на кінець лютого 2011 року). Значну частку загального обсягу кредитів, наданих у промисловість, займає переробна промисловість (табл. 2) [7], а саме такі галузі, як: виробництво харчових продуктів, напоїв; металургійне виробництво та хімічне виробництво.

Таблиця 2

Кредити, надані в переробну промисловість за 2008 – 2010 рр. (на кінець грудня кожного року), млн грн

Показник	2008 р.			2009 р.			2010 р.			2011 р.*		
	Усього, млн грн	Частка кредитів, %	Частка кредитів більше 5 років, %	Усього, млн грн	Частка кредитів, %	Частка кредитів більше 5 років,%	Усього, млн грн	Частка кредитів, %	Частка кредитів більше 5 років, %	Усього, млн грн	Частка кредитів, %	Частка кредитів більше 5 років, %
Обсяг кредитів, наданих у переробну промисловість	106029	100	11,1	104951	100	15,6	121526	100	15,6	122882	100	16,2
з них:												
Виробництво харчових продуктів, напоїв	27384	25,8	2,4	27542	26,2	3,7	29686	24,4	3,6	29194	23,8	3,6
Хімічне виробництво	7496	7,1	0,4	7 687	7,3	1,4	12 311	10,1	2,1	12472	10,2	2,2
Металургійне виробництво	14146	13,3	0,2	13979	13,3	1,0	20765	17,1	0,5	20955	17,1	1,1

* станом на кінець лютого 2011 року.

З табл. 2 чітко видно, що протягом останніх років ці три галузі отримували значні кредитні ресурси, з усіх виданих кредитів у переробну промисловість за 2008 – 2010 роки їх частка складала: 46,6 % у 2008 році; 46,8 % у 2009 році; 51,6 % у 2010 році.

Так, стабільно високу частку складають кредити у металургійне виробництво, що пов'язано з його орієнтацією на експорт і високим рівнем дохідності. У 2008 році металургійне виробництво залишалося чи не єдиним видом прибуткової діяльності у переробній промисловості і обсяг кредитів у цю галузь залишався відносно високим.

Якщо розглянути надання довгострокових кредитів, то тут спостерігається те саме: близько 40 % всіх довгострокових кредитів отримали теж ці галузі економіки.

Сьогодні чітко виділяються ті сфери економіки, які банкіри, незважаючи на недавню фінансову кризу, все ж готові забезпечити фінансуванням. Так, банки готові кредитувати харчову промисловість незалежно від кризи, політичних обставин у країні і пори року, вважаючи її однією з пріоритетних галузей.

До таких секторів також відносять: фармацевтику, сільське господарство (це пов'язано з досить високим врожаєм минулого року і постійним надходженням виручки від реалізованої продукції, що обумовлено стійким попитом на сільгосппродукцію на світовому ринку); підприємства енергетичного комплексу (стійкий інтерес банкірів пов'язаний з монопольним становищем і високою доданою вартістю галузі). До стратегічних напрямів також відносяться гірничо-металургійний комплекс, вибірково машинобудування і легка промисловість, більшість експортоорієнтованих галузей.

Що стосується підприємств інших галузей економіки, то ускладнення умов доступу до зовнішніх джерел фінансування (високі відсоткові ставки за кредитами) та погіршення їх фінансового стану стало причиною поступового уповільнення темпів кредитування.

Найбільш високі відсоткові ставки за кредитами є причиною неможливості їх отримання для підприємств. У 4 кварталі 2010 року з опитуваних 1 243 підприємств [7] (серед яких за фінансово-економічним станом на момент опитування мали: 13,3 % – добрий стан, 66,5 % – задовільний і 20,3 % – поганий) 73 % відповідей відмітили те, що основним стримуючим чинником використання кредитних послуг банків продовжує залишатися високий рівень відсоткових ставок. Цей чинник називається найістотнішим усіма респондентами незалежно від виду економічної діяльності, розміру, напряму діяльності і форми власності підприємств.

З рисунка можна помітити, що з початку 2010 року сталося зниження відсоткових ставок, а це спричинило незначне зростання об'єму корпоративного кредитування. У серпні 2010 року НБУ зафіксував ставку за кредитами для юридичних осіб 10,3 %. Проте насправді таку відсоткову ставку банки могли надати тільки надійним корпоративним клієнтам, з якими ведуться довгострокові партнерські стосунки і, як правило, це великі позичальники, які можуть запропонувати високоліквідну заставу. Наприклад, Ощадбанк у 2009 році кредитував в основному своїх "старих" боржників, тобто підтримував кредитними ресурсами виключно клієнтів, які вже закредитовані ним: Дністровську ГАЕС, "Нафтогаз", "Укравтодор", компанії енергетичного та будівельного секторів. Цим підприємствам фінустанова видала більше 10 млрд грн. Укрексімбанк збільшив свій портфель, в основному кредитуючи ті ж галузі.

Основна перевага Укргазбанку віддана клієнтам держсектору і великим національним товаровиробникам, приріст портфеля юросіб банку за 2009 рік склав 4,6 % і стався в основному за рахунок фінансування підприємств нафтогазової і транспортної галузей. Звичайним корпоративним позичальникам кредити видавалися і видаються за вищими ставками. Усе це призводить до того, що сьогодні об'єми банківського фінансування реального сектору економіки не відповідають його потребам.

Отже, для більшості суб'єктів господарювання з настанням кризи об'єми кредитування (особливо довгострокове кредитування) значно зменшилися і сьогодні є недостатніми для здійснення своєї діяльності. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що надання українськими банками кредитних ресурсів суб'єктам господа-

рювання залишається фрагментарним, оскільки банки кредитують певні галузі економіки, а утримання високих відсоткових ставок для більшості позичальників говорить про те, що банки, незважаючи на поступове відновлення сприятливої економічної ситуації, досі оцінюють ризики як високі (за словами експертів [1; 2], розмір ставок за кредитами багато в чому пов'язаний з оцінкою ризику).

Окрім усіх цих негативних і стримуючих моментів, корпоративне кредитування за допомогою банківських кредитів має саме по собі ряд інших недоліків. До них відносяться: ризик для самих підприємств, який пов'язаний з вузькою персоніфікацією кредиторів; банківський кредит у сучасних умовах є одним з найбільш дорогих видів позикового капіталу (ціна кредиту дуже висока); при банківському кредитуванні однією з вимог є наявність запоруки (часто її розмір досягає більшого розміру, ніж кредит); кредити видаються на короткий термін; банк частенько нав'язує свої (додаткові) умови (наприклад, перевести рахунок компанії в цей банк, тобто обслуговуватися в ньому та ін.); зміна відсоткової ставки за кредитом з часом можливо тільки в напрямку збільшення; використання банківських кредитів дуже ефективно для покриття короткострокових нестач грошових коштів (наприклад, поповнення обігових грошових коштів), використання ж банківського кредиту для фінансування довгострокових проектів, як правило, не є найкращим варіантом.

Основними потенційними інвестиційними ресурсами є кошти, що залучаються шляхом емісії цінних паперів. Це обумовлено тим, що цей спосіб залучення коштів характеризується перспективністю, такі інвестиції в перспективі можуть бути досить масштабними. Залучення інвестицій ефективніше, ніж банківські кредити, це доведено світовою практикою, а емісія цінних паперів є одним з найбільш ефективних механізмів залучення інвестицій.

Таким чином, основними проблемами сучасного корпоративного кредитування є висока вартість банківських запозичень для більшості українських компаній (деякі з яких взагалі втратили доступу до кредитів) та висока галузева концентрація надання банківською системою кредитних ресурсів. Сьогодні реальний сектор продовжує вимагати кредитування, але нездатність українських банків забезпечити існуючі потреби суб'єктів господарювання в довгострокових фінансових ресурсах на сприятливих умовах, перетворила вітчизняну банківську систему на стримуючий чинник розвитку економіки і посилила потребу підприємств у пошуку альтернативних механізмів фінансування своєї діяльності.

Література: 1. Халилов А. Повна картина стане ясна після завершення дослідження [Електронний ресурс] / А. Халилов. – Режим доступу : http://www.echo-az.com/economica 01.shtml. 2. Охрименко А. Хто сказав, що у нас високі ставки за кредитами? А в інших країнах [Електронний ресурс] / А. Охрименко. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/blogs/okhrimenko/. 3. Драгунов В. Особливості отримання іноземного кредиту [Електронний ресурс] / В. Драгунов // Фінансовий директор. – 2004. – № 10(28). – Режим доступу : http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle =000443. 4. Корума М. А. Роль іноземних банків в економіці України [Електронний ресурс] / М. А. Корума. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008. 5. Хмелярчук М. І. Особливості функціонування кредитного ринку в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / М. І. Хмелярчук. – Режим доступу : http://www.ibl.ru-/konf. 6. Національна доповідь "Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015" / за ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – С. 111–112. 7. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.

References: 1. Khalilov A. Povna kartyna stane yasna pislia zavershennia doslidzhennia [Elektronnyi resurs] / A. Khalilov. – Rezhym dostupu : http://www.echo-az.com/economica 01.shtml. 2. Okhrymenko A. Khto skazav,shcho u nas vysoki stavky za kredytamy? A v inshykh krainakh [Elektronnyi resurs] / A. Okhrymenko. – Rezhym dostupu : http://minfin.com.ua/blogs/okhrimenko/. 3. Drahunov V. Osoblyvosti otrymannia inozemnogo kredytu [Elektronnyi resurs] / V. Drahunov // Finansovyi dyrektor – 2004. – No. 10. – Rezhym dostupu : http://www.ippnou.ru/article =000443. 4. Koruma M. A. Rol inozemnykh bankiv v ekonomitsi Ukrainy [Elektronnyi resurs] / M. A. Koruma. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal-/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008. 5. Khmeliarchuk M. I. Osoblyvosti funktsionuvannia kredytnoho rynku v Ukraini v umovakh ekonomichnoi kryzy [Elektronnyi resurs] / M. I. Khmeliarchuk. – Rezhym dostupu : http://www.-ibl.ru/konf. 6. Heits V. M. Natsionalna dopovid "Novyi kurs: reformy v Ukraini. 2010-2015" [National Report "New Deal: Reforms in Ukraine. 2010-2015"] / V. M. Heits. – K. : NVTS NBUV, 2010. – Pp. 111–112. 7. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho Banku Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/.

Інформація про автора

Іоргачова Марія Іванівна – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського державного економічного університету (м. Одеса, вул. Пушкінська, 26, кор. 6, e-mail: manadger41@yandex.ru).

Информация об авторе

Иоргачева Мария Ивановна – аспирант кафедры финансового менеджмента и фондового рынка Одесского государственного экономического университета (г. Одесса, ул. Пушкинская, 26, кор. 6, e-mail: manadger41@yandex.ru).

Information about the author

Iorgachova Maria Ivanovna – postgraduate at the Financial management and stock market Department of Odesa State Economic University (Pushkinska str., 26, b. 6, Odesa, e-mail: manadger41@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Колодізєв О. М.

Стаття надійшла до ред.
20.10.2011 р.

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

Економіка підприємства та управління виробництвом

ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СОЦІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

УДК 005.22:005.21

Отенко І. П.

Розглянуто сучасний етап становлення теорії стратегічного управління, що характеризується як період певних змін в "існуючому загальному способі мислення". Досліджено парадигмальні зміни, що визначені змінами умов конкуренції й задоволенням вимог відповідного часового періоду, безперервним пошуком підприємствами джерела конкурентних переваг з метою досягнення й утримання першості на ринку. Відображено стан сучасної парадигми управління потенціалом соціально-виробничої системи, для чого подано парадигмальну конструкцію (зріз), що включає такі компоненти: умови конкурентного середовища; спосіб дій (стратегія) пошуку та використання можливостей; ідентифікацію ключових елементів потенціалу; результати – досягнення цілей через формування та розвиток компетенцій.

Ключові слова: соціально-виробнича система, потенціал, парадигма, стратегія, компетенція, знання.

ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УДК 005.22:005.21

Отенко И. П.

Рассмотрен современный этап становления теории стратегического управления, который характеризуется определенными изменениями в "существующем общем образе мышления". Исследованы парадигмальные изменения, которые определены изменениями условий конкуренции и удовлетворением требованиям соответствующего временного периода, непрерывным поиском предприятиями источников конкурентных преимуществ с целью достижения и удержания первенства на рынке. Отражено состояние современной парадигмы управления потенциалом социально-производственной системы, для чего представлена парадигмальная конструкция (срез), включающая следующие компоненты: условия конкурентной среды; способ действий (стратегия) поиска и использования возможностей; идентификацию ключевых элементов потенциала; результаты – достижения целей путем формирования и развития компетенций.

Ключевые слова: социально-производственная система, потенциал, парадигма, стратегия, компетенция, знания.

© Отенко І. П., 2011

THE PARADIGM OF SOCIAL AND PRODUCTION SYSTEMS POTENTIAL MANAGEMENT

UDC 005.22:005.21

Otenko I. P.

The present stage of strategic management theory is characterized by certain changes in the "existing general way of thinking". Such paradigmatic changes are identified by changes in competitive conditions and the satisfaction of the current requirements, a continuous enterprises searching for competitive advantage sources in order to achieve and retain the market leadership. To reflect the state of modern social and production system potential management paradigm it is necessary to provide the paradigm frame (cut), including the following components: competitive environment conditions, the way of action (strategy) of opportunities searching and using, key elements potential identifying; results – goals achievement by competencies generating and development.

Key words: social and production system, potential, paradigm, strategy, competence, knowledge.

У сучасній філософії науки "парадигма – система теоретичних, методологічних і аксіоматичних установок, прийнятих як зразок наукових завдань, що розділяється всіма членами наукового співтовариства" [1, с. 731]. Уперше у філософію науки цей термін був уведений Г. Бергманом, однак справжній пріоритет у його використанні й поширенні належить Т. Куну. У своїй книзі "Структура наукових революцій" (1962) Т. Кун виділяє два основні аспекти парадигми: епістемічний і соціальний. В епістемічному аспекті парадигма становить сукупність фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що виступають як наукова діяльність, у соціальному – характеризується через конкретне наукове співтовариство, що її поділяє та цілісність і межі якого вона визначає. Існування парадигм, на думку Т. Куна, пов'язане з періодами нормальної науки, у рамках якої вони виконують проектно-програмуючу й селективно-заборонну функції. Зміна парадигм здійснюється за допомогою наукових революцій. Конкретизація поняття парадигми реалізовувалася Т. Куном за допомогою введення поняття дисциплінарної матриці, синонімічного епістемічного контексту парадигми. У структуру дисциплінарної матриці входять:

символічні узагальнення, що становлять формальний апарат, і мова, характерна для конкретної наукової дисципліни;

метафізичні компоненти, що визначають найбільш фундаментальні теоретичні й методологічні принципи світорозуміння;

цінності, що задають пануючі ідеали й норми побудови й обґрунтування наукового знання.

Однак поняття парадигми і його використання в удосконаленні й розвитку теоретичних і методологічних положень суспільних наук стало предметом численних дискусій. Представники альтернативних напрямів наукової думки з філософії й історії науки (К. Попер, І. Лактош, Я. Корнаї та ін.) не можуть прийти до згоди навіть в інтерпретації базових понять через глибоко вкорінені епістемологічні суперечності. Ґрунтуючись на аналізі поданих у літературі моделей парадигм [2], досить визначити загальні ознаки використання даного поняття в методології економічної науки, зокрема, і в стратегічному управлінні підприємством. Такими ознаками є:

об'єктом дослідження виступає та сама проблема або тісно пов'язані між собою проблеми, той самий набір явищ або процесів;

автори концепцій мають єдиний або близький науковий погляд на вирішення проблеми, характеризуються загальним світоглядом, використовують однакові наукові принципи й підходи;

використовується єдиний понятійний апарат, для доказів застосовуються схожі теоретичні й емпіричні методи, способи, прийоми.

Використання терміна "парадигма" як вихідної концептуальної схеми, моделі постановки проблем і їх рішення, методів дослідження, що панують протягом певного історичного періоду в науковому співтоваристві, певним чином обмежує зміст поняття, даного Т. Куном, тому що застосовується "у менш вузькому змісті, допускає можливість існування альтернативних парадигм у суспільних науках, що відіграють конструктивну, прогресивну роль" [1]. Зважаючи на те, що на сьогоднішній день теорія стратегічного управління перебуває на етапі свого становлення, період існування її парадигм не визначається "довгостроковим характером існуючого загального способу мислення" [1]. Зміна парадигм стратегічного управління визначена зміною з умовами конкуренції й задоволенням вимог часового періоду, що їм відповідає, безперервним пошуком джерела конкурентних переваг підприємства з метою досягнення й утримання першості на ринку. Таким чином, для відображення сучасної парадигми управління потенціалом соціально-виробничої системи, на думку автора, істотним є представлення "парадигмального зрізу", що включає такі компоненти: умови конкурентного середовища; основне завдання стратегічного управління соціально-виробничої системи – забезпечення адекватної реакції на зміни у зовнішньому середовищі через розроблення способу дій (стратегії), пошук та використання можливостей; джерело досягнення успіху – ідентифікація ключових елементів потенціалу; основний результат – досягнення цілей, формування компетенцій та наявність конкурентної переваги.

Стратегія, що є його методологічною основою й практичним засобом дій, розглядається як "керівництво в напрямку пошуку й створення нових можливостей" [3, с. 155]. І. Ансофф відзначав, що "розробка стратегії неминуче відбувається в умовах неповноти інформації, коли неможливо передбачити всі можливі альтернативи..." [3, с. 177]. Розробці проблем стратегічного управління присвячені роботи таких авторів, як І. Ансофф, М. Старр, Б. Карлоф, Г. Стівенсон, М. Портер, Г. Мінцберг, Дж. Б. Куїнн, С. Гошал, А. А. Томпсон-мол., А. Дж. Стрікленд III та ін. У багатьох роботах розглядається традиційне уявлення про стратегію як про специфічний процес управління організацією. При цьому виділяють, як правило, такі особливості стратегії [3 – 7]:

"свідомо й навмисно розроблена послідовність дій", тобто створюється заздалегідь до початку дій; її розробляють свідомо та з певною метою;

інтегрує головні цілі організації, її політику та дії в деяке узгоджене ціле;

у своєму розвитку проходить два етапи – розробку і впровадження;

складається з безлічі рішень;

дозволяє впорядковувати й розподіляти обмежені ресурси організації гранично ефективним і єдино правильним способом на основі "внутрішньої компетентності", передбачення змін у зовнішньому середовищі й обліку можливих контрдій опонентів;

має відношення переважно до зовнішньої сфери діяльності організації – "установлює загальні напрямки", "фокусує увагу на стратегічних областях", необхідність у розробці й реалізації виникає "у мінливих умовах";

при її формуванні неможливо врахувати всі можливості, а її реалізація вимагає зворотного зв'язку;

реалізація визначена результативністю поведінки й тому розглядається як паттерн (принцип поведінки, стійка схема дій).

М. Мінцберг [4, с. 33], виявляючи сутність стратегії, виділяє п'ять її основних тлумачень: стратегія як план, як спритний прийом, як паттерн, як позиція і як перспектива, а також деякі їх взаємозв'язки. Як план стратегія має справу з діями лідера з управління розвитком організації, його зусиллями задати їй певний напрям; як спритний прийом – занурює в область прямої конкуренції, де використовуються різні фінти, загрози й маневри, що широко застосовуються для досягнення перемоги над супротивником; як принцип поведінки – фокусує увагу на дії, "нагадуючи про те, що будь-яка концепція мертва поза її здійсненням"; як позиція – орієнтує на розгляд організації в її реальному середовищі, що включає в себе конкурентні процеси; як перспектива – свідчить про колективні наміри.

В основі традиційного підходу до стратегії лежить мікроекономічна модель галузі М. Портера, що поєднує зовнішні сили, які впливають на галузь, із внутрішніми. Стратегію він розглядав [6, с. 45] як "зведення перешкод для конкурентних сил або як визначення позиції в галузі, де компанія буде найменш вразлива для цих сил". Оскільки будь-яка компанія зіштовхується з появою нових суперників, спробами покупців збити ціни, а постачальників – підвищити їх, а також з поширенням товарів-замінників, усі учасники ринку зацікавлені в ослабленні конкуренції. Дотримуючись логіки рівноваги й статичності, М. Портер прагнув розкласти стратегії фірми "по поличках", однак конкуренція на ринку неухильно зростала. Критики відзначали, що ряд успішних фірм, у тому числі японських, поряд з мінімізацією витрат здійснювали диференціацію і як основні недоліки традиційної моделі М. Портера виділяли:

статичність підходу до структуризації зовнішнього середовища (низький ступінь її невизначеності), тому керівники фірми могли робити досить точні прогнози щодо поведінки учасників конкурентної боротьби й вибирати відповідну стратегію;

визначеність вибору джерела додаткової вартості фірми – або структурні переваги галузі, або ключова ланка в ланцюжку цінностей, що створює конкурентні переваги;

необхідність фокусування зусиль менеджерів тільки на одній зі стратегій фірми.

У 1995 р. М. Тресі й Ф. Вірсема [2] виступили з концепцією, що нагадує традиційну модель М. Портера. Вони радили кожній компанії ретельно вивчити, чим вона найбільш приваблива для споживача, і перетворити власну унікальну цінність у довгострокову стратегію. Визначення й зміцнення сильних сторін для фірми полягало у безперервному поліпшенні або виробничих процесів, або продукції, або прийомів обслуговування клієнтів. При цьому вибір повинен був бути максимально продуманим. Однак динаміка ринку, що збільшується, не тільки не виправдовувала твердої спеціалізації фірми на якійсь одній стратегії, але й значно ускладнювала процес її безпомилкового вибору.

Таким чином, для традиційних стратегічних концепцій слабким місцем виявилася їх статичність. Дослідники все більше критикували їх через малу придатність в умовах зовнішнього оточення, що характеризується динамічною гіперконкуренцією. І якщо раніше під стратегічним управлінням фактично розумілося "вміння не зійти з обраного курсу", то тепер воно означає активне управління розвитком стратегії [8].

У сучасній теорії стратегічного менеджменту існують різні напрями, які, розділяючи загальні базові принципи, виділяють ті чи інші методологічні пріоритети у процесах формування й реалізації стратегії, значущості найбільш істотних ознак об'єктів і суб'єктів управління. Виходячи зі структури завдань стратегічного менеджменту, пріоритет за значущістю дослідниками й керівниками відданий процесам розроблення стратегії. На підтвердження викладеного, К. Койн і С. Субраман'ям [8, с. 91], які вивчили більше 25 різних стратегічних концепцій, що пропонувалися для використання в реальних умовах, зробили важливий висновок: "... розроблювачам стратегії варто знати всі існуючі концепції, але при цьому ставитися до них неупереджено". При цьому виникла об'єктивна необхідність змінити стратегію в міру зміни умов у галузі: "Секрет розробки успішної стратегії полягає в тому, щоб з'ясувати, наскільки невизначене навколишнє середовищ". Тому у своїй концепції К. Койн і С. Субраман'ям виділили чотири рівні невизначеності навколишнього середовища, для кожного з яких використовується певна технологія розробки стратегії: "корисний прогноз", "самостійні сценарії", "невизначеність, що не припиняється", "щира неоднозначність". Ці диференційовані рівні невизначеності вимагають відповідного аналізу ситуації. На першому рівні повністю підходять традиційні схеми. На другому для визначення стратегії буде необхідне опрацювання сценаріїв, застосування теорії кількісних ігор і опціонного ціноутворення. На третьому й четвертому рівнях невизначеності будуть потрібні теорія якісних ігор, аналіз схованого попиту й застосування еволюційних моделей.

На сьогоднішній день досить очевидним є той факт, що не існує єдиної схеми управління, за допомогою якої можна було б вирішувати всі сучасні стратегічні проблеми. Це обумовлює керуючих звертатися не тільки до існуючих "традиційних", але й нових концепцій, здатних формувати надійну й продуману модель, що дозволяє виходити із ситуації будь-якої складності. Крім цього, як би не визначали стратегію, керуючим не втекти від головного питання: "Із чим має справу стратегія?" [8].

На сучасному етапі розвитку теорії стратегічного управління підприємством найбільш вагомим внеском є представлення теорії стратегії підприємства в теоретичних дослідженнях Наливайка А. П. [9]. У рамках сучасної парадигми загальна стратегія підприємства визначена як базове поняття та предмет даної наукової галузі і подана як "встановлений набір напрямків діяльності, що переглядається (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості" [9, с. 23]. Основними елементами сформованої парадигмальної конструкції Наливайко А. П. визнає поняття "стратегія", "стратегічні напрями діяльності", "конкурентні переваги", "стратегічний потенціал", "безперервність процесів оновлення та змін".

Основне завдання стратегічного управління будь-якої соціально-виробничої системи полягає у забезпеченні швидкої та адекватної реакції на зміни у зовнішньому середовищі через створення потенціалу для досягнення цілей. Потенціал підприємства повинен бути "налаштова-

ний" під можливості, що відкриваються, і стратегічні завдання для того, щоб на основі обраних цілей і своєчасного їх корегування забезпечити конкурентні позиції на ринку. Ця думка підтверджена останніми дослідженнями з даної проблеми [9 – 12]. Тому управління процесами формування й розвитку потенціалу відносять до стратегічного або суперстратегічного управління. Потенціал, сформований під цілі розвитку соціально-виробничої системи, є стратегічним потенціалом. Процес його реалізації визначений етапами стратегії. Основними рисами наслідків таких процесів є їх необоротність і довгостроковість.

Розроблювачі концептуальних моделей стратегії виділяють, насамперед, стратегічний потенціал як можливості, ресурси, джерела досягнення стратегічних цілей через формування, підтримку й розвиток компетенцій та стійких конкурентних переваг. При цьому загальновизнаним у концепціях стратегічного управління є ресурсний підхід в ідентифікації стратегічного потенціалу. Представники ресурсної орієнтації підкреслюють, що стійку конкурентну перевагу може бути завойовано лише завдяки ресурсам, що володіють певними характеристиками. Така перевага існує, якщо вона зберігається, незважаючи на всі зусилля конкурентів дублювати її. Головна аксіома в рамках ресурсного підходу говорить, що соціально-виробничі системи відрізняються за своїм ресурсним оснащенням, і цим можна пояснити розбіжності в рівні їх ефективності й прибутковості. Стійка конкурентна перевага має місце, якщо ресурс дає перевагу над конкурентами й сприяє підвищенню вигоди для клієнтів (аргументи на користь орієнтації на ринок і зовнішнє середовище); є специфічним, тобто особливо пристосованим до використання, важко імітується або заміняється й раціонально експлуатується (аргументи на користь ресурсної орієнтації й внутрішньофірмової організації).

Однак у дійсності першокласним конкурентним ресурсом володіють лише деякі підприємства, найчастіше це визнані лідери галузі або "щасливі новачки". Звичайне явище для соціально-виробничої системи – різнорідний набір ресурсів, один або два з яких дійсно значущі, а цінність інших коливається від середньої до низької. Крім цього, майже у всіх є слабкі конкурентозначущі сторони, зокрема, організаційні проблеми або недостатність активів, знань, ресурсів. Відсутність у соціально-виробничої системи першокласного конкурентного ресурсу не означає неможливості досягнення конкурентної переваги. Досить часто підприємства демонструють конкурентну живучість і навіть перевагу завдяки вдалому сполученню ресурсів, цінність яких невисока. Тобто за досягнення стійкої конкурентної переваги відповідають здатності комбінувати ресурси й надавати цим комбінаціям відмінні, унікальні властивості.

У зв'язку з цим виникла потреба у "динамізації" ресурсного підходу. Фокус дослідження стратегічного потенціалу перемістився на проблему створення організаційних можливостей соціально-виробничої систем та їх адаптацію до змін у ринковій обстановці. Концепцію динамічних можливостей запропонували Д. Тіс, Г. Пізано й А. Шуен, де ними були сформульовані такі здатності, знання та вміння фірм, що дозволяли їм інтегрувати, створювати й перебудовувати внутрішні та зовнішні можливості у відповідь на швидкі зміни зовнішнього середовища [13]. Конкретизуючи поняття "динамічних здатностей", Г. Хемел і К. Прахалад використовували його "для опису здатностей координації й інтегрування ресурсів у товари й послуги" [13, с. 282] і назвали їх компетенціями. У теорії стратегічного управління компетенції розглядають як сукупність навичок, знань, ноу-хау, ресурсів і технологій окремих підрозділів та функціональних напрямів підприємства. Це високий професіоналізм у тому або іншому виді діяльності підприємства, що досягається в результаті тривалого навчання й нагромадження досвіду. Компетенції перетворюються в конкурентну можливість, коли її помічають споживачі, тобто вона стає диференційованою ознакою підприємства й засобом зміцнення конкурентної позиції.

Подальшому розвитку концепції ключових або "стрижневих компетенцій", авторами якої були К. Прахалад і Г. Хемел, присвятили свої дослідження А. Хін, Р. Санчез, Г. Томас, Д. О'Ніл. У термінології К. Прахалада й Г. Хемела, для того щоб компетенції були "основними", вони повинні задовольняти три критерії: "пропонувати покупцям реальні вигоди, бути складно імітуючими й забезпечувати доступ до безлічі ринків" [13, с. 282]. Сутність концепції зводиться саме до унікальності різних сполучень основних компетенцій, що досягаються підприємством при розробці, виробництві й збуті товарів і послуг покупцям на ринку. Таким чином, високорівневий процес координації ресурсів полягає у створенні пропозиції, що буде привабливою й високо оціненою клієнтами. Стратегічний потенціал тісно узгоджується з господарською ідеєю підприємства, опираючись на яку воно позиціонує себе на ринку.

К. Ейзенхардт і Дж. Мартін розглядають динамічні здатності як організаційні і стратегічні рутини, за допомогою яких фірми домагаються нових комбінацій ресурсів, коли ринки зароджуються, зіштовхуються між собою, дробляться, еволюціонують або припиняють своє існування. Порівняно з ресурсами й компетенціями, в тому числі ключовими, динамічні здатності становлять метаздатності, тому що характеризують можливість соціально-виробничої системи адаптувати ці ресурси й компетенції до мінливих умов зовнішнього середовища. Динамічні здатності знаходять своє вираження в гнучкості при адаптації наявного ресурсного потенціалу до нових проблем і зовнішніх ситуацій, а також в інноваційних можливостях при створенні зовсім нових ресурсних потенціалів і виробництві інноваційних продуктів і послуг.

Для пояснення процесу управління інноваціями І. Нонака й Х. Такеучі [14] запропонували нову теорію створення знання підприємства на ринку, визначену інноваційним характером процесів розвитку підприємства. Її епістемологічний аспект полягав у виділенні неформалізованого й формалізованого знання, їх взаємодії, а онтологічний – у рівнях створення знання (індивідуальний, груповий, організаційний і міжорганізаційний). Сутність теорії полягає в описі спірального розвитку процесу створення організаційного знання. Взаємодія формалізованого й неформалізованого знання створює певні форми трансформації знання. Саме менеджери середньої ланки є провідниками ідей між відірваними від реальності керівниками вищої ланки, що часом висувають ідеалістичні концепції, й приземленою, рутинною діяльністю рядових співробітників, які ці концепції повинні реалізовувати.

І. Нонака й Х. Такеучі не ставили створення організаційного знання в пряму залежність від технологічних рішень. Створення знань вони пов'язують із взаємодією індивідуумів усередині організації та з навколишнім середовищем, і технології є тут не ключовим елементом, а просто одним з можливих інструментів. Особливий підхід до організації роботи людей – створення умов, у яких вони не тільки "створюють знання", але й готові "віддати його" на добробут компанії, тобто особливої культури поведінки й роботи людей у кожній конкретній організації.

Таким чином, були визначені процеси формування динамічних здатностей як процеси придбання знань підприємством у ході навчання. Вони базуються на імпліцитному й експліцитному знанні, що було придбано при вирішенні певних проблем і ситуацій у минулому. Це знання може бути використано підприємством у майбутньому для більшменш подібних (але не ідентичних) проблем і ситуацій, щоб швидко відреагувати й адаптуватися до проблеми, окремі

елементи рішення якої вже добре відомі (гнучкість). Гнучка організаційна адаптація можлива лише до проблем і зовнішніх ситуацій, для яких характерне збалансоване співвідношення між новизною події й минулим досвідом.

На сьогоднішній день концепція "компетенцій" не є завершеною. Постійний пошук джерела конкурентних переваг змусив Г. Хемела й К. Прахалада разом з іншими авторами [13, с. 294] переглянути основи їх концепції "компетенцій". Її автори стверджують, що підприємства, відповідаючи на постійні зміни вимог ринку, не тільки використовують наявний у них набір особливих компетенцій і активів, але й "підсилюють" їх. Це стосується, у першу чергу, можливостей деяких підприємств "підтримувати постійну здатність до навчання, забування й навчання заново". Таким чином, три основні виміри складають основи компетенцій відповідно до їх природи:

знання, що охоплює доступ до даних, здатність їх прийняття як прийнятної інформації й об'єднання в попередні системи, які розвиваються згодом. Має стратегічну природу – стратегічне мислення, що призводить до стратегічного бачення, стратегічної логіки, стратегічного розміщення й стратегічного прийняття рішень;

ноу-хау, що належать до здатності діяти конкретним способом відповідно до визначених цілей або процесів. Має організаційну природу – організаційна структура, а також управлінські процеси;

відносини, які відображають поведінку й прагнення окремої людини й організації до досягнення чого-небудь. Має мотиваційну природу – установка стимулів, а також виховання й заохочення позитивного мислення та поведінки, стимулювання відданості й бажання.

Сильна сторона даної концепції – твердження, що бізнес – це динамічний рух у майбутнє й завойовувати ринок потрібно "не ресурсами, а вміннями". Однак авторів критикували за максималізм і складність концепції, що середньому менеджерові важко застосовувати на практиці. Опоненти вважали, що поки "фірма марить про стратегічну архітектуру майбутнього", вона ризикує розгубити сьогоднішню перевагу [13].

Крім того, залишилося відкритим питання вирішення парадокса, з яким зіштовхуються всі соціально-виробничі системи: відновлення – стабільність. Відновлення необхідне для досягнення й збереження конкурентної переваги на ринку. Однак "більшість організацій не можуть реалізовувати зміни так швидко, як того вимагає ринок, особливо коли вони перебувають у стабільному стані". При цьому стабільність необхідна "для внутрішньої згуртованості й для того, щоб запобігти саморуйнуванню й хаосу" [13, с. 355]. Тому не була дана відповідь на запитання: "Коли пасивна поведінка краща, ніж активне втручання? Що очікує тих, хто не збирається або не може зайняти лідируючого становища?". Фактично розглянута концепція застосовна лише в тих компаніях, які дійсно претендують на лідерство у високотехнологічних галузях і глобальному бізнесі.

У дійсності галузі залишаються співтовариствами компаній різної величини й різного функціонального призначення: хтось лідирує, а хтось обслуговує великі корпорації або місцевих покупців. Саме тенденція до розмаїтості служить головною причиною прогресу, стверджував А. Маршалл. Зміна парадигм стратегічного управління від традиційної моделі М. Портера до інтеграційної, сформованої на основі синтезу сучасних концептуальних моделей, відображає еволюцію теорії стратегічного управління й переміщення акцентів розвитку соціально-виробничих систем із матеріально-енергетичних елементів потенціалу на інформаційні та когнітивні елементи (знання).

Особливістю сучасного стану вітчизняної економічної науки є адаптація світового теоретичного та методологічного попиту досліджень і створення теоретичної бази для вирішення проблем розвитку соціально-виробничих систем в умовах трансформаційних змін економіки. Еволюція простежується й на конкретних наукових напрямах, у тому числі формуванні парадигмальної конструкції управління потенціалом соціально-виробничих систем, зокрема промислових підприємств. Визначення та обґрунтування необхідності у вивченні таких категорій, як "стратегічна платформа", "культура стратегічного мислення", "парадигмальний зріз" (Наливайко А. П.), "конкурентоспроможний потенціал", "потенціал змін" (Воронкова А. Е.), "стратегічні пріоритети", "стратегічний вибір", "адаптивний потенціал", "гнучкість та компетентність стратегічного вибору" (Отенко І. П., Отенко В. І.), є тому підтвердженням. Сутність еволюційного переходу полягає в зміні основних наукових принципів та підходів і обумовлена безперервним зростанням наукового знання, що не припиняється.

Література: 1. Новый философский словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Интерпрессервис ; Книжный Дом, 2001. – 1280 с. 2. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства : монографія / І. П. Отенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с. 3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Изд. "Питер", 1999. – 416 с. 4. Гошал С. Стратегический процесс: Концепции. Проблемы. Решения / С. Гошал, Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн ; [пер. с англ.] – СПб. : Питер, 2001. – 684 с. 5. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с. 6. Портер Майкл Э. Конкуренция : учебн. пособ. / Портер Майкл Э. ; пер. с англ. – М. : ИД "Вильямс", 2000. – 496 с. 7. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л. Т. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 8. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн, С. Субраманьям // Экономические стратегии. – 2001. – № 4. – Т. 3. – С. 83–91. 9. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с. 10. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – 2-е изд., стереотип. – Луганск : Изд. Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с. 11. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47–69. 12. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація : монографія / В. І. Отенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 336 с. 13. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с. 14. Нонака Икуджиро. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Нонака Икуджиро, Такеучи Хиротака ; пер. с англ. – М. : ЗАО "Олимп – Бизнес", 2003. – 384 с.

References: 1. Novyy filosofskiy slovar [The New Philosophical Dictionary]. – 2-ye izd., pererab. i dop. – Mn. : Interpresservis ; Knizhnyy Dom, 2001. – 1280 p. 2. Otenko I. P. Strategichni priorytety pidpryiemstva [The Enterprise Strategic Priorities] : monografiya / I. P. Otenko. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2008. – 180 p. 3. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya [The New Corporate Strategy] / I. Ansoff. – SPb. : Izdatelstvo "Piter", 1999. – 416 p. 4. Goshal S. Strategicheskiy protses: [Kontseptsii. Problemy. Resheniya] [The Strategic Process: Concepts. Problems. Solutions] / S. Goshal, G. Mintsberg, Dzh. B. Kuinn ; per. s angl. – SPb. : Piter, 2001. – 684 p. 5. Zub A. T. Sistemnyy strategicheskiy menedzhment: metodologiya i praktika [The System Strategic Management: methodology and practice] / A. T. Zub, M. V. Laktionov. –

M. : Genezis, 2001. – 752 p. 6. Porter M. Konkurentsiya [The Competition] : ucheb. pos. / M. Porter ; per. s angl. – M. : Izdatelskiy dom "Vilyams", 2000. – 496 p. 7. Tompson A. Strategicheskiy menedzhment, iskustvo razrabotki i realizatsii strategii [The Strategic Management, the Art of Strategy Designing and Implementing] : uchebnik dlya vuzov / A. Tompson, A. Striklend ; per. s angl. ; pod red. L. T. Zaytseva, M. I. Sokolovoy. – M. : Banki i birzhi, YUNITI, 1998. – 576 p. 8. Koyn K. Как uporyadochit protses razrabotki strategii / K. Koyn, C. Subramanyam [How to streamline the Process of Developing a Strategy] // Ekonomicheskiye strategii. – Vol. 3. – 2001. – No. 4. – Pp. 83–91. 9. Nalyvaiko A. P. Teoriia strategii pidpryiemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku [The Business Strategy Theory. The Current Status and Development Trends] : monografiia / A. P. Nalyvaiko. – K. : KNEU, 2001. – 228 p. 10. Voronkova A. E. Strategicheskoye upravleniye konkurentosposobnym potentsialom predpriyatiya : diagnostika I organizatsiya [The Strategic Management of the Competitive Enterprise Potential : diagnostic and organization] : monografiya / A. E. Voronkova. – 2-ye izd., stereotipnoye. – Lugansk : Izd-vo Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta imeni Vladimira Dalya, 2004. – 320 p. 11. Kleyner G. B. Sistemnaya paradigma i teoriya predpriyatiya [The System Paradigm and the Enterprise Theory] / G. B. Kleyner // Voprosy ekonomiki. – 2002. – No. 10. – Pp. 47–69. 12. Otenko V. I. Strategichnyi vybir pidpryiemstva ta yogo realizatsiia [The Strategic Choice of the Enterprise and its Implementation : monografiia / V. I. Otenko. – Kh. : VD "INZHEK", 2010. – 336 p. 13. Strategicheskaya gibkost [The Strategic Flexibility] / G. Khemel, K. Prakhalad, G. Tomas, D. O'Nil. ; per. s angl. – SPb. : Piter, 2005. – 384 p. 14. Nonaka Ikudzhyro. Kompaniya – sozdatel znaniya. Zarozhdeniye i razvitiye innovatsiy v yaponskikh firmakh [The knowledge creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation] / Ikudzhyro Nonaka, Khirotaka Takeuchi ; per. s angl. M. : ZAO "Olimp – Biznes", 2003. – 384 p.

Інформація про автора

Отенко Ірина Павлівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Информация об авторе

Отенко Ирина Павловна – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Information about the author

Otenko Iryna Pavlivna – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of Economic Analysis Department at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнєва О. В.

Стаття надійшла до ред.
30.11.2011 р.

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658:65.012.8:336

Гавкалова Н. Л.
Чаплигіна Ю. С.

Обґрунтовано основні дефініції, що характеризують безпеку підприємства, на основі чого здійснено категоріальний аналіз. Запропоновано авторське трактування категорії "безпека підприємства". Здійснено аналіз сутності безпеки, для чого було об'єднано декілька підходів і визначено безпеку як стан захищеності підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, що гарантує найбільш продуктивне використання ресурсів підприємства і досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів у часі та просторі.

Ключові слова: безпека підприємства, управління підприємством.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658:65.012.8:336

Гавкалова Н. Л.
Чаплыгина Ю. С.

Обоснованы основные дефиниции, характеризующие безопасность предприятия, на основе чего осуществлен категориальный анализ. Предложена авторская трактовка категории "безопасность предприятия". Осуществлен анализ сущности безопасности, для чего было объединены несколько подходов и определена безопасность как состояние защищенности предприятия от различных внутренних и

© Гавкалова Н. Л., Чаплигіна Ю. С., 2011

внешних угроз, что гарантирует наиболее продуктивное использование ресурсов предприятия и достигается путем гармонизации и взаимосогласованности интересов предприятия с интересами субъектов во времени и пространстве.

Ключевые слова: безопасность предприятия, управление предприятием.

APPROACHES TO DEFINITION OF THE SECURITY OF THE ENTERPRISE

UDC 658:65.012.8:336

Gavkalova N. L.
Chaplygina Y. S.

The basic definitions which characterize the security of the enterprise are substantiated. The category "security of the enterprise", proposed by the authors, is suggested. For the analysis of the nature of security you need to combine several approaches to determine the safety. Security is the state of immunity of the enterprise from various internal and external threats to ensure that the most productive use of enterprise resources is achieved through harmonization and mutual interests with the interests of business of the enterprise in time and space.

Key words: security of the enterprise, enterprise management.

Економіка України протягом останнього десятиліття проходить вкрай неоднозначний та складний за соціально-економічними наслідками період трансформації. У цих умовах на перший план висувається питання не конкурентоспроможності підприємств, а їх безпеки, що є дещо ширшим поняттям, оскільки безпека є універсальною категорією, що відображає захищеність суб'єкта економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожною людиною. Окрім цього, безпека на рівні підприємства відображає рівень захищеності господарської діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усувати загрози життєдіяльності підприємства або пристосуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності.

Проблемі соціально-економічного убезпечення підприємств присвячено численні роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, таких, як: О. Барановський [1], О. Власюк [2], О. Вінник, В. Геєць, В. Кузнєцов [3], О. Макарова, Г. Минаєв [4], Д. Мур, Н. Орлова. Однак залишається багато відкритих питань, пов'язаних з теоретичним обґрунтуванням та наданням безпеки на підприємстві, а тому потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування основних дефініцій, що характеризують безпеку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси управління підприємством. Предмет дослідження – безпека в системі управління підприємством.

У макроекономічному аспекті безпека підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки є вагомою компонентою національної безпеки та конкурентоспроможності країни. Захищеність економічних інтересів підприємств забезпечує їх стале функціонування та розвиток в умовах європейської інтеграції України і вступу держави до СОТ, що сприяє зростанню економіки, формуванню здорового конкурентного середовища та передумов для залучення інвестицій [5].

Аналіз більшості сучасних наукових публікацій з актуальних проблем економіки об'єктивно доводить актуальність проблеми соціально-економічного убезпечення на всіх рівнях ієрархії управління економікою. Загрози безпеки мають різний характер прояву на макро-, мезо- й мікрорівнях ієрархії управління. Вони є складною динамічною системою, яка визначає необхідність моніторингу інтенсивності впливу загроз на різних рівнях соціально-економічних систем.

Слід зазначити, що на сьогодні серед фахівців та науковців, які займаються цією проблемою, не існує єдиного погляду з приводу визначення суті поняття "безпека підприємства".

У зв'язку з тим, що поняття "безпека" сформувалося в області політичної рефлексії, найбільшу розробленість проблема безпеки має у політичній сфері. У вітчизняній літературі радянського періоду безпека, як правило, ототожнювалась з обороноздатністю, національною безпекою, військовою силою або невразливістю. На даний момент більшість вчених підтримують поняття терміна "безпека", викладене в ст. 1 Закону "Про основи національної безпеки України" № 964-IV від 19 червня 2003 року [6]. У цьому документі національна безпека розглядається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз. Такий підхід був здійснений Л. Анісімовим, Н. Бірюковим, І. Блищенко, С. Власовим, В. Кудрявцевим, Ю. Федоровим [7].

Поняття безпеки організації є похідним від поняття безпеки взагалі. Незважаючи на те, що єдиного визначення безпеки не існує, можна виділити декілька підходів до його аналізу.

Безпека визначається як стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування і розвитку.

В. Кузнєцов розглядає дуальну опозицію "безпека – небезпека". Він підкреслює, що істотним станом феномена безпеки і його основною характеристикою є повна захищеність і повна визначеність. З іншого боку, стан об'єкта в ситуації повної небезпеки пов'язаний з повною невизначеністю, наявністю викликів, ризиків і загроз для цілей,

ідеалів, цінностей, інтересів людини, сім'ї, суспільства, народу і держави. Безпеку, з його точки зору, можна описати в таких термінах: розвиток, прозорість, керованість, визначеність, стійкість, стабільність, порядок. Небезпечність – стагнація, криза, невизначеність, нестабільність, ризики, виклики, загрози, ненадійність [3].

Беручи до уваги логіку В. Кузнєцова, можна припустити, що відсутність безпеки має два ступеня: неможливість покращення стану об'єкта (небезпечність) та погіршення його стану (небезпека).

Другий підхід також представлений у роботах В. Кузнєцова. У ньому акцент робиться на характеристиці умов існування об'єкта. Так, В. Кузнєцов виводить визначення безпеки методом заперечення – як відсутність небезпеки, під якою розуміється об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на соціальний організм, в результаті якого йому може бути заподіяно будь-які збитки, шкода, що погіршує його стан, додає його розвитку небажані динаміку та параметри (характер, темпи, форми і т. д.). Він дає таке визначення: безпека – сукупність актуальних чинників, що забезпечують сприятливі умови для розвитку країни, держави, особистості [3].

Слід відзначити підхід, згідно з яким безпека розглядається як певна діяльність з попередження будь-яких загроз, небезпек. Так, В. Серебряніков виходить з того, що безпека – це діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства, народів з пошуку, запобігання, послаблення, ліквідації та спрощення небезпек, здатних їх знищити, привести до втрати фундаментальних і духовних цінностей, завдати непоправної шкоди, стати на шляху їх виживання і розвитку. При цьому заперечується, що безпека – це стан, і підкреслюється, що це – дія, таким чином автор виключає статичний підхід до розгляду безпеки [8].

У таблиці наведені тлумачення поняття безпеки підприємства. Такі тлумачення згруповані авторами на підставі вивчення сутності безпеки підприємства та результатів проведеного аналізу існуючих у сучасній економічній науці її тлумачень. Групування підходів до тлумачення поняття "безпека підприємства" здійснено відповідно до постулатів теорії розвитку, в рамках якої безпека розглядається з двох позицій – як форма розвитку суб'єкта та як форма протистояння суб'єкта загрозам.

Таблиця

Концепції та підходи до тлумачення безпеки підприємства
(узагальнено авторами за джерелами [3; 4])

КОНЦЕПЦІЯ БЕЗПЕКИ ЯК ФОРМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА			КОНЦЕПЦІЯ БЕЗПЕКИ ЯК ПРОТИСТОЯННЯ ЗАГРОЗАМ	
Ресурсно-функціональний підхід	Гармонізаційний підхід	Конкурентний підхід	Стійкісний підхід	Захисний підхід
Сутність підходів				
Стан використання ресурсів підприємства за функціональними сферами	Гармонізація інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища	Наявність у підприємства конкурентних переваг	Здатність підприємства як соціально-економічної системи зберігати такі головні властивості, як рівновага і стійкість	Попередження та захист підприємства від негативного впливу загроз

На думку авторів, при аналізі сутності безпеки необхідно об'єднати декілька підходів і визначити безпеку як стан захищеності підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, що гарантує найбільш продуктивне використання ресурсів підприємства і досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів у часі та просторі.

Поняття "безпека підприємства" передбачає наявність таких аспектів:

існування реальних і (або) потенційних загроз, що завдають шкоду функціонуванню підприємства;

схильність ресурсів підприємства піддаватися цим загрозам;

діяльність підприємства, спрямовану на своєчасне розпізнавання, запобігання небезпек і ліквідацію (мінімізацію) вже нанесеного збитку.

Безпеку підприємства можна розглядати як практичне використання таких принципів сучасного менеджменту, як своєчасна реакція на зміни в зовнішньому середовищі, бачення підприємства, тобто чітке уявлення про те, яким воно повинно бути, а також одного з основних положень сучасної теорії управління – ситуаційного підходу до управління, яким визнається важливість швидкості й адекватності реакції, що забезпечують адаптацію підприємства до умов його існування. Отже, безпека підприємства має властивості еволюційного розвитку ситуаційного підходу до управління.

Таким чином, у роботі здійснено науково-теоретичне обґрунтування основних дефініцій, що характеризують безпеку підприємства, на основі чого сформовано визначення безпеки підприємства.

Комплексне дослідження змісту поняття, що аналізується, та запропонування визначення дефініції можуть скласти основу для подальших наукових розробок та суттєво збагатити практичні доробки щодо вирішення питання убезпечення підприємства.

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека : монографія / О. І. Барановський ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с. 2. Власюк О. Національна безпека в умовах глобалізації світу / О. Власюк // Україна-НАТО [Текст]. – 2004. – № 3 – С. 18–23. 3. Кузнецов В. Н. Социология безопасности : [учебн. пособ.] / В. Н. Кузнецов. – М. : КДУ, 2009. – 422 с. 4. Минаев Г. А. Безопасность организации : учебник / Г. А. Минаев. – К. : Вид. "КНТ", 2009. – 440 с. 5. Мандрик О. Я. Інтелектуально-кадрова безпека торговельного підприємства та її місце в забезпеченні його розвитку / О. Я. Мандрик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 214–218. 6. Про основи національної безпеки України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.-rada.gov.ua. 7. Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с. 8. Гражданское общество и проблемы безопасности России (материалы "круглого стола") / В. В. Серебрянников, Ю. И. Дерюгин, Н. Н. Ефимов и др. // Вопросы философии. – 1995. – № 2.

References: 1. Baranovskyi O. I. Finansova bezpeka: monografiia [Finansova security] / O. I. Baranovsky ; Instytut ekonomichnogo prognozuvannia. – K. : Feniks, 1999. – 338 p. 2. Vlasyuk O. Natsionalna bezpeka v umovakh globalizatsii svitu / O. Vlasyuk // Ukraina-NATO [tekst]. – 2004. – No. 3. – Pp. 18–23. 3. Kuznetsov V. N. Sotsiologiya bezopastnosti [uchebnoe posobie] / V. N. Kuznetsov. – M. : KDU, 2009. – 422 p. 4. Minaev G. A. Bezopastnost

organizatsii : uchebnik / G. A. Minaev – K. : Vyd. "KNT", 2009. – 440 p. 5. Mandryk O. Ya. Intelektualno-kadrova bezpeka torgovelnogo pidpryiemstva ta yii mistse v zabezpechenni yogo rozvytku [Intellectual-personnel security of commercial enterprise and its place in ensuring its development] / O. Ya. Mandryk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.14. – Pp. 214–218. 6. Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy : Zakon Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : http://zakon.rada.gov.ua. 7. Economicheskaya bezopastnost Rossii: obshchiy kurs: uchebnik / pod red. V. K. Senchagova. – 2-e izd. – M. : Delo, 2005. – 896 p. 8. Grazhdanskoe obshchestvo i problemy bezopasnosti Rossii (materialy "kruglogo stola") / V. V. Serebryannikov, Y. I. Deryugin, N. N. Efimov i dr. // Voprosy filosofii. – 1995. – No. 2.

Інформація про авторів

Гавкалова Наталія Леонідівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: ngavl@ukr.net).

Чаплигіна Юлія Сергіївна – аспірант кафедри публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Lia_hdeu@mail.ru).

Информация об авторах

Гавкалова Наталья Леонидовна – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой публичного администрирования и региональной экономики Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: ngavl@ukr.net).

Чаплыгина Юлия Сергеевна – аспирант кафедры публичного администрирования и региональной экономики Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Lia_hdeu@mail.ru).

Information about the authors

Gavkalova Natalia Leonydovna – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Regional Economics at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: ngavl@ukr.net).

Chaplygina Yulia Sergeevna – postgraduate student of the Department of Public Administration and Regional Economics at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: Lia_hdeu@mail.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
13.09.2011 р.

СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА ТА ІНСТИТУТИ ДОВГОСТРОКОВОЇ ЛОЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.286:65.014.1

Попов О. В.

Маркетингову діяльність промислового підприємства розглянуто через рефлексивну ідентифікацію й узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку. Доведено доречність розгляду наданої підприємством на ринок цінності як ідеального кінцевого стану, до якого прагнуть у своєму розвитку уподобання лояльного споживча. Визначено, що розширення концепції маркетингу до спільного творення зі споживачем цінності у різних циклах взаємодії актуалізує залучення принципів рефлексивного управління до сфери маркетингу. Доведено, що підприємство стає активним суб'єктом ринку та саме за допомогою рефлексії визначає як вимоги споживачів до атрибутів пропонованої цінності, так і формує мікроінститути й організаційні рутини забезпечення досягнення вимог до цих атрибутів.

Ключові слова: партнерський маркетинг, узгодження інтересів, синергетичний ефект, маркетинг-мікс, інституціоналізація взаємодії, довгострокова лояльність, атрактор споживчої цінності.

© Попов О. В., 2011

СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА И ИНСТИТУТЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.286:65.014.1

Попов А. В.

Маркетинговая деятельность промышленного предприятия рассмотрена через рефлексивную идентификацию и согласование интересов субъектов рынка. Доказана целесообразность рассмотрения предоставляемой предприятием на рынок ценности как идеального конечного состояния, к которому стремятся в своем развитии потребительские предпочтения клиентов. Определено, что расширение маркетинга до создания совместно с потребителем ценности в разных циклах взаимодействия актуализирует привлечение принципов рефлексивного управления к сфере маркетинга. Доказано, что предприятие становится активным субъектом рынка и именно с помощью рефлексии определяет как требования потребителей к атрибутам предлагаемой ценности, так и формирует микроинституты и организационные рутины обеспечения достижения требований к этим атрибутам.

Ключевые слова: партнерский маркетинг, согласование интересов, синергетический эффект, маркетинг-микс, институционализация взаимодействия, долгосрочная лояльность, аттрактор потребительской ценности.

SYNERGETIC PARADIGM AND LONG-TERM LOYALTY INSTITUTES IN INDUSTRIAL ENTERPRISES MARKETING ORGANIZATION

UDC 658.286:65.014.1

Popov A. V.

The marketing activities of industrial enterprises by interests coordinating and reflexive identification of market players are considered. The market value provided by an enterprise is identified as the ideal final state which draws consumer preferences. The proposed expansion of marketing concept to customer value joint creation in different cycles of interaction actualizes reflective principles engagement to the scope of marketing. Enterprise becomes an active player in the market. As to the author, the enterprise must use reflection to determine the requirements of users to proposed values attribute.

Key words: partnership marketing, interests coordination, synergistic effect, marketing mix, institutionalization of interaction, long-term loyalty, attractor of consumer value.

У дослідженнях сучасних вчених-економістів безперечною перевагою користується маркетинговий підхід до генерування й вирішення поточних і перспективних проблем життєдіяльності підприємств. Маркетингова парадигма пройшла досить тривалий шлях свого розвитку – від виробничої, товарної та збутової до сервісної, соціально-етичної та комунікативної концепцій [1; 2]. Сучасний стан маркетингу більшість дослідників асоціює або з парадигмою маркетингу відносин [3; 4], або з концепцією когнітивного маркетингу [5; 6], кожна з яких орієнтується на залучення споживача до довготривалих стосунків та до спільного творення потрібної для нього цінності.

На жаль, переважна більшість досліджень у сфері маркетингу взаємодії [4; 7; 8] розглядають відносини з кінцевими споживачами, залишаючи поза увагою особливості ринків промислової продукції з їх специфікою. Тому слід звернути увагу на досить численний пласт досліджень ланцюгів створення вартості [9; 10], які розглядають процес виведення продукції на ринок у розрізі взаємодії бізнес-процесів різних суб'єктів господарювання. У цих дослідженнях роль маркетингу відводиться для визначення параметрів результату на виході вартісного ланцюга, чим певною мірою нівелюється все розмаїття маркетингового інструментарію.

Організовуючи маркетингову діяльність, слід брати до уваги й появлення новітніх трактувань 4P парадигми маркетингу, яку різні автори збагачують новими елементами. Так, означена у роботі [11] концепція "інтрамаркетингу" вводить 8P парадигму. У ній до загальноприйнятих ціни (price), місця (place), дистрибуції (promotion) та продукту (product) додають людей (people), середовище надання послуг (physical evidence), взаємодію (partnership) та процеси (process). У розрізі перенесення у 8P парадигми уваги на споживача актуалізуються пропозиції К. Парцхалашвілі [12] щодо введення 4C парадигми ("споживач – вартість – зручність – комунікації" або "consumer – cost – convenience – communication"), більш орієнтованої на довгострокові зв'язки з зацікавленими споживачами. На думку автора, найбільш дієвою є 8P парадигма саме через врахування в ній таких складових, як взаємодія та процеси.

Саме підпорядкування цих складових до принципів маркетингу дозволить не лише орієнтувати всі бізнес-процеси підприємства на конкретні запити лояльного споживача, а й представити такі запити, як системоутворюючий фактор, для інтеграційно-коопераційної взаємодії підприємства з його контрагентами й субпідрядниками.

На жаль, всі означені концепції розглядають переважно взаємодію або в дуальному розрізі, або в розрізі певних сегментів споживачів. При цьому не передбачається інституціоналізація відносин, яка, на думку автора, може проявлятися через формування інформаційно-інституціонального середовища взаємодії (ІІСВ). Якщо ж прийняти за основу пласт тлумачень маркетингу як засобу ідентифікації інтересів споживачів [13; 14], то й формування ІІСВ слід також підпорядкувати встановленню довгострокової лояльності через узгодження економічних інтересів підприємства та зацікавлених у створюваній ним цінності стейкхолдерів. Більш того, означене узгодження інтересів має призводити не просто до пошуку компромісних варіантів у відносинах "постачальник – підприємство-/субпідрядник – споживач", а й сприяти виникненню ефекту синергії у кожному акті взаємодії.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад організації маркетингової діяльності промислового підприємства, орієнтованої на розвиток відносин довгострокової лояльності та проявлення ефекту синергії в процесі узгодження економічних інтересів підприємства й споживача в умовах наявності інформаційно-інституціонального середовища взаємодії.

Для досягнення мети статті сформулюємо декілька обмежень, доведення деяких з яких вже було зроблено автором й оприлюднене у інших статтях. По-перше, визначення маркетингу через економічні інтереси учасників ринку змінює підхід до формування маркетинг-міксу підприємства, який представляється через множину $\{ММ^{П}\}$ та орієнтується на транслювання образу підприємства (того, як сприймається підприємство стейкхолдерами) та бізнес-моделі підприємства у свідомість споживачів. На рисунку таке транслювання представляється як $ОБ^{П}: ІН^{П} \rightarrow ММ^{П}$ та як $ОБ^{П}: БМ^{П} \rightarrow ММ^{П}$ (за такого представлення враховуються як уподобання споживачів, так і об'єктивно існуючі обмеження на задоволення цих уподобань у вигляді рівня розкриття потенціалу підприємства та техніко-технологічних обмежень).

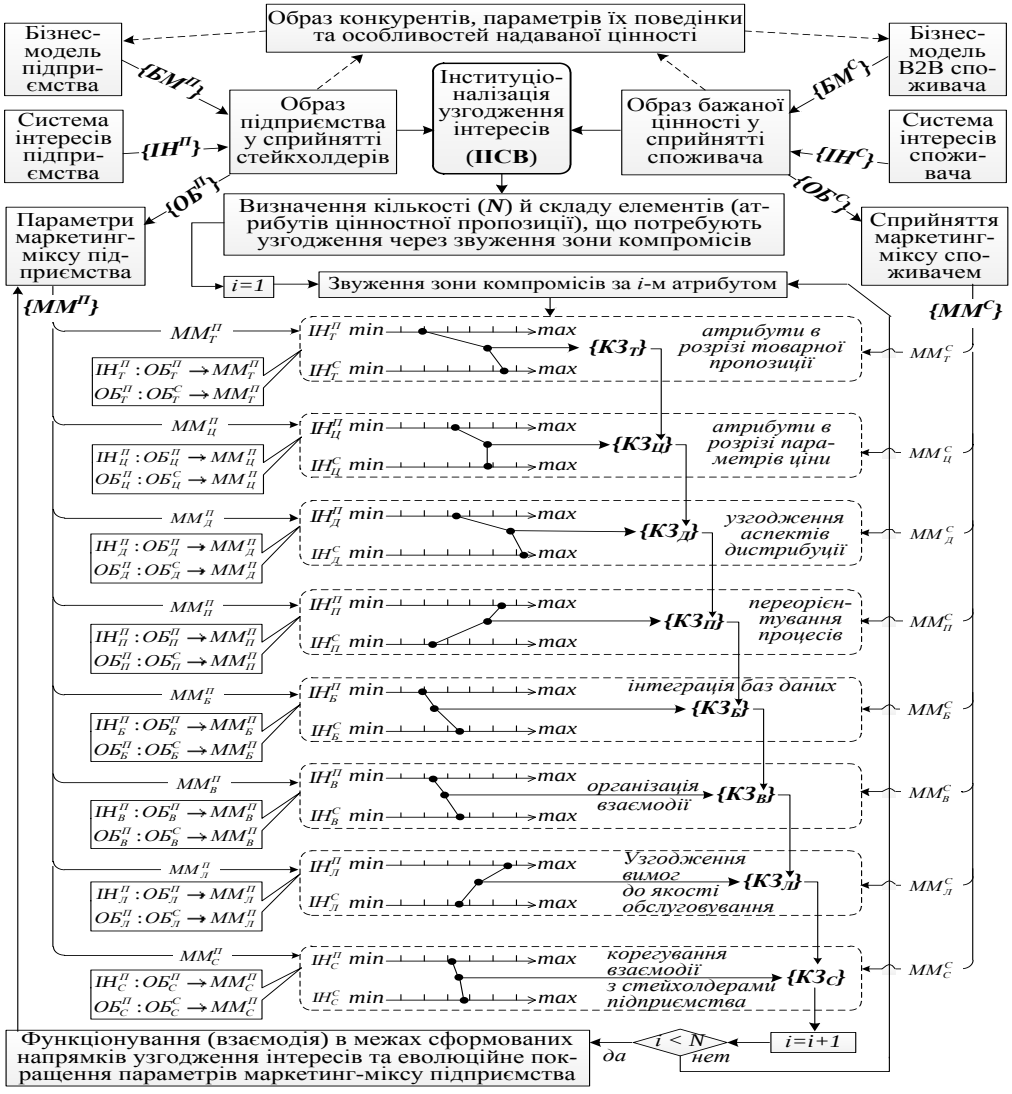

Рис. **Схема процесу узгодження інтересів у системі маркетингу**

По-друге, для структурування маркетинг-міксу використано означену вище 8Р парадигму маркетингу. Відповідні складові отриманого маркетинг-міксу (як елементи множини $\{ММ^{П}\}$) наведені в таблиці та на рисунку. Авторською пропозицією тут є співвіднесення параметрів маркетинг-міксу з його сприйняттям споживачем. Задля цього на рисунку передбачено введення образу бажаної цінності для споживача ($ОБС$) та відповідне сприйняття маркетинг-міксу підприємства споживачем ($\{ММ^{С}\}$). Відповідно в розрізі кожного релевантного атрибуту товару відбуватиметься узгодження стратегічних орієнтирів підприємства та прогнозів сприйняття результатів реалізації даних орієнтирів споживачем. На рисунку таке узгодження представлено через множину точок компромісних значень ($\{КЗj\}$) атрибутів товару.

По-третє, у якості підґрунтя маркетингової стратегії складає вироблення принципів і паттернів спільної взаємодії підприємства з відібраним (лояльними) споживачами. Слід наголосити, що маркетингова стратегія передбачає не просте встановлення партнерських відносин, але й забезпечення відповідності обраних бізнес-моделей, а відповідно й розуміння прихованих мотивів взаємодії. За таких умов відбудеться співвіднесення різних областей узгодження інтересів: у межах продукту, просування продукту, створення емоційної зацікавленості у продукті тощо. Одночасно реалізується досить часто згадувана у літературі [3; 4; 12; 14] вимога спрямування стратегії взаємодії на сукупність таких стратегічних альтернатив, як тісний зв'язок з клієнтом, лідерство за продуктом і лідерства за витратами.

Означені обмеження змінюють і змістовне наповнення маркетинг-міксу підприємства, авторський варіант розуміння якого наведено в таблиці.

Таблиця

Особливості організації маркетингової діяльності в розрізі параметрів розширеного маркетинг-міксу

Елемент	Характеристика елементу	Форма прояву синергії	Підґрунтя програм лояльності	Особливості реалізації	Можливі похибки й помилкові рішення
1	2	3	4	5	6
$ММ_{Т}$ – товар – узгодження інтересів щодо якості та атрибутів товару	Містить у собі набір вимог покупця (виробника) до надійності (довговічності, безвідмовності, ремонтопридатності та збереженості) та різних якісних характеристик товару	Синергія для споживача виникає через застосування кастомізованого товару; для виробника – через вилучення непродуктивних операцій (таких, що не підвищують зацікавленості клієнтів)	Здобуття прихильності споживача шляхом кастомізації ергономічних, естетичних, екологічних та ряду інших характеристик товару, вибраних серед релевантних його атрибутів	Персоналізація (кастомізація) пропозицій; різні набори асортиментів пропонованих товарів і послуг; коригування атрибутів товарів і послуг в онлайновом режимі (модифікація Internet-каналами)	Не враховується адресність товарних пропозицій; недостатня диференціація асортиментів; не визначається стадія життєвого циклу товару чи життєвого циклу інституту лояльності
$ММ_{Ц}$ – ціна – узгодження інтересів у розрізі цінової стратегії підприємства	Показує розмір фінансування, що споживач готовий заплатити (інтерес споживача), а виробник бажає отримати (інтерес виробника)	Синергія за рахунок оптимізації грошового потоку чи варіантів визначення бази оподаткування та через управління цінністю продукту	Коригування цінової політики для товару, який має певні, орієнтовані на конкретного споживача, властивості. Преміальне ціноутворення	Облік мотивації споживачів; система привілеїв і знижок; модифікування цін; формування агентських систем, заснованих на аукціонному підході	Неінформування споживачів про ціни; відсутність логістичного модифікування цін; значний прояв опортуністичної поведінки
$ММ_{Д}$ – дистрибуція – інтереси щодо умов платежу та доставки товару та форму страхування ризиків	Демонструє найбільш прийнятні для учасників взаємоідї способи оплати й доставки товару та форму страхування ризиків	Розмір ефекту синергії дорівнює зменшенню трансакційних витрат та витрат від наявності опортуністичної поведінки учасників ІІСВ	Виплати премій. Сервіс при перед- та післязакупочному обслуговуванні. Параметри гарантійного обслуговування	Пряме поштове розсилання; продаж за каталогами; телефонний маркетинг; Інтернет; електронна пошта тощо	Неточний перелік споживачів; незначна конкретизація стратегічних зон господарювання
$ММ_{П}$ – процеси – технічні умови взаємодії	Містить специфікацію вимог до особливостей технології виробництва та її відповідності стандартам якості	Зростання рівня потенціалу використання потужностей та персоналу через більш якісне цілеутворення	Переорієнтування параметрів бізнес-процесів на конкретні вимоги конкретних споживачів	Технічна специфікація вимог, підтримка CALS- і CRM-технологій	Можливі поступки не відповідатимуть втратам від переорієнтації техпроцесів
$ММ_{Б}$ – бази даних – інтереси щодо інформації про товар	Містить набір відомостей, необхідний споживачу для ухвалення рішення про покупку (інтерес споживача), або наданий виробником товару (інтерес виробника)	Прояв синергії через зменшення рівня непередбачуваності середовища та підвищення спроможності до гнучкого реагування на зміну споживчих уподобань	Створення спільних зі споживачами й контрагентами систем спільного моніторингу процесів та параметрів результату (отриманих на виході атрибутів цінності)	Перехід на дата-центричний підхід. Диференційований підхід до створення ситуаційних баз даних; підхід з позицій CLV; розробка споживчих профілів	Недостатнє дослідження ринку; зневага до ретельного відбору клієнтів; не створюється мотивація для відповіді. Втрата адекватності інформації через брак її перевірки

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
$ММ_В$ – партнерство – узгодження тривалості взаємодії	Обґрунтування опціонів продовження взаємодії та правил і норм для підтримки еволюції рутин й інституціоналізації взаємодії	Можливість "пов'язаних" продажів сприяють підвищенню ефективності праці торгових агентів. Компліментарний ефект пропонованих товарів	Костомізовані рішення, спільний брендинг; створення унікальних клієнтських рішень на основі поєднання різних видів пропозицій товару	Формалізація й узгодження концепцій контролю, інститутів лояльності, спільних організаційних рутин. Фіксування унікального консолідованого знання	Прорахунки у визначенні вартості та тривалості дії прав на підтримку співробітництва, неправильне встановлення систем обміну досвідом
$ММ_Л$ – персонал (люди) – вимоги до якості обслуговування	Відображає найбільш зручне для покупця (виробника) розміщення офісу, магазину, складу та інших торгових площ підприємства	Поширення можливості надання однакового рівня якості послуг. Нарощування людського (соціального) потенціалу з чітким спрямування його реалізації	Взаємне доповнення й створення нових ключових компетенцій, покращення логістичної взаємодії; спільне бачення процесів обслуговування	Навички проведення дослідження; володіння статистичними методами аналізу; уміння встановлювати стосунки з людьми	Відсутності комплексного підходу до підготовки фахівців; надмірна увага до технічних навичок
$ММ_С$ – середовище – інтереси щодо решти агентів	Містить вимоги до контрагентів підприємства та споживача через можливість неспівпадіння технічних умов взаємодії	Перетик інноваційних знань; петлі взаємного підсилення знань та технологій; синергія спільних інформаційних джерел	Мінімізація опортуністичної поведінку окремих акторів або її нівелювання (виведення з області інтересів системи менеджменту)	Укладення угод і релятивістських контрактів, з описом вимог до партнерів і контрагентів	Неправильне визначення опціонів продовження співробітництва. Вади у залученні контрагентів до ланцюга створення вартості

Отже, узгодження інтересів споживача й виробника в межах ІІСВ носить у собі рефлексивне підґрунтя. Разом з тим цілком зрозуміло, що пропонований підхід має коригуватись на умови ведення конкурентної боротьби. Для цього до рисунку введено образ конкурентів та надаваної ними цінності. Якщо ж урахувати синергетичну парадигму, то параметри $\{ММ^{П}\}$ можна розглядати як певну кінцеву точку (в термінології синергетики визначається як "атрактор"), до якої притягаються уподобання лояльних клієнтів підприємства. Саме надавана цінність, закладена у параметри маркетинг-міксу, й виступатиме такою кінцевою точкою (атрактором). За таких умов маркетингова стратегія підприємства має орієнтуватися на: створення такого образу пропонованої цінності, що буде атрактором для максимального числа споживачів; розробку більш атрактивної пропозиції, спроможної переорієнтувати споживача з одного атрактора на інший (змінити увагу споживача з образу цінності конкурента на образ власного маркетинг-міксу).

Реалізація означеної на рисунку схеми процесу взаємної адаптації інтересів виробника й споживача, на думку автора, становить відображення попадання системи (чи ІІСВ як метасистеми) у сферу залучення нового атрактора. Під час такого просування виникатимуть певні інституціональні норми та правила. Такі інститути й становитимуть основу організації маркетингової діяльності, поданої в термінах категорії "інтерес". У цілому організаційний процес трансформується на залучення до комплексу маркетингу таких принципів: маркетингова діяльність має орієнтуватися не на акт купівлі-продажу, а на утворені в рамках інституту довгострокової лояльності відносини між виробника та споживачами; організаційний контекст маркетингової діяльності становить процес розробки принципів, патернів та правил формування стійких структур взаємозв'язків на ринку; підприємство має розглядати себе як складову частину спроможного до гнучкої реорганізації ланцюга постачань; процес життєдіяльності ІІСВ має ґрунтуватися на інструментарії одержання знань про споживачів та на створенні на підґрунті цих знань персоналізованих маркетингових повідомлень і регулюючих впливів; в основу маркетинг-міксу підприємства попадають персоналізовані контакти взаємної довіри у взаємовідносинах.

Прийняття синергетичної парадигми також змінює процес формування маркетингової стратегії, яка орієнтується вже не на еволюцію відносин з наявними споживачами, а на процес формування перспективного маркетинг-міксу. Такий маркетинг-мікс представляється вже як формування нового образу пропонованої підприємством цінності (нового атрактора) у свідомості лояльного та перспективного споживача. Реалізація стратегії, в свою чергу, має підпорядковуватись вимозі скорочення часу й витрати ресурсів на забезпечення появлення нової точки притяжіння інтересів споживача та підтримку дії інституту довгострокової лояльності.

Таким чином, у статті подано авторський підхід до орієнтування процесу організації маркетингової діяльності промислового підприємства на формування середовища узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку. В означеному аспекті доведена доречність використання у якості параметрів узгодження інтересів складових 8Р парадигми маркетингу. При цьому передбачається у якості критерію якості організації маркетингової діяльності використовувати ефект синергії між параметрами маркетинг-міксу підприємства та образом такого маркетинг-міксу у свідомості лояльного споживача. Для отримання чітких керівних настанов можливі напрями прояву означеної синергії також розподілено за складовими 8Р парадигми. Також враховано й можливість прийняття хибних рішень під час узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку. Разом з тим пропозиція щодо розгляду наданої підприємством на ринок цінності як певного стану, досягнення якого прагне споживач у своїх уподобаннях, вимагає подальшого проробления в частині кількісного оцінювання ступеня синергії параметрів маркетинг-міксу та образу такого маркетинг-міксу у свідомості споживача. Потрібно в подальшому здійснити формалізацію супутніх до процедури узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку циклів рефлексивного управління.

Література: 1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2012. – 816 с. 2. Секерин В. Д. Инновационный маркетинг / В. Д. Секерин. – М. : Инфра-М, 2011. – 238 с. 3. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Я. Х. Гордон ; пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с. 4. Hekansson H. Developing Relationships in Business

Networks / H. Hekansson, I. Snehota. – London : Routledge, 1995. – 433 p. 5. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью предприятий : монография / М. В. Мальчик. – Донецк ; Ровно : ЧП Лапсюк В. А., 2010. – 216 с. 6. Юлдашева О. Новая маркетинговая парадигма: когнитивный маркетинг или искусство создания и продвижения технологий потребления [Электронный ресурс] / О. Юлдашева. – Режим доступа : www.compass-r.ru. 7. Райхельд Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф. Райхельд, Т. Тил. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 384 с. 8. Томпсон Х. Кто увел моего клиента? Выигрышные стратегии формирования и поддержания лояльности клиентов / Х. Томпсон ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 336 с. 9. Kumar S. Connective technologies in the supply chain / S. Kumar. – New York : Taylor & Francis Group, 2007. – 298 p. 10. Hugos M. Essentials of Supply Chain Management / M. Hugos. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc. – 254 p. 11. Интрамаркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.metaphor.ru/er/index.xml. 12. Пирцхалаишвили К. Воспитание верности клиента / К. Пирцхалаишвили // Sales /Продажи. – 2005. – № 11. – С. 26–32. 13. Сизоненко В. А. Рыночная экономика: система интересов / В. А. Сизоненко. – К. : Знание, 1990. – 202 с. 14. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження / А. О. Старостіна. – М. : ВД "Вільямс", 1998. – 262 с.

References: 1. Kotler F. Marketing menedzhment [Marketing menagment] / F. Kotler. – SPb. : Piter, 2012. – 816 p. 2. Sekerin V. D. Innovatsionnyy marketing [Innovative marketing] / V. D. Sekerin. – M. : Infra-M, 2011. – 238 p. 3. Gordon Ya. Kh. Marketing partnerskikh otnosheniy [Partnership marketing] / Ya. Kh. Gordon ; per. s angl. pod red. O. A. Tretyak. – SPb. : Piter, 2001. – 384 p. 4. Hekansson H. Developing Relationships in Business Networks / H. Hekansson, I. Snehota. – London : Routledge, 1995. – 433 p. 5. Malchik M. V. Refleksivnoe upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiy : monografiya [The enterprises competitiveness reflexive control] / M. V. Malchik. – Donetsk ; Rovno : CHP Lapsyuk V. A., 2010. – 216 p. 6. Yuldasheva O. Novaya marketingovaya paradigma: kognitivnyy marketing ili iskusstvo sozdaniya i prodvizheniya tekhnologiy potrebleniya [The new marketing paradigm: cognitive marketing or art creation and promotion of consumption technology] [Elektronic resource] / O. Yuldasheva. – Access mode : www.compass-r.ru. 7. Raykheld F. Effekt loyalnosti: dvizhushchie sily ekonomicheskogo rosta, pribyli i neprekhodyashchey tsennosti [Loyalty effect: the driving force behind economic growth, margins and enduring value] / F. Raykheld, T. Til. – M. : Izdatelskiy dom "Vilyams", 2005. – 384 p. 8. Tompson Kh. Kto uvel moego klienta? Vyigryshnye strategii formirovaniya i podderzhaniya loyalnosti klientov [Who stole my client? The winning strategy of forming and maintaining customer loyalty / Kh. Tompson ; per. s angl. – M. : Izdatelskiy dom "Vilyams", 2005. – 336 p. 9. Kumar S. Connective technologies in the supply chain / S. Kumar. – New York : Taylor & Francis Group, 2007. – 298 p. 10. Hugos M. Essentials of Supply Chain Management / M. Hugos. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc. – 254 p. 11. Intramarketing [Intramarketing][Elektronic resource]. – Access mode : http: //www.metaphor.ru/er/index.xml. 12. Pirtskhalaishvili K. Vospitanie vernosti klienta [Educating the customer loyalty] / K. Pirtskhalaishvili // Sales/Prodazhi. – 2005. –No. 11. – Pp. 26 – 32. 13. Sizonenko V. A. Rynochnaya ekonomika: sistema interesov [Market economy: the system of interest] / V. A. Sizonenko. – K. : Znanie, 1990. – 202 p. 14. 9. Starostina A. O. Marketyngovi doslidzhennia [Marketing Research] / A. O. Starostina. –M. : VD "Vilyams", 1998. – 262 p.

Інформація про автора

Попов Олександр Вікторович – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafmgbiz@hneu.edu.ua).

Информация об авторе

Попов Александр Викторович – аспирант кафедры бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafmgbiz@hneu.edu.ua).

Information about the author

Popov Aleksandr Viktorovich – postgraduate student of the Department of Accounting at Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: kafmgbiz-@hneu.edu.ua).

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

Стаття надійшла до ред.
28.10.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНІСНОГО РОЗУМІННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 236.895:2

Дікань Л. В.
Малахов В. А.

Проаналізовано існуючі підходи до визначення сутнісного розуміння фінансових потоків промислового підприємства. Розкрито економічну природу виникнення фінансових потоків промислового підприємства. Надано уточнення поняття "фінансові потоки промислового підприємства", що полягає у підкресленні економічної природи виникнення та формування фінансових потоків підприємства відповідно до рухомості товарів, частка з яких перетворюється на матеріальні ресурси, що у підсумку й визначає ступінь отриманої наукової новизни. Поряд з цим узагальнення

© Дікань Л. В., Малахов В. А., 2011

існуючих трактувань щодо розуміння фінансового потоку підприємства сприяло визначенню основних підходів до розкриття сутнісного розуміння щодо виникнення та формування таких потоків.

Ключові слова: товар, фінанси, матеріальні ресурси, промислове підприємство, фінансовий потік.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТНОГО ПОНИМАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 236.895:2

Дикань Л. В.
Малахов В. А.

Проанализированы существующие подходы по определению сущностного понимания финансовых потоков промышленного предприятия. Раскрыта экономическая природа возникновения финансовых потоков промышленного предприятия. Предоставлено уточнение понятия "финансовые потоки промышленного предприятия", которое заключается в подчеркивании экономической природы возникновения и формирования финансовых потоков предприятия в соответствии с подвижностью товаров, доля которых превращается в материальные ресурсы, что в итоге и определяет степень полученной научной новизны. Наряду с этим обобщение существующих трактовок относительно понимания финансового потока предприятия способствовало определению основных подходов по раскрытию сущностного понимания относительно возникновения и формирования таких потоков.

Ключевые слова: товар, финансы, материальные ресурсы, промышленное предприятие, финансовый поток.

THEORETICAL ASPECTS OF UNDERSTANDING THE ESSENTIAL FINANCIAL FLOWS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

UDC 236.895:2

Dikan L. V.
Malakhov V.

Existing approaches to defining the essential understanding of the financial flows of the industrial enterprise have been analyzed. The economic nature of financial flows of the industrial enterprise is revealed. The concept of "financial flows of the industrial enterprise", which consists in emphasizing economic nature and form of financial flows of the company according to the mobility of goods, the share of which is converted to material resources, which ultimately determines the degree of scientific novelty. In addition, the generalization of existing interpretations to understand the flow of financial companies contributed to the definition of the main approaches to the disclosure of the essential understanding of the origin and formation of such flows.

Key words: product, finance, material resources, industries, financial flow.

Для досягнення сталості розвитку підприємства, насамперед, необхідно враховувати складність та багатогранність його функціонування, що визначається наявністю різних видів діяльності, спрямованістю на створення певного асортименту готової продукції. Узагальненим рішенням такого складного завдання може бути забезпечення умов безперервності руху як товарних, так і фінансових потоків суб'єкта господарювання, які слід розглядати як ключові елементи потокової моделі функціонування сучасного промислового підприємства. Тобто питання сталого руху, визначення чинників взаємного впливу між товарними та фінансовими потоками, оцінки їх взаємозалежності стають вкрай важливими. Та попри все більш вагомим питанням є врахування фінансових аспектів сталості руху різних потоків підприємства. Це пов'язано не лише із функціонуванням окремого підприємства, а й із розкриттям його взаємодії з іншими учасниками ринкових відносин, проявом чого слід вважати розвиток ресурсних і товарних ринків, цінової кон'юнктури, збалансування попиту та пропозиції на різні групи товарів тощо.

Підтвердженням важливості розгляду фінансових аспектів рухомості різних потоків підприємства є численні роботи інших науковців, які займаються проблематикою поставленого питання. Наприклад, Азаренкова Г. М. досліджує взаємодію суб'єктів фінансового та реального секторів економіки з погляду рухомості фінансових потоків [1]. Поряд з цим Кузьмін О. Є., Дідик А. М., Когут У. І., Мельник О. Г. аналізують діяльність промислового підприємства на основі його витрат [2], а Терещенко О. О., Тридід О. М. комплексно визначають проблемні питання фінансової стійкості підприємства [3; 4]. Проте, незважаючи на значну кількість робіт з питань урахування фінансових аспектів рухомості різних потоків ресурсів підприємства, все ж таки недостатньо опрацьованими та досить важливими залишаються теоретичні питання визначеної проблематики дослідження. При цьому така недостатня опрацьованість пов'язана із множинністю розгляду різних напрямів теоретичного узагальнення рухомості потоків ресурсів підприємства, що зазвичай розкривається відповідно до поставленої мети конкретного дослідження. Поряд із цим важливість та необхідність розгляду теоретичних питань визначається тим, що саме ґрунтовний теоретичний розгляд є підґрунтям розробки належних практичних підходів та рекомендацій щодо уникнення виникаючих проблемних аспектів у діяльності різних суб'єктів ринкових відносин.

Таким чином, як головну мету даної роботи слід вказати, насамперед, розгляд уточнення такої дефініції, як "фінансові потоки промислового підприємства", що варто зробити відносно узагальнення, зокрема, таких завдань, як: розкриття сутнісного розуміння фінансових потоків промислового підприємства, визначення умов їх виникнення й формування та надання авторського уточнення поняття "фінансові потоки промислового підприємства".

Як було відмічено вище, головна складність розкриття поставленого питання дослідження полягає в тому, що існує багато різних узагальнень щодо визначення фінансового потоку як окремої економічної дефініції. При цьому, перш за все, слід відмітити, що поняття "фінансові потоки" розглядається як складова категорійного апарату фінансів. Це пов'язано з тим, що поняття "фінансові потоки" узагальнює рухомість фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, який аналізується (будь це конкретне підприємство чи навіть держава), або рухомість фінансових ресурсів такого суб'єкта господарювання відповідно до окремих різновидів його діяльності. Як приклади такого визначення поняття "фінансові потоки" можна назвати дослідження:

Азаренкової Г. М., яка доводить, що фінансові потоки – це цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм та видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюється спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу, та відображає ліквідність зазначених фінансових ресурсів [1]. Тобто в наведеному визначенні безпосередньо вказується на залежність фінансових потоків від змінності в обсягах, типах, формах та видах фінансових ресурсів, що й породжує окремі різновиди фінансових потоків;

В. Колесникової, яка особливо підкреслює фінансову природу таких потоків, доводячи, що під фінансовими потоками варто розуміти рух коштів у результаті фінансової діяльності підприємства (надходження засобів від розміщення акцій, випуску облігацій, вибуття коштів унаслідок викупу власних акцій, погашення облігацій, виплати дивідендів) [5, с. 43]. І хоча подане визначення, на думку авторів, дещо звужує розуміння фінансового потоку, В. Колесникова все ж таки визначає його природу саме через рухомість фінансової складової потокових процесів на підприємстві;

О. Хавтур, яка розглядає фінансові потоки винятково через призму фінансових відносин, які обумовлені рухом фінансових ресурсів, що і формують своєрідні фінансові потоки [6];

Присяжнюк А. Ю., у яких доводить, що фінансові потоки в інноваційній діяльності визначають зміну форми фінансових ресурсів, спричинену їх цілеспрямованим рухом відповідно до зміни етапів інноваційного процесу, що покликана повністю забезпечити фінансування реалізації інноваційної діяльності та оптимізувати джерела надходження фінансових ресурсів [7]. З поданого видно, що Присяжнюк А. Ю. також виходить із загального підходу щодо визначення природи фінансових потоків, наприклад, відповідно до дослідження Азаренкової Г. М. Утім відмінністю поданого в дослідженні Присяжнюк А. Ю. є те, що змінність руху фінансових ресурсів може бути обумовлена етапами відповідної діяльності (в даному випадку етапами інноваційної діяльності як процесу). Хоча таке визначення дещо і корелює із урахуванням часу, як це подано у дослідженні Азаренкової Г. М., але воно має певну різницю, сутність якої полягає у врахуванні причинно-наслідкових зв'язків окремих етапів діяльності суб'єкта господарювання, які можуть визначатися не лише фінансовими аспектами;

Тютюкіної Є. Б. та Афашагова К. М., де також узагальнюється фінансова складова утворення фінансових потоків та робиться наголос на тому, що як сутнісні характеристики фінансового потоку розглядаються, перш за все, рух (мобілізація і розподіл) фінансових ресурсів та платежі до фіскальної системи держави, що є джерелом формування централізованих та децентралізованих державних фондів (фінансових ресурсів держави) [8]. Тож у даному випадку узагальнюються потоки фінансових ресурсів як на мікрорівні, так і на макрорівні, що надає більшої значущості розгляду рухомості фінансових ресурсів при узагальненні визначення поняття "фінансові потоки";

Єрмошкіної О. В., де фінансові потоки розглядаються як динамічна сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які у процесі функціонування підприємства формуються, розподіляються та використовуються, тобто цілеспрямовано рухаються, за окремими центрами управління потоками [9]. Тож, знов-таки, бачимо, що підкреслюється саме фінансова складова формування фінансових потоків.

Наведені визначення цілком мають право на існування, бо їх автори розглядають, насамперед, фінансові аспекти діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання та виходять з фінансової трактовки узагальнення рухомості фінансових потоків. Однак поряд із поданими вище визначеннями поняття "фінансові потоки", також можна відмітити й інший підхід щодо розкриття сутності такого поняття. Зокрема, прикладом такого підходу можна назвати такі дослідження науковців:

наприклад, Баранець Г. В. визначає, що фінансові потоки – це грошові оборотні активи підприємства, які генеруються процесом виконання логістичних операцій з матеріальним потоком у певному часовому періоді, а також джерела коштів, що забезпечують перебіг цього процесу у відповідному часовому інтервалі [10]. Тобто Баранець Г. В. на фоні підкреслення фінансової природи формування фінансових потоків також визначає один з головних чинників генерування таких потоків. При цьому, на відміну від Присяжнюк А. Ю., Баранець Г. В. безпосередньо вказує, що таким чинником є матеріальний потік;

Скобелева Є. В. також підкреслює фінансову природу фінансових потоків, звертаючи увагу на те, що рух фінансових ресурсів та активів підприємства є важливими елементами фінансового потоку, які, зокрема, і формують такий потік [11]. При цьому, як видно з наведеного визна-

чення, Скобелева Є. В. конкретизує сутнісне розуміння фінансового потоку, говорячи про рух фінансових ресурсів та активів підприємства. Утім варто відмітити, що до активів підприємства, насамперед, відносяться його матеріальні ресурси. Отже, визначення фінансових потоків лише через їх фінансову складову у дослідженні Скобелевої Є. В. є частковим;

безпосередню необхідність врахування матеріального потоку при розгляді фінансового потоку вказує і Каточков В. М. Так, цей автор, зокрема, доводить, що зв'язок матеріального та фінансового потоків виявляється в тому, що фінансовий потік є основою для виникнення матеріального потоку і навпаки [12]. Тобто, як бачимо, Каточков В. М. обґрунтовує важливість взаємного розгляду матеріальних та фінансових потоків. Загалом із цим сперечатися досить важко, бо сучасне підприємство неможливо уявити без взаємного наскрізного руху як матеріальних, так і фінансових ресурсів. Ґрунтовність наведеного визначається також дослідженням Бутріна А. Г., який обґрунтовує, що єдність матеріального та фінансового потоків визначається тим, що матеріальний потік може виконувати функції фінансового потоку як засіб розрахунків і навпаки [13]. Однак при цьому варто враховувати, що таке визначення сутнісного розуміння фінансового потоку базується, насамперед, на розгляді матеріальних та фінансових потоків як невід'ємних складових так званої логістичної системи.

Таким чином, відмічене вище дозволяє зробити такі висновки: по-перше, це стосується узагальнення підходів щодо розкриття економічної сутності виникнення та формування фінансових потоків (рисунок). Тобто, з одного боку, визначається, що фінансові потоки обумовлені формуванням та рухом фінансових ресурсів, а з іншого – доводиться, що існування фінансових потоків безпосередньо є залежним від рухомості матеріальних ресурсів підприємства;

по-друге, при розгляді фінансових потоків варто визначитися із підходами щодо розкриття змістовності не лише таких потоків, а й тих процесів, що супроводжують рухомість фінансових та матеріальних ресурсів підприємства. Такий висновок засновано на тому, що, з одного боку, при визначенні фінансового потоку дослідники виходили лише з фінансових аспектів формування такого потоку, а з іншого – базувалися на узагальненні логістичного підходу до розгляду рухомості фінансових та матеріальних ресурсів підприємства.

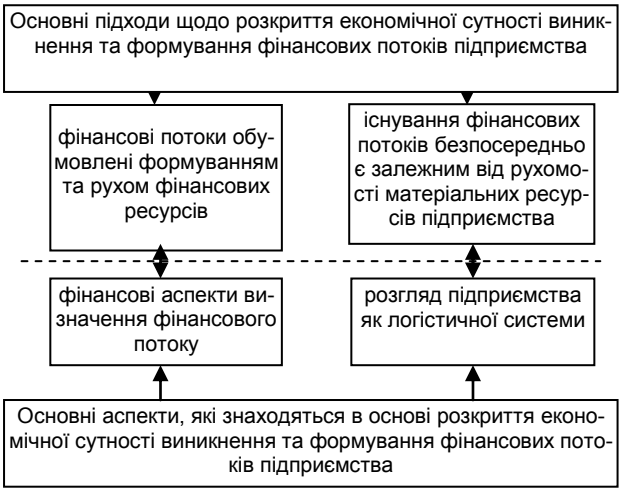

Рис. **Основні підходи щодо розкриття економічної сутності виникнення та формування фінансових потоків підприємства**

При цьому неоднозначність існуючих підходів щодо визначення поняття "фінансові потоки" зумовлює враховувати розгляд руху матеріальних ресурсів підприємства в аспекті узагальнення такого поняття, як "вартість товару". Необхідність такого розгляду пов'язана з тим, що саме в узагальненні категорії "товар" як об'єкта обміну, здатного переносити вартість ресурсів, прихована дійсна природа визначення та формування фінансового потоку. Отже, при формуванні потоків матеріальних ресурсів підприємства відбувається й формування вартісних аспектів товару, бо така вартість відображає співставлення між умовами виробництва нового товару й умовами його споживання та є її невід'ємною ознакою [14]. Відтак є зрозумілим, чому частка дослідників визначає основи формування фінансового потоку із рухомості матеріальних ресурсів. Тобто варто стверджувати, що саме товар породжує фінансові потоки, які є, насамперед, залежними ресурсними (насамперед, це матеріальні ресурси виробництва) та факторними (такими, наприклад, як праця, людські ресурси) витратами підприємства. Надалі ж товар визначає й ті фінансові потоки, які обумовлені постачанням і продажем нового товару. Поряд із цим також доцільно визначити, що фінансові потоки, які пов'язані з обов'язковими платежами, також обумовлені рухомістю товарів та їх вартісними аспектами.

Разом з цим можна чітко відокремити як сутність поняття "фінансові потоки", так й економічну природу виникнення фінансових потоків. Так, у першому випадку доцільно говорити про рухомість різновидів фінансових ресурсів підприємства, а в другому – про важливість руху та змінність товарних потоків підприємства. Остаточно це дозволяє вдосконалити визначення "фінансові потоки", яке подане у дослідженні Азаренкової Г. М., та яке, на думку авторів, є більш повним, у такий спосіб:

фінансові потоки промислового підприємства – це цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм та видів) різноманітних фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що здійснюється з урахуванням фактора часу, де в якості каталізатора виникнення та формування таких потоків є товарні потоки підприємства.

При цьому необхідно зауважити, що подане уточнення поняття "фінансові потоки промислового підприємства" суттєво відрізняється від існуючих, бо в ньому поєднано як сутнісне розуміння фінансового потоку, так і підкреслено економічну природу виникнення означених потоків.

Отже, в роботі надано уточнення поняття "фінансові потоки промислового підприємства", що полягає у підкресленні економічної природи виникнення та формування фінансових потоків підприємства відповідно до рухомості товарів, частка з яких перетворюється на матеріальні ресурси, що у підсумку й визначає ступінь отриманої наукової новизни. Поряд із цим узагальнення існуючих трактувань щодо розуміння фінансового потоку підприємства сприяло визначенню основних підходів з розкриття сутнісного розуміння щодо виникнення та формування таких потоків. Утім як напрямок подальших досліджень слід вказати на доцільність аналізу взаємозалежного розгляду руху матеріальних та фінансових ресурсів підприємства з метою встановлення впливів між потоками таких ресурсів щодо визначення умов їх рухомості.

Література: 1. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 328 с. 2. Проблеми та теоретико-методичні засади управління витратами на машинобудівних підприємствах : [мо-

нографія] / О. Є. Кузьмін, А. М. Дідик, У. І. Когут, О. Г. Мельник ; за заг. ред. д.е.н., проф. О. Є. Кузьміна. – Львів : Тріада плюс, 2009. – 325 с. 3. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с. 4. Тридід О. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства : монографія / О. М. Тридід, К. В. Орєхова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 143 с. 5. Колесникова В. М. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах реформування податкової системи : дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.02 "Підприємництво, менеджмент і маркетинг" / В. М. Колесникова. – Х., 2002. – 194 с. 6. Хавтур О. В. Теоретична концептуалізація фінансових потоків страхових компаній в Україні / О. В. Хавтур // Наукові записки. – Острог : Острозька Академія, 2003. – Вип. 5. – С. 234–249. 7. Присяжнюк А. Ю. Управління інноваційною діяльністю на засадах формування фінансових потоків : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / А. Ю. Присяжнюк. – К. : Київський національний університет технологій та дизайну, 2009. – 21 с. 8. Тютюкина Е. Б. Финансовые потоки: сущность и признаки классификации / Е. Б. Тютюкина, К. М. Афашагов // Вестник финансовой академии. – 2004. – № 7. – С. 24–33. 9. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О. В. Єрмошкіна. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с. 10. Баранець Г. В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)" / Г. В. Баранець. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАНУ, 2007. – 24 с. 11. Скобелева Е. В. Финансовые потоки холдинга: объект управления / Е. В. Скобелева // Вестник ОГУ. – 2007. – № 9. – С. 112–119. 12. Каточков В. М. Вопросы методологии логистики взаимодействующих потоковых процессов / В. М. Каточков // Известия Челябинского научного центра. – 2005. – Вып. 3 (29). – С. 106–111. 13. Бутрин А. Г. Управление материальными, финансовыми и информационными потоками на промышленном предприятии : монография / А. Г. Бутрин. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 1999. – 108 с. 14. Томашевская Л. И. Содержание субстанции стоимости товара / Л. И. Томашевская // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 19 (157). – Экономика. Вып. 21. – С. 31–35.

References: 1. Azarenkova H. M. Finansovi potoky v systemi ekonomichnykh vidnosyn / H. M. Azarenkova. – Kh. : VD "INZhEK", 2006. – 328 p. 2. Problemy ta teoretyko-metodychni zasady upravlinnia vytratamy na mashynobudivnykh pidpryiemstvakh : [monohrafiia] / O. Ye. Kuzmin, A. M. Didyk, U. I. Kohut, O. H. Melnyk ; za zah. red. d.e.n., prof. O. Ye. Kuzmina. – Lviv : Triada plius, 2009. – 325 p. 3. Tereshchenko O. O. Antykryzove finansove upravlinnia na pidpryiemstvi : monohrafiia / O. O. Tereshchenko. – K. : KNEU, 2004. – 268 p. 4. Trydid O. M. Otsiniuvannia finansovoi stiikosti pidpryiemstva : monohrafiya / O. M. Trydid, K. V. Oriekhova. – K. : UBS NBU, 2010. – 143 p. 5. Kolesnykova V. M. Upravlinnia finansovymy resursamy pidpryiemstva v umovakh reformuvannia podatkovoi systemy : dys. kand. ekon. nauk : spets. 08.06.02 "Pidpryiemnytstvo, menedzhment i marketynh" / V. M. Kolesnykova. – Kh., 2002. – 194 p. 6. Khavtur O. V. Teoretychna kontseptualizatsiia finansovykh potokiv strakhovykh kompanii v Ukrayini / O. V. Khavtur // Naukovi zapysky. – Ostroh : Ostrozka Akademiia, 2003. – Vyp. 5. – Pp. 234–249. 7. Prysiazhniuk A. Yu. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu na zasadakh formuvannia finansovykh potokiv : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom" / A. Yu. Prysiazhniuk. – K. : Kyiivs'kyy natsionalnyi universytet tekhnolohii ta dyzainu, 2009. – 21 p. 8. Tiutiukyna E. B. Fynansovye potoky: sushchnost y priznaky klassifykatsii / E. B. Tiutiukyna, K. M. Afashahov // Vestnik finansovoy akademii. – 2004. – No. 7. – Pp. 24–33. 9. Yermoshkina O. V. Upravlinnia finansovymy potokamy promyslovykh pidpryiemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy / O. V. Yermoshkina. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyi hirnychyi universytet, 2009. – 479 p. 10. Baranets H. V. Upravlinnia materialnymy ta finansovymy potokamy pidpryiemstva na osnovi lohistychnoho pidkhodu : avtoref. dis. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (pererobna promyslovist)" / H. V. Baranets. – Donetsk : Instytut ekonomiky promyslovosti NANU, 2007. – 24 p. 11. Skobeleva Ye. V. Finansovye potoki holdinga: obyekt upravleniya / Ye. V. Skobeleva // Vestnik OGU. – 2007. – No. 9. – Pp. 112–119. 12. Katochkov V. M. Voprosy metodolohii lohistiki vzaimodeystvuyushchikh potokovykh protsessov / V. M. Katochkov // Izvestiya Chelyabynskoho nauchnoho tsentra. – 2005. – Vyp. 3 (29). – Pp. 106–111. 13. Butrin A. H. Upravlenie materyalnymi, finansovymi i informatsyonnymy potokami na promyshlennom predpriyatii : monohrafiya / A. H. Butryn. – Chelyabinsk : Izd-vo YuUrHU, 1999. – 108 p. 14. Tomashevskaya L. I. Soderzhanie substantsii stoimosti tovara / L. I. Tomashevskaya // Vestnik Cheliabynskoho hosudarstvennoho universiteta. – 2009. – No. 19 (157). – Ekonomika. Vyp. 21. – Pp. 31–35.

Інформація про авторів

Дікань Лариса Василівна – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: hneu_audit09@mail.ru).

Малахов Валерій Андрійович – аспірант кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: hneu_audit09@mail.ru).

Информация об авторах

Дикань Лариса Васильевна – канд. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: hneu_audit09@mail.ru).

Малахов Валерий Андреевич – аспирант кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: hneu_audit09@mail.ru).

Information about the authors

Dikan Larisa Vasilyevna – PhD in Economics, Professor, Head of Audit and Control Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: hneu_audit09@mail.ru).

Malakhov Valery Andriyovych – postgraduate student of Control and audit Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: hneu_audit09-@mail.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
18.10.2011 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У ГЛОБАЛІЗОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.001

Йохна М. А.
Соколюк Г. О.

Визначено основні завдання системи управління конкурентоспроможністю виробничих підприємств у контексті управління їх розвитком. Сформовано логічний ланцюг дій для побудови системи управління конкурентоспроможністю. Підкреслено, що в системі управління конкурентоспроможністю підприємства найважливішою ланкою має бути мотиваційна складова, конкретизована у дереві цілей в існуючій на підприємстві організаційно-функціональній ієрархії. Показано роль мікроекономічних інституцій у формуванні мотиваційної складової системи управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: глобалізація, споживча цінність, конкурентоспроможність підприємства, мотиваційна складова системи управління, мікроекономічні інституції.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 658.001

Йохна Н. А.
Соколюк Г. А.

Определены основные задачи системы управления конкурентоспособностью производственных предприятий в контексте управления их развитием. Сформирована логичная цепь действий для построения системы управления конкурентоспособностью. Подчеркнуто, что в системе управления конкурентоспособностью предприятия самым главным звеном должна быть мотивационная составляющая, конкретизированная в дереве целей в существующей на предприятии организационно-функциональной иерархии. Показана роль микроэкономических институций в формировании мотивационной составляющей системы управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: глобализация, потребительская ценность, конкурентоспособность предприятия, мотивационная составляющая системы управления, микроэкономические институции.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMING OF THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES IN GLOBALIZED ECONOMY

UDC 658.001

Yokhna M. A.
Sokoliuk G. O.

Main targets of the competitiveness management system of manufacturing enterprises have been determined in the context of the management of their development. Operation logical chain for structure of competitiveness management system has been

© Йохна М. А., Соколюк Г. О., 2011

formed. In the article has been underlined that the motivational component has to be the most important link in the competitiveness management system of enterprise. Significance of microeconomic institutes in formation of motivational component of competitiveness management system has been denoted.

Key words: globalization, consumer value, enterprise competitiveness, motivational component of management system, microeconomic institutions.

Характерною ознакою сучасності є глобалізація економічних процесів. У своїй економічній складовій глобалізація є зростаючою економічною взаємозалежністю країн всього світу, яка виникла внаслідок збільшення обсягу та різноманітності міжнародного обміну товарами, послугами, інвестиціями, а також завдяки прискоренню дифузій сучасних технологій. Вона несе із собою як позитиви, так і загрози для національних економік. З одного боку, завдяки поширенню інновацій у сфері технологій і менеджменту вона сприяє підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку різних країн, що спричиняє поглиблення відставання країн, що розвиваються, від тих, які входять до так званого "золотого мільярда".

Поширення глобалізаційних процесів у сучасному світі відбувається дуже швидко, збільшуючи масштаби нееквівалентного обміну між країнами, що мають потужну конкурентоспроможну економіку, і тими, які здатні пропонувати на світовому ринку лише свої невідновлювані ресурси. Навіть за високих темпів економічного зростання у країнах, що розвиваються, їх абсолютні показники, що відображають динаміку розвитку, не досягають того рівня, який би свідчив про покращення їх позицій у світовій економіці. Зокрема, в Україні у 2000 – 2007 рр. темпи розвитку складали 7 – 11 % на рік, однак за абсолютними показниками (рівень ВВП) вітчизняна економіка все ще не вийшла на рівень 1990 року. І головною причиною цього є те, що на зовнішніх ринках вітчизняні виробники здатні продавати здебільшого продукти первинної переробки із низькою доданою вартістю.

Глобальна фінансово-економічна криза ще більше загострила проблему конкурентоспроможності вітчизняних виробників, суттєво зменшивши платоспроможний попит споживачів на багатьох сегментах ринку. Це вимагає від керівників вітчизняних підприємств посилення уваги до пошуку способів нарощування їх конкурентоспроможності для забезпечення тривалого й успішного функціонування та розвитку.

Проблемні питання управління конкурентоспроможністю виробничих підприємств доволі широко висвітлені в економічній літературі. Зокрема, цими питаннями займались Г. Азоєв, А. Бондаренко, В. Горбатов, Ю. Іванов, О. Іванова, Б. Карлоф, Ж. Ламбен, Л. Малярець, Л. Мороз, Л. Норік, П. Орлов, Л. Піддубна, А. Челєнков, В. Шинкаренко та багато інших. Проте здебільшого акценти у дослідженнях ставились на тому, щоб виявити чинники конкурентоспроможності, які б давали змогу підприємствам здобувати конкурентні переваги, зміцнювати свій конкурентний статус, посилювати свої конкурентні позиції, уможливлюючи тим самим своє тривале функціонування. Однак такий підхід за умов глобалізації є недостатньо продуктивним, оскільки у міжнародному ринковому просторі управління конкурентоспроможністю повинно водночас вирішувати і завдання якісного розвитку виробничих систем.

З огляду на те, що Україна ставить перед собою амбітні цілі – увійти в Європейський Союз (а це потребує обов'язкового досягнення високих соціально-економічних стандартів) – пріоритетним завданням вітчизняної економіки має стати зростання міжнародної конкурентоспроможності значної кількості її суб'єктів господарювання (передусім, у наукомістких галузях). Формування підходів до вирішення цього завдання і є метою даного дослідження.

Аналіз результатів наукових досліджень у сфері економіки та управління в останні роки показує, що все більша увага в контексті управління конкурентоспроможністю приділяється питанням розвитку соціально-економічних систем. Можна погодитись із висновками Л. Піддубної, що нині "фактично здійснено перехід від концепції економічного зростання до більш широкої концепції економічного розвитку. Центральним моментом такого переходу є зміна принципів оцінки результативності розвитку: замість використання критерію ефективності як співвідношення "витрати – результати", або "результати – ціль", на передній план виходить орієнтація на критерій конкурентоспроможності" [1, с. 66]. І це зобов'язує розглядати дану проблему як складову стратегічного управління.

Для того щоб методично правильно визначити основні завдання управління конкурентоспроможністю виробничих підприємств у контексті управління їх розвитком, видається доцільним узагальнити судження провідних зарубіжних і вітчизняних науковців стосовно розуміння сутності цієї важливої економічної категорії. Критичний аналіз існуючих у науковій літературі трактувань показує, що, незважаючи на деякі відмінності, при визначенні сутності конкурентоспроможності більшість вчених розглядає її як реальну та потенційну здатність суб'єктів господарювання здобувати та утримувати конкурентні переваги, які забезпечуватимуть їм збереження та зміцнення ринкових позицій протягом тривалого часу. При цьому, якщо наприкінці 90-х років йшлося, передусім, про конкурентоспроможність підприємства як його здатність виготовляти конкурентоспроможні товари (Б. Карлофф [2], Д. Деніелс, Л. Радеба [3] та ін.), тобто у контексті тактичних дій на ринку, то уже у 2000-х роках на передній план виступила здатність підприємства ефективно використовувати ресурси для формування конкурентних переваг (Г. Азоєв, А. Челєнков [4], С. Ємельянов [5], В. Оберемчук [6], В. Шинкаренко, Г. Бондаренко [7]). Ж. Ламбен розглядає конкурентоспроможність як можливість кращого, ніж у конкурентів, задоволення потреб покупців, конкретизуючи основні напрями формування конкурентних переваг саме з позицій споживачів [8]. Приблизно в такому ж контексті трактує конкурентоспроможність і В. Горбатов [9]. Значна частина науковців, продовжуючи тезу про формування конкурентних переваг (як основи конкурентоспроможності), підкреслює, що ці переваги мають розглядатись у стратегічному контексті (А. Тищенко, О. Головко [10]; З. Шершньова, С. Оборська, Ю. Ратушний [11], І. Піддубний, Л. Піддубна [12], Ю. Іванов, П. Орлов, О. Іванова [13], Л. Малярець, Л. Норік [14]), і не тільки з позицій задоволення наявних потреб, а й створення нових завдяки активному інноваційному пошуку [15], що особливо важливо для досягнення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Узагальнюючи проведений аналіз сутності терміна "конкурентоспроможність", доцільно висловити і наші

міркування з приводу тих основних акцентів, які мають складати його сутнісну основу та є важливими для управління конкурентоспроможністю виробничих підприємств. Зважаючи на те, що конкурентоспроможність підприємства об'єктивується в обсягах реалізованої продукції і, відповідно, частці ринку, яку підприємство займає, доцільно дотримуватись точки зору Ж. Ламбена, розглядаючи її з позицій споживачів. Звідси можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів, споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в усіх стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням ресурсних і ринкових можливостей підприємства. У цьому визначенні непрямо підкреслюється важлива роль компетентнісної складової у забезпеченні конкурентоспроможності, яка й дає змогу створювати нові споживчі цінності, виходячи із тенденцій розвитку НТП (що для машинобудівних підприємств має особливу значущість). Постійний і цілеспрямований розвиток компетенцій працівників у ключових функціональних сферах та напрямах діяльності підприємства є основою формування його стійких конкурентних переваг.

Тобто можна стверджувати, що управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як невід'ємну складову стратегічного управління, завданням якої є визначення напрямів та формування механізму реалізації конкурентних переваг підприємства у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності продукції на існуючих та нових цільових ринках.

Як зазначається рядом науковців [16, с. 102], конкурентоспроможність підприємства залежить від його внутрішнього потенціалу, завдяки якому та з урахуванням ринкових можливостей можуть формуватися конкурентні переваги підприємства. Л. Малярець та Л. Норік включають сюди ще потенціал оновлення [14, с. 38], хоча це видається авторам даного дослідження зайвим, оскільки резонно припустити, що внутрішній потенціал підприємства містить складові, які забезпечують його оновлення (інноваційний потенціал).

На думку авторів, тут необхідне уточнення і дещо інша диференціація, яка б дала змогу виділити пасивну й активну частини внутрішнього потенціалу підприємств та визначити основні завдання управління їх розвитком з погляду значимості для зміцнення конкурентоспроможності. До пасивної доцільно віднести усю сукупність матеріально-технічних та фінансових ресурсів підприємства (матеріально-ресурсний потенціал), а до активної – потенціал людських ресурсів, серед яких важливо виокремити управлінський потенціал. Очевидно, що саме повноцінне використання управлінського потенціалу у його організаційно-структурній та інтелектуальній (функціонально-компетентнісній) складових є необхідною передумовою ефективного використання матеріально-ресурсного потенціалу підприємства та його інноваційного оновлення. У підсумку це забезпечуватиме формування його високого конкурентного статусу, розширення конкурентних можливостей, що даватиме змогу підприємству займати активну позицію в конкурентному ринковому просторі.

Зважаючи на те, що потенціал системи менеджменту є результуючою можливостей усіх функціональних служб управління, необхідно розвивати компетенції управлінського персоналу, які потрібні для того, щоб підприємство могло формувати конкурентні переваги. Сучасна теорія і практика управління пропонує для цього різний інструментарій, з якого слід обрати найбільш ефективні методики та мотиватори, які даватимуть змогу, по-перше, оцінити тенденції розвитку суспільних потреб (з урахуванням їх важливості для цільових груп споживачів і суспільства в цілому), по-друге, оцінити здатність підприємства сформувати тривалі конкурентні переваги у перспективному з позицій економічної вигоди напрямі діяльності; потретє, розробити конкурентну стратегію, опираючись на існуючий конкурентний статус і обмеження та загрози з боку зовнішнього середовища. Нарешті, по-четверте, створити ефективну систему управління реалізацією стратегії, яка б поєднувала тісним зворотним зв'язком систему цілей і мотиваторів їх досягнення.

На машинобудівних підприємствах система управління зазвичай є багатоелементною (із структурно-функціональним регламентом і виділеними зонами відповідальності). Однак у багатьох управлінських ситуаціях зони відповідальності перетинаються, виходять за межі зон впливу, що спричиняє функціональний та рольовий конфлікт інтересів у системі менеджменту. І це проявляється у недостатній обґрунтованості прийнятих рішень або недостатній оперативності їх реалізації. Тому для ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно відійти від процесно-орієнтованого підходу, який передбачає спрямування основних зусиль на вдосконалення здійснюваних на підприємстві процесів (що якраз і породжує зазначений конфлікт інтересів), до системного, у якому важливо з'ясувати, які властивості підприємства забезпечать його здатність еволюціонувати для того, щоб зберегти свою присутність на ринку.

Системний підхід ґрунтується на порівняльному аналізі інваріантів ізоморфних (подібних) систем різної природи. Пізнання реальної системи полягає в тому, що за її основу беруться властивості абстрактної інваріантної системи з подальшою адаптацією їх до реальної системи. На погляд авторів, для управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства якраз і необхідно зрозуміти, якою має бути абстрактна (ідеальна) модель управління ним для формування його здатності розвивати ті свої елементи, які даватимуть змогу оперативно реагувати на зміну середовища господарювання, якісно перевершуючи аналогічні властивості інших ринкових суб'єктів. Така модель має забезпечувати повноцінне використання управлінського потенціалу у його інтелектуальній складовій через організаційний капітал, закладений у певних нормах, правилах взаємодії елементів внутрішнього середовища.

Необхідно при цьому зазначити, що це кореспондується із основними положеннями еволюційно-інституціональної економічної теорії [17 – 19], яка стосовно суб'єктів економічної діяльності стверджує про їх здатність до розширеного відтворення (зростання) лише у разі відповідності їх внутрішнього інституційного устрою нормам і регламентам, закладеним у макроекономічних інститутах. І тут доцільно розглянути управління конкурентоспроможністю підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. У дослідженнях Є. Попова та Н. Хмелькової зроблено висновок, що в контексті цих стадій підприємство опирається на різні внутрішні (мікроекономічні) інститути, які складають його так званий "інституційний портфель" [20]. У його складі містяться як застарілі інститути, так і нові. У своїх наступних дослідженнях Є. Попов зарахував до складу інституційного портфеля підприємства інститут корпоративної культури, інститут навчання працівників, інститут неформальних відносин, інститут досліджень, інститут спілкування, інститут збуту, інститут стилю управління та ін. [21]. Критичний аналіз виділених ним інститутів показує, що деякі з них (наприклад, інститут неформальних відносин, інститут спілкування) у тому контексті, який надає їм Є. Попов, можуть бути віднесені до більш узагальненого інституту, який формує основу корпоративної поведінки – корпоративної культури, оскільки відображають окремі її аспекти. Водночас інші інститути мають більш функціональну спрямованість і відображають

правила поведінки у певних функціональних сферах діяльності – із споживачами (наприклад, інститут збуту) чи з працівниками, зайнятими у сфері інноваційної діяльності (наприклад, інститут досліджень).

Важливо підкреслити, що всі мікроекономічні інститути є результатом соціальної взаємодії всередині підприємства, зокрема, між керівниками підприємства та його найманими працівниками, а також між колегами у горизонтальних зв'язках, де найбільш адекватно проявляються основні риси кожної особистості. Як справедливо зазначає В. Циба, особистість є продуктом соціального впливу і суб'єктом міжособистісних відносин у полі соціальних інституцій. Вона "наділена свідомістю і самосвідомістю та комплексом детермінуючих (біо-, психо- і соціогенних потреб), регулюючих (соціальних настанов) та інших параметрів, здатна до прогнозування і програмування своєї діяльності щодо задоволення матеріальних і духовних потреб шляхом відтворення і творення цінностей соціального і техногенно-природного середовища в глобальному антиентропійному процесі" [22].

У контексті даного дослідження доцільно взяти до уваги твердження В. Циби про те, що "основні детермінуючі і регулюючі параметри поведінки, компетентність та інші ув'язуються особистістю за допомогою мотивів у цільові більш-менш тривалі програми" [23]. Однак варто уточнити, що певні норми поведінки у людей закріплюються і переходять у стан організаційних рутин лише тоді, коли їх дотримання забезпечує досягнення поставлених цілей, які реалізуються у динаміці. При цьому цілі вищого менеджменту і найманих працівників повинні кореспондуватися, бути взаємоузгодженими і їх досягнення має бути вигідним для всіх учасників соціальної взаємодії, що створюватиме відповідний мотиваційний механізм їх досягнення.

Отже, на основі викладеного можна зробити такі висновки. Для суттєвого поліпшення динаміки соціально-економічного розвитку України важливо забезпечувати міжнародну конкурентоспроможність виробничих підприємств, основним завданням управління якою є визначення напрямів та формування механізму реалізації конкурентних переваг підприємства у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності на міжнародних ринках.

У системі управління конкурентоспроможністю підприємства найважливішою ланкою має бути мотиваційна складова, конкретизована у дереві цілей у існуючій на підприємстві організаційно-функціональній ієрархії. Завдяки цьому мотивація досягнення поставлених цілей зможе стати основою формування нових мікроекономічних інституцій, адекватних завданням управління конкурентоспроможністю. Це забезпечить так звану цілеорієнтовану поведінку усього найманого персоналу, яка з часом стане основою формування необхідного для реалізації стратегічних завдань підприємства внутрішнього інституційного устрою. Взаємодія мікроекономічних інституцій, утворюючи системно-інтеграційну модель функціонування підприємства (через інститут управління), впливатиме і на вибір підприємствами способу конкуренції, який, в свою чергу, визначатиме рішення менеджменту щодо напрямів формування конкурентних переваг і розробки відповідної конкурентної стратегії з урахуванням ринкових тенденцій. Конкретизація мотиваційних інструментів системи управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства в розрізі його конкурентних стратегій має стати предметом наступних досліджень.

Література: 1. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с. 2. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; [пер. с англ.]. − М. : Экономика, 1991. − 239 с. 3. Дениелс Д. Д. Международный бизнес : внешняя середа и деловые операции / Д. Д. Дениелс, Л. Х. Радеба ; [пер. с англ.]. − М. : Дело, 1994. − 594 с. 4. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. − М. : ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. − 256 с. 5. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века : монография / С. В. Емельянов. − М. : Междунар. отнош., 2001. − 480 с. 6. Оберемчук Н. Ф. Стратегія підприємств / Н. Ф. Оберемчук. − К. : МАУП, 2000. − 128 с. 7. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. − Х. : Изд. ХНАДУ, 2003. − 186 с. 8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ламбен ; [пер. с англ., под. ред. В. Б. Колчанова]. − СПб. : Питер, 2004. − 800 с. 9. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. − 592 с. 10. Тищенко А. Н. Стратегия управления развитием предприятия / А. Н. Тищенко, О. С. Головко. − Х. : ЭДЭНА, 2003. − 198 с. 11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний. – К. : КНЕУ, 2001. − 232 с. 12. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. − 2007. − № 8. − С. 52–60. 13. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. − Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. − 352 с. 14. Малярець Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства : монографія / Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. − 216 с. 15. Мороз Л. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Л. І. Мороз, О. Р. Адельшінова // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. − № 611. – С. 147–155. 16. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. − Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. − 328 с. 17. Nelson R. R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. R. Nelson, S. G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. − 536 p. 18. Hodgson J. The Evolution of Institutional Economics: Agents, Structure and Darwinism in American Institutionalism / J. Hodgson. – London : Routledge, 2004. – 454 p. 19. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. − М. : Наука, 2004. − 240 с. 20. Попов Е. В. Организационные рутины предприятия / Е. В. Попов, Н. В. Хмелькова // Проблемы теории и практики управления. − 2004. − № 6. − С. 55–62. 21. Попов Е. В. Теория эволюции миниэкономических институтов / Е. В. Попов // Montenegrin Journal of Economics. – 2006. − № 3. – С. 57–72. 22. Циба В. Т. Параметри особистості / В. Т. Циба // Соціальна психологія. – 2005. – № 3. – С. 3–7. 23. Циба В. Т. Системна теорія особистості: регулятивно-детерміністська парадигма [Електронний ресурс] / В. Т. Циба. − Режим доступу : http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=45&c=925.

References: 1. Piddubna L. I. Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriya, mekhanizm rehuliuvannia ta upravlinnia [Competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and management] : monohraphiia / L. I. Piddubna. – Kh. : INZHEK, 2007. – 368 p. 2. Karlof B. Delovaya strategiya [Business strategy] / B. Karlof. − M. : Ekonomika, 1991. − 239 p. 3. Deniels D. D. Mezhdunarodnyy biznes: vneshnyaya sreda i delovye operatsii [International business: external environment and business dealerships] / D. D. Deniels, L. Kh. Radeba. − M. : Delo, 1994. − 594 p. 4. Azoev G. L. Konkurentnye preimushchestva firmy [Company competitive advantages] / G. L. Azoev, A. P. Chelenkov. − M. : OAO "Tipohrafiya

"NOVOSTI", 2000. − 256 p. 5. Emelyanov S. V. SShA: mezhdunarodnaya konkurentosposobnost natsionalnoy promyshlennosti. 90-e gody XX veka [USA: international competitiveness of national industry] : monohraphiia / S. V. Emelyanov. − M. : Mezhdunar. otnosh., 2001. − 480 p. 6. Oberemchuk N. F. Stratehiya pidpryiemstv [Enterprises strategy] / N. F. Oberemchuk. − K. : MAUP, 2000. − 128 p. 7. Shynkarenko V. H. Upravlenie konkurentosposobnosty predpriyatiya [Enterprise competitiveness management] / V. H. Shynkarenko, A. S. Bondarenko. − Kh. : Izd. KhNADU, 2003. − 186 p. 8. Lamben Zh.-Zh. Menedzhment, orientirovannyy na rynok [Market oriented management] / Zh. Lamben. − SPb. : Piter, 2004. − 800 p. 9. Gorbatov V. M. Konkurentosposobnost i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa [Competitiveness and development cycles of integrated business structures] / V. M. Gorbatov. – Kh. : ID "INZhEK", 2006. − 592 p. 10. Tishchenko A. N. Strategiya upravleniya razvitiem predpriyatiya [Management strategy of enterprise development] / A. N. Tishchenko, O. S. Holovko. − Kh. : EDENA, 2003. − 198 p. 11. Shershnova Z.Ye. Stratehichne upravlinnya [Strategy management] : navch. posib. / Z. Ye. Shershnova, S. V. Oborska, Yu. M. Ratushnyi. – K. : KNEU, 2001. − 232 p. 12. Piddubnyi I. Teoriya konkurentospromozhnosti: suchasnyi stan i predmetno-metodolohichni aspekty rozvytku [Competitiveness theory: current situation and objective & methodological development aspects] / I. Piddubnyi, L. Piddubna // Ekonomika Ukrainy. − 2007. − No. 8. − P. 52–60. 13. Ivanov Yu. B. Konkurentni perevahy pidpryiemstva: otsinka, formuvannya ta rozvytok [Competition advantages of enterprise: assessment, forming and development]: monohraphia / Yu. B. Ivanov, P. A. Orlov, O. Yu. Ivanova. − Kh. : VD "INZhEK", 2008. − 352 p. 14. Malyarets L.M. Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostyky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Economy and mathematic aspects of enterprise competitiveness diagnosistic] : monohraphiia / L. M. Malyarets, L. O. Norik. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2009. − 216 p. 15. Moroz L. I. Shlyakhy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryiemstv v umovakh hlobalizatsii [Ways of national enterprise competitiveness increase under global conditions] / L. I. Moroz, O. R. Adelshinova // Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2008. − No. 611. – P. 147–155. 16. Ponomarenko V. S. Stratehiya rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy [Enterprice development strategy under crisis conditions] : monohraphiia / V. S. Ponomarenko, O. M. Trydid, M. O. Kyzym. − Kh. : VD "INZhEK", 2003. − 328 p. 17. Nelson R. R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. R. Nelson, S. G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. − 536 p. 18. Hodgson J. The Evolution of Institutional Economics: Agents, Structure and Darwinism in American Institutionalism / J. Hodgson. – London : Routledge, 2004. – 454 p. 19. Kleyner G. B. Evoliutsiya institutsionalnykh sistem [Evolution of national systems] / G. B. Kleyner. − M. : Nauka, 2004. − 240 p. 20. Popov E.V. Orhanizatsionnye rutiny predpriyatiya [Managerial enterprise rotes] / E. V. Popov, N. V. Khmelkova // Problemy teorii i praktiki upravleniya. − 2004. − No. 6. − P. 55–62. 21. Popov E. V. Teoriya evolyutsii miniekonomicheskikh institutov [Evolution theory of microeconomy institutions] / E. V. Popov // Montenegrin Journal of Economics. – 2006. − No. 3. – P. 57–72. 22. Tsyba V. T. Parametry osobystosti [Personality parameters] / V. T. Tsyba // Sotsialna psykholohiya. – 2005. – No. 3. – P. 3–7. 23. Tsyba V. T. Systemna teoriya osobystosti: rehulyatyvno-deterministska paradyhma [System personality theory: regulatory and deterministic paradigm] [Electronic resourse] / V. T. Tsyba. – Access mode : http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m =6&n=45&c=925.

Інформація про авторів

Йохна Микола Антонович – канд. техн. наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків, завідувач кафедри менеджменту Хмельницького національного університету (29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: yokhna@ukr.net).

Соколюк Галина Олександрівна – асистент кафедри менеджменту Хмельницького національного університету (29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: galina.sokol@bk.ru).

Информация об авторах

Йохна Николай Антонович – канд. техн. наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе и международным связям, заведующий кафедрой менеджмента Хмельницкого национального университета (29016, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: yokhna@ukr.net).

Соколюк Галина Александровна – асистент кафедры менеджмента Хмельницкого национального университета (29016, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: galina.sokol@bk.ru).

Information about the authors

Yokhna Mykola Antonovych – Candidate of technical sciences, Professor, Vice-Rector on scientific, pedagogical work and international, Head of Management Department of Khmelnitskyi National University (Instytutska str., 11, Khmelnitskyi, 29016, e-mail: yokhna@ukr.net).

Sokoliuk Galyna Oleksandrivna – Assistant at Management Department of Khmelnitskyi National University (Instytutska str., 11, Khmelnitskyi, 29016, e-mail: yokhna@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
07.09.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.658

Турко М. О.

Розглянуто теоретичні основи управління ризиками на основі дослідження наукових робіт. Визначено, що управління ризиками є процесом достатньо складним за специфікою і змістом рішень, що приймаються та реалізуються, за наявністю сис-

© Турко М. О., 2011

теми розвинутих внутрішніх взаємозв'язків, що й обумовлює відносну його відокремленість як сфери діяльності менеджерів. Запропоновано систему управління ризиками, що дозволяє забезпечити безперебійність процесу управління ризиками на підприємстві, а отже, послабити дію негативних ризикових факторів чи взагалі деяких з них уникнути.

Ключові слова: підприємство, управління ризиками, процес, система.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.658

Турко М. А.

Рассмотрены теоретические основы управления рисками на основе научных работ. Определено, что управление рисками является процессом достаточно сложным по специфике и содержанию решений, которые принимаются и реализуются, по наличию системы развитых внутренних взаимосвязей, что и обуславливает его относительную отделенность как сферы деятельности менеджеров. Предложена система управления рисками, которая позволяет обеспечить бесперебойность процесса управления рисками на предприятии, а следовательно, снизить действие негативных рисковых факторов или вообще некоторых из них избежать.

Ключевые слова: предприятие, управление рисками, процесс, система.

THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

UDC 005.658

Turko M. O.

The theoretical foundation of risk management are based on scientific research works. The autor concludes that risk management is a complicated process by the content and specificity of decisions made and implemented and by the complexity of internal, relations system. These all condition risk management as an isolated scope of managers activity. A risk management system proposed by the athor enables to ensure the steadiness of risk management process at the enterprise and therefore reduce the influence of negative risk factors or even avoid some of them.

Key words: enterprise, risk management, process, system.

Питанням ризиків, їх систематизації, класифікації та управління займалася величезна кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Альгін А. П., Балабанов І. Т., Т. Бачкаі, Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І., Гранатуров В. М., Кайгородова М. А., Кейнс Дж. М., Литовченко І. Б., Г. Марковіц, А. Маршалл, Д. Мессен, Дж. Мілль, О. Моргенштерм, Ф. Найт, Дж. Нейман, А. Пігу, Резник С. Д., Сараєва М. І., Сеніор Н. У., Сердюкова І. Д., А. Сміт, Дж. Тобін, Устенко О. Л., Харічков С. К., Хитров В. А., Хохлов Н. В., У. Шарп, Й. Шумпетер, Ястремський О. І. та ін. Незважаючи на це, і досі не існує єдиного підходу до тлумачення даної категорії, загальноприйнятої класифікації ризиків та універсального методу управління ними. Це пояснюється складністю та багатогранністю даних питань. Узагальнюючи підходи до трактування терміна "ризик", можна умовно розділити тлумачення на три групи: ті, що наголошують на об'єктивній, суб'єктивній та об'єктивно-суб'єктивній сторонах ризику. Проблематика створення загальноприйнятої класифікації обумовлена різноманіттям ризиків та відсутністю єдиного підходу до визначення кожного окремого виду ризику. Одні і ті самі ризики різними науковцями трактуються по-різному. Крім того, необхідно відзначити, що питання класифікації та управління ризиками ускладнюється специфікою сфери діяльності підприємств. Наприклад, ті методи ідентифікації, оцінки та управління, що застосовуються на підприємствах фінансового сектору економіки, можуть не знайти своє застосування на підприємствах виробничого сектору. Слід зазначити, що найбільш розробленою теорія ризику вважається стосовно саме підприємств фінансової сфери. Тут окремий акцент необхідно зробити на вкладі таких науковців, як: Т. Бачкаі, Г. Марковіца, А. Маршалла, Д. Мессена, Дж. Мілля, Ф. Найта, Дж. Тобіна, У. Шарпа, Й. Шумпетера.

Тож сьогодні присутність ризику в усіх сферах діяльності і його вплив у тій чи іншій мірі не викликає сумніву. У сучасних умовах господарювання будь-яке підприємство підпадає під вплив величезної кількості ризиків як внутрішнього, так і зовнішнього походження. Цей вплив може носити вкрай негативний характер, викликати непередбачувані витрати, а в результаті знижувати прибуток чи взагалі призводити до збитків. У цьому контексті особливої актуальності набуває питання управління ризиками на підприємстві.

Проблематикою управління ризиками займалися такі вчені: Буянов В. П., Васильєв В. М., Глущенко В. В., Гранатуров В. М., Дубров А. М., Кайгородова М. А., Кирсанов К. А., Корнієнко Л. А., Литовченко І. Б., Михайлов Л. А., Панібратов Ю. Н., Резник С. Д., Сердюкова І. Д., Смірнов В. В., Харічков С. К., Хитров В. А., Хохлов Н. В. та ін.

У своїй монографії "Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки" Гранатуров В. М., Литовченко І. Б. та Харічков С. К. зауважують, що управління ризиком можна охарактеризувати як "сукупність методів, прийомів та заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і нейтралізувати або знижувати ступінь негативних наслідків настання таких подій" [1].

Буянов В. П., Кирсанов К. А., Михайлов Л. А. під управлінням ризиками розуміють таке управління, яке націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємств, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією на розширене відтворення на базі власних ресурсів [2].

Дубров А. М. управління ризиком трактує як систему "шляхів штучного зниження можливих наслідків ризику на стан підприємства" [3].

Процес управління ризиками становить послідовність етапів управління ризиками.

Дане питання висвітлене у багатьох вітчизняних та зарубіжних виданнях. Так, проаналізувавши погляди на процес управління, представлені у роботах таких вчених, як Балабанов І. Т., Сердюкова І. Д., Смірнов В. В., Хохлов Н. В., та в посібниках з управління ризиками національного управління з повітроплавання і дослідження космічного простору (NASA, США) і департаменту оборони США, можна сказати, що більшість з етапів так чи інакше повторюються: аналіз, ідентифікація (виявлення, обробка), оцінка ризиків, вибір методів управління та їх реалізація, контроль (моніторинг результатів) [4 – 9].

На думку автора, всі ці етапи, що запропоновані у вищезазначених джерелах, повинні бути використані в процесі управління ризиками. Крім того, слід додати етап моніторингу ринку [10], оскільки джерелом ризиків, на які наражається підприємство, є як внутрішнє середовище, так і зовнішнє, а ринок є зовнішнім середовищем функціонування підприємства. Важливо зазначити, що процес управління ризиками має бути не одноразовим, а постійним, неперервним процесом.

Виходячи з цього, на погляд автора, управління ризиками – це комплексний неперервний процес, спрямований на мінімізацію дії негативних факторів ризику, який включає: моніторинг ринку, ідентифікацію та оцінку ризиків, аналіз прийнятних методів управління ризиками, реалізацію заходів з управління ризиками відповідно до обраних методів управління та моніторинг результатів.

Управління ризиками підприємства реалізується за допомогою системи управління ризиками, наведеної на рисунку.

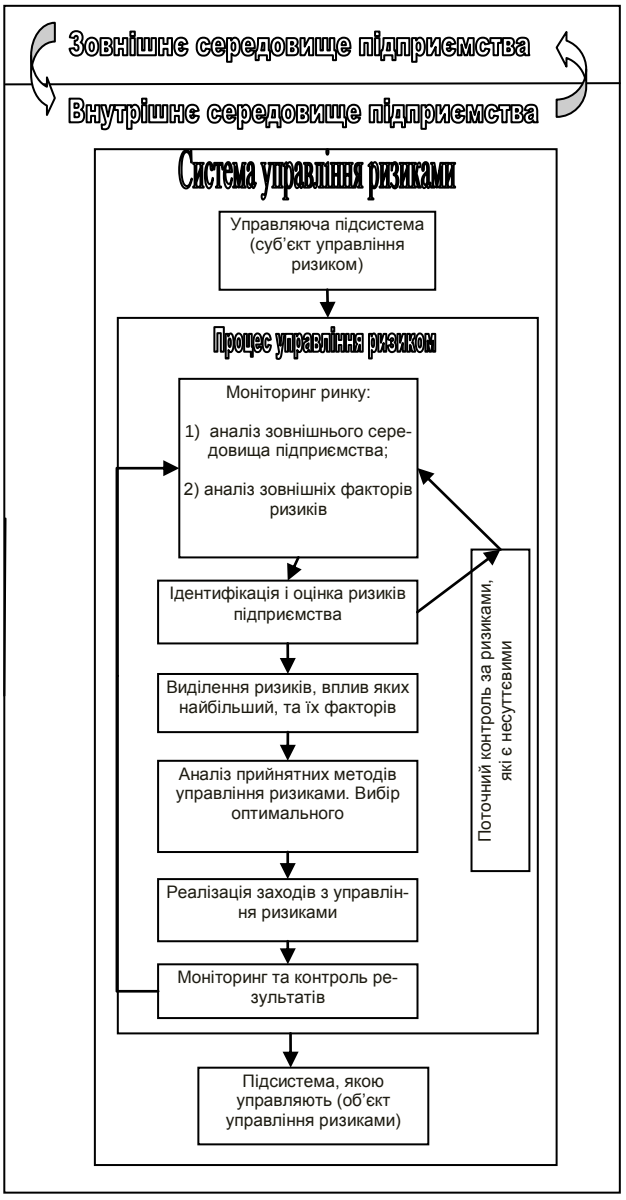

Рис. **Система управління ризиками**

У загальному розумінні систему можна визначити як: 1) форму організації чого-небудь; 2) дещо ціле, що становить єдність закономірно розташованих і тих, що знаходяться у взаємозв'язку, частин (елементів) [11].

Виходячи з цього, система управління ризиками – єдність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують здійснення процесу управління ризиками.

У процесі управління управляюча підсистема (суб'єкт управління), базуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різноманітними методами на підсистему, якою управляють (об'єкт управління), з тим, щоб забезпечити виконання поставленої мети [12]. У даному випадку метою є мінімізація негативної дії факторів ризиків.

У запропонованій автором системі управління ризиками суб'єктом управління є людина чи група людей (наприклад, відділ ризик-менеджменту, менеджер з ризику і т. д.), що реалізовує процес управління ризиками за допомогою різноманітних методів ідентифікації, оцінки й управління ризиками.

Об'єктом же виступають ризики та ризикові відносини, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Система управління ризиками повинна відповідати таким вимогам:

1) реагувати на реальні ризики ринкової економіки, включати якомога ширший аналіз факторів ризику, максимально зводячи невизначеність до мінімуму;

2) забезпечувати ефективне зниження негативного впливу ризику чи уникнення такого ризику взагалі;

3) забезпечувати оперативну реакцію на зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства, які можуть призвести до виникнення ризику;

4) функціонувати неперервно;

5) управляюча підсистема повинна взаємодіяти зі всіма підрозділами підприємства.

Першим етапом процесу управління ризиками підприємства є моніторинг ринку. Пропонуємо розділити даний етап на два підетапи: аналіз зовнішнього середовища підприємства та аналіз зовнішніх факторів ризиків.

Наступний етап, тобто ідентифікація та оцінка ризику, допомагає виявити ризики, які притаманні підприємству. Тут набуває значення необхідність науково обґрунтованої класифікації ризиків підприємства та їх факторів. Важливим є те, щоб класифікація включала ризики та ризикові фактори, які були виявлені на етапі моніторингу ринку. Ідентифікація та оцінка ризиків може здійснюються на основі даних бухгалтерської та фінансової звітності, статистики, інформації, отриманої зі стандартизованих опросних листів, з персональних інспекційних відвідувань виробничих підрозділів підприємства, із консультацій зі спеціалістами як самої організації, так і зовнішніх, тощо.

Комплексна оцінка ризиків передбачає їх якісний та кількісний аналізи.

При якісному аналізі розглядаються й аналізуються ризикові ситуації, всі їх умови та альтернативи, виявляються ризикові фактори, встановлюється ставлення до ризику його суб'єкта.

Кількісний аналіз дає уявлення про міру ризику і можливість оцінити вплив ризикових факторів на діяльність підприємства.

Традиційно для кількісної оцінки ризиків використовуються такі методи:

- аналіз чутливості;
- аналіз сценаріїв;
- імітаційне моделювання;
- дерево рішень;
- статистичні методи;
- логіко-імовірнісні методи
- евристичні та ін. [10].

Якісний та кількісний аналізи повинні використовуватися не окремо, а взаємодоповнювати один одного.

У результаті проведення аналізу ризиків виходить картина вірогідних ризикових подій, ймовірність їх настання і наслідків [13].

При ідентифікації та оцінці ризиків автор пропонує розділити ризики на ті, вплив яких є несуттєвим, та ті, вплив яких є найбільшим.

За тими ризиками, вплив яких є несуттєвим, слід здійснювати поточний контроль і слідкувати, щоб їх питома вага у зміні результативності підприємства не зростала.

На етапі вибору прийнятних методів управління ризиками, здійснюється розробка програми управління ризиками, обираючи оптимальний метод управління для кожного окремого ризику.

Тут необхідно враховувати, що ризики перебувають у тісному взаємозв'язку, а отже, вплив на один із ризиків може стати чинником збільшення інших ризиків.

Методи впливу на ризик можна розділити на чотири групи:

уникнення ризику;

зниження ризику;

прийняття ризику на себе;

передача частини або всього ризику третім особам [14].

При реалізації заходів з управління ризиками, відповідно до обраних у кожному окремому випадку методів управління ризиками, здійснюється прийняття і безпосереднє виконання рішень.

На останньому етапі (моніторинг та контроль результатів) здійснюється контроль за результатами та усунення недоліків, які були помічені при реалізації заходів з управління ризиками. Тобто проводиться моніторинг результатів й удосконалення процесу управління ризиками.

Процес управління ризиками повинний бути неперервним, тому по завершенню останнього етапу здійснюється повернення до початку процесу, і постійним, оскільки виробничий цикл підприємства є тривалим, а нові ризики можуть виникати кожного дня.

Таким чином, можна сказати, що управління ризиками є процесом достатньо складним за специфікою і змістом рішень, що приймаються та реалізуються, за наявністю системи розвинутих внутрішніх взаємозв'язків, що і обумовлює відносну його відокремленість як сфери діяльності менеджерів.

Запропонована система управління ризиками дозволяє забезпечити безперебійність процесу управління ризиками на підприємстві, а отже, послабити дію негативних ризикових факторів чи взагалі деяких з них уникнути. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на практичне застосування такої системи в діяльності підприємств.

Література: 1. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. Б. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : ІПРЕЕД, 2003. – 175 с. 2. Буянов В. П. Рискология: управление рисками / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. А. Михайлов. – М. : Экзамен, 2002. – 382 с. 3. Дубров А. М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 224 с. 4. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с. 5. Сердюкова И. Д. Методы анализа финансовых рисков / И. Д. Сердюкова // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 6. – С. 54–57. 6. Смирнов В. В. Страховая защита от рисков при реализации продукции по договорам купли-продажи по базисам поставки / В. В. Смирнов. – М. : Издательский центр "Анкил", 1997. – 232 с. 7. Хохлов Н. В. Управление рисками / Н. В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с. 8. NPG 8000.4. Risk Management Procedures and Guidelines [Electronic resource] / NASA Online Directives Information System (NODIS) Library. – USA : NODIS Library, 2002. – Access mode : http://www.nodis3.gsfc.nasa.gov/library-/main_lib.html. 9. Risk Management Guide for DoD Acquisition [Electronic resource] / U. S. Department of Defense, Defense Acquisition University. – Fifth Edition. – Virginia (USA) : DAU Press, 2002. – Access mode : http://www.dau.mil/pubs/pubs-main.asp. 10. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с. 11. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Русский язык, 1978. – 944 с. 12. Управление в строительстве : учебник для вузов / [В. М. Васильев, Ю. Н. Панибратов, С. Д. Резник и др.]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Издательство АСВ ; СПбГАСУ, 2001. – 352 с. 13. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. – [2-е изд.] –

М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 544 с. 14. Кайгородова М. А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности в агропромышленном регионе : монография / М. А. Кайгородова, Л. А. Корниенко. – Новосибирск : СО РАН, 2007. – 167 с.

References: 1. Hranaturov V. M. Analiz pidpryiemnytskikh ryzykiv: problemy vyznachennia, klasyfikatsii ta kilkisnoi otsinky : monographiia [The analysis of enterprise's risks: problems of identification, classification and assessment] / V. M. Hranaturov, I. B. Lytovchenko, S. K. Kharichkov ; edited by V. M. Hranaturov. – Odesa : IPREED, 2003. – 175 p. 2. Buyanov V. P. Riskologiya: upravleniye riskami [The risk-science: risk management] / V. P. Buyanov, K. A. Kirsanov, L. A. Mikhaylov. – M. : Ekzamen, 2002. – 382 c. 3. Dubrov A. M. Modelirovaniye riskovykh situatsiy v ekonomikye i biznese [The modeling of risk situations in economics] / A. M. Dubrov.– M. : Finansy i statistika, 1999. 4. Balabanov I. T. Risk-menedzhment [The risk management] / I. T. Balabanov.– M. : Finansy i statistika, 1996. – 192 p. 5. Serdyukova I. D. Metody analiza finansovykh riskov [The methods of financial risks analysis] / I. D. Serdyukova // Bukhgalterskiy uchet. – 1996. – No. 6. – Pp. 54–57. 6. Smirnov V. V. Strakhovaya zashchita ot riskov pri realizatsii produktsii po dogovoram kupli-prodazhi po bazisam postavki [The risk insurance protection while selling the product according to the sales contract on the delivery basis] / V. V. Smirnov. – M. : Izdatelskiy tsentr "Ankil", 1997. – 232 p. 7. Khokhlov N. V. Upravleniye riskami [The risk management] / N. V. Khokhlov. – M. : YUNITI-DANA, 1999. – 239 p. 8. NPG 8000.4. Risk Management Procedures and Guidelines [Electronic resource] / NASA Online Directives Information System (NODIS) Library. – USA : NODIS Library, 2002. – Access mode : http://www.nodis3.gsfc.nasa.gov/library/main_lib.html. 9. Risk Management Guide for DoD Acquisition [Electronic resource] / U. S. Department of Defense, Defense Acquisition University. – Fifth Edition. – Virginia (USA) : DAU Press, 2002. – Access mode : http://www.dau.mil-/pubs/pubs-main.asp. 10. Vitlinskiy V. V. Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpryiemnytstvi : monographiia [The risk-science in economics and entrepreneurship] / V. V. Vitlinskiy, H. I. Velykoivanenko. – K. : KNEU, 2004. – 480 p. 11. Ozhegov S. I. Slovar russkogo yazyka [The Russian language dictionary] / S. I. Ozhegov. – M. : Russkiy yazyk, 1978. 12. Upravlenie v stroitelstve: textbook for institutes of higher education [The building management] / [V. M. Vasilyev, Yu. N. Panibratov, S. D. Reznik, V. A. Khitrov]. – [2-nd edition, worked over and supplemented]. – M. : Izdatelstvo ASV; SPbGASU, 2001. – 352 p. 13. Shapkin A. S. Ekonomicheskie i finansovyye riski. Otsenka, upravleniye, portfel investitsyy [The economical and financial risks. Assessment, management, investment portfolio] / A. S. Shapkin. – [2-nd edition] – M. : Izdatelsko-torgovaya korporatsiya "Dashkov i Ko", 2003 – 544 p. 14. Kaygorodova M. A. Upravleniye riskami investitsionno-stroitelnoy deyatelnosti v agropromyshlennom regione : monographiia [The investment-constructional activity risk management in the agro-industrial area] / M. A. Kaygorodova, L. A. Korniyenko. – Novosibirsk : SO RAN, 2007. – 167 p.

Інформація про автора

Турко Марія Олександрівна – аспірант, асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури" (49600, м. Дніпропетровськ, вул. Чернишевського, 24а, e-mail: m-beauty@yandex.ru).

Информация об авторе

Турко Мария Александровна – аспирант, ассистент кафедры учета, экономики и управления персоналом предприятия ГВУЗ "Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры" (49600, г. Днепропетровск, ул. Чернышевского, 24а, e-mail: m-beauty@yandex.ru).

Information about the author

Turko Mariia Oleksandrivna – postgraduate student, assistant at Accounting, Economics and Human Resources Management of Enterprise Department of SHEI "Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture" (Chernyshevskiy St., 24a, Dnipropetrovsk, 49600, e-mail: m-beauty@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнєва О. В.

Стаття надійшла до ред.
07.10.2011 р.

ФОРМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.5

Макарова Г. С.

Проаналізовано існуючі форми оцінки економічного потенціалу підприємства, виявлено їх переваги і недоліки, перспективи їх застосування та подальшого розвитку. Подано оцінку витратному, порівняльному, цільовому та дохідному підходам до оцінки економічного потенціалу підприємства. Наголошено на необхідності у застосуванні методу когнітивного моделювання до оцінки економічного потенціалу підприємства, за допомогою якого стане можливим визначати загальний стан підприємства, робити висновки про його можливості відносно ринкових умов, об'єктивно визначати вектор управлінської стратегії, а також слабкі й сильні сторони підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, форми, підходи і методи оцінки економічного потенціалу підприємства.

© Макарова Г. С., 2011

ФОРМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.5

Макарова А. С.

Проанализированы существующие формы оценки экономического потенциала предприятия, выявлены их преимущества и недостатки, перспективы их применения и дальнейшего развития. Дана оценка расходному, сравнительному, целевому и доходному подходам к оценке экономического потенциала предприятия. Отмечена необходимость применения метода когнитивного моделирования к оценке экономического потенциала предприятия, с помощью которого станет возможным определять общее состояние предприятия, делать выводы о его возможностях относительно рыночных условий, объективно определять вектор управленческой стратегии, а также слабые и сильные стороны предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, формы, подходы и методы оценки экономического потенциала предприятия.

THE ESTIMATION FORMS OF THE ENTERPRISE'S ECONOMIC POTENTIAL

UDC 658.5

Makarova H. S.

The forms of estimation of the economic potential of the enterprise are investigated, their classification is conducted, their advantages and defects are distinguished, prospects of their application are characterized. The need of the use of the cognitive modeling of enterprise's economic potential estimation methodology is substantiated. The author points out at the need of the use of the cognitive modeling of enterprise's economic potential estimation methodology. Thereby it will be possible to determine the general condition of the company, to draw conclusions about its possible relation to market conditions, to objectively determine the management strategy vector, as well as the weaknesses and strengths of the enterprise.

Key words: the enterprise's economic potential, the estimation forms of the enterprise's economic potential.

Проблеми ефективності функціонування підприємств все частіше пов'язуються з використанням їх економічного потенціалу, а варіант, при якому ефективність заданого рівня досягається за рахунок зниження економічного потенціалу, визнається непродуктивним. Нині в теорії і практиці підприємництва накопичується досвід з технологій оцінки й управління економічним потенціалом підприємства.

Аналіз змісту наукових публікацій таких авторів, як Артем'єв Б. В., Архипов В. М., Донець Ю. Ю., Кібук Т. М., Лапін Є. В., Савосіна З. П., Стецюк П. А., Рєпіна І. М., Олексюк О. І., Федонін О. С., показує, що усе різноманіття інструментарію, що застосовується для обліку та оцінки економічного потенціалу підприємства, може бути розподілено між двома формами – ресурсною і результативною.

Мета статті – проаналізувати наявні форми оцінки економічного потенціалу підприємства, виявити їх переваги і недоліки, обґрунтувати доцільність застосування методу когнітивного моделювання до оцінки економічного потенціалу підприємства.

Під формою оцінки економічного потенціалу розуміємо спосіб організації, змісту і результатів його оцінки. Залежно від виокремлюваних складових економічного потенціалу, спрямованості його використання і нарощування вирізняють ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки.

У рамках ресурсної форми залежно від часу, що береться до уваги під час оцінки, виділяють витратний (враховується минулий час) і порівняльний (дійсний час) підходи.

У межах результативної форми залежно від проблемної орієнтації можна виокремити цільовий та дохідний підходи.

Залежно від уявлення про пізнавальні функції методів та ступеня їх формалізації (в даному випадку розуміється міра спрямованості методу на фіксацію строго певного набору аналізованих змінних і кількісний їх вимір) виокремлюють три групи методів, які використовуються при оцінці економічного потенціалу підприємства:

1) методи формалізованого представлення включають аналітичні, статистичні, теоретико-множинні, логічні, лінгвістичні, семіотичні, графічні, дискретні, вартісні, рейтингові, бальні;

2) якісні методи, засновані на дослідженні знань та інтуїції спеціалістів: метод мозкового штурму, метод сценаріїв, метод експертних оцінок, метод "Делфі", морфологічний метод, метод ділових ігор, методи структуризації (типу "дерева цілей", "прогнозного графу"), метод вирішальних матриць;

3) комплексні методи включають комбінаторику, ситуаційне моделювання, графосеміотичне моделювання, методи дослідження інформаційних потоків, топологію, імітаційне динамічне моделювання, структурно-лінгвістичні, нормативні, індексні методи, індикаторні, матричні, інтегральні методи та ін.

Ресурсна форма, зорієнтована на визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових [1]. Основою концептуальної ідеї ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства є твердження, що потенціальна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів, які визначають "вхід" підприємства, при розгляді його як виробничої системи. Таким чином, оцінка економічного потенціалу підприємства при реалізації ресурсної форми здійснюється у напрямку від "входу" (ресурсного) до "виходу" (реалізації продукту), шляхом приведення у співставний вигляд усього різноманіття ресурсних складових і обчислення їх сумарної величини у натуральному, кількісному чи грошовому виразах.

У рамках ресурсної форми можна виділити два підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства: витратний і порівняльний. Витратний (майновий) підхід визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Проте цей підхід має ряд недоліків, а саме: ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища, повністю випадають із кола досліджень індивідуальні можливості ефективного використання об’єкта [1]. Грязнова А. Г., Федотова М. А., розглядаючи витратний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, передбачають використання двох методів: методу вартості чистих активів і методу ліквідаційної вартості [2]. Позитивною стороною є їх відносна простота. Серед недоліків можна вказати такі: отримані за допомогою цього методу об’ємні оцінки не дають уявлення про якісні складові об’єкта аналізу, потенційні можливості залишаються поза увагою оцінювача. У цьому випадку немає підстав стверджувати, що рівні за обсягами економічного потенціалу підприємства мають тотожні можливості для досягнення одного й того ж результату. Суттєво впливають на результати розрахунків обрані методи оцінки вартості окремих видів економічних ресурсів, їх склад [3].

Порівняльний підхід визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод [4]. Неможливість оцінювання унікальних чи специфічних об’єктів за відсутності аналогів для порівняння є прогалиною цього підходу. Також необхідною умовою даного підходу виступає існування розвинутого, цивілізованого й прозорого ринку об’єктів оцінки. Ще одним недоліком можна вважати ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; значні витрати часу й ресурсів на збір та опрацювання великого обсягу даних як про об’єкт оцінки, так і його аналоги.

У рамках ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства використовують нормативний, бальний і індексний методи. Реалізація нормативного методу пов’язана з визначенням нормативів, що є еталонними, і порівнянням з ними фактично досягнутих показників, які характеризують оцінюваний економічний потенціал. Очевидно, що визначальною умовою правильності результату є якість та достовірність використовуваних нормативів. Розробка нормативів – трудомісткий процес. Враховуючи те, що частина нормативів є вартісними, то існує періодична необхідність їх коригування у зв’язку з інфляційними процесами та змінами інших зовнішніх факторів діяльності підприємства [3]. Рейтинговий метод оцінки полягає в порівнянні показників економічного потенціалу підприємства з показниками еталонного підприємства або найкращими показниками підприємств галузі, а також врахування показників конкурентів, що робить неможливим вплив суб’єктивності результатів експертного опитування, але недоліком є відсутність впливу на економічний потенціал стратегічних цілей досліджуваного підприємства [4]. Індексний метод стосується не стільки оцінки самої величини економічного потенціалу, скільки порівняльного аналізу ресурсозабезпеченості. Він передбачає наявність еталона для порівняння, в якості якого можуть виступати середнє значення за аналізованою сукупністю, показники кращого з підприємств галузі чи регіону, обґрунтований норматив, для нього характерне ігнорування структури елементів об’єкта оцінки [3]. Тому, на погляд автора, він малопридатний для оцінки економічного потенціалу підприємств.

Методи, розроблені на базі результативної форми, передбачають оцінку і діагностику ринкових можливостей організації виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів. Результативні методи оцінки економічного потенціалу підприємства дозволяють оцінити ринкові можливості організації як виробничої системи у цілому зі сторони її "виходу". Специфіка їх методології полягає у тому, що у розрахункових моделях використовуються показники, які характеризують результативність сукупності ресурсів як єдиного цілого чи їх агрегованих елементів. У рамках результативної форми можна виділити такі підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства: дохідний і цільовий.

Дохідний – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання [5]. Серед недоліків цього підходу можна виділити такі: використання в аналітичних розрахунках прогнозної (імовірної), а не фактичної господарської інформації; надто суб’єктивний характер аналітичних процедур формування ставок дисконтування та капіталізації; неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки й нестабільність реальних процесів припливу та відливу капіталу.

Цільовий підхід спрямований на визначення відповідності наявного економічного потенціалу підприємства встановленим цілям [4]. Даний підхід дозволяє визначити пріоритетність та послідовність виконання запропонованих для досягнення поставлених цілей.

У практиці використовуються індикаторний і матричний методи результативної форми оцінки економічного потенціалу підприємства. Основою індикаторного методу є система індикаторів, за допомогою яких дається оцінка конкурентоспроможності економічного потенціалу. Індикатор – це сукупність характеристик, які дозволяють формалізувати якісні стани об’єкта, що досліджується. Кожний індикатор, у свою чергу, є консолідованою оцінкою низки показників, кожний із яких відображає стан уже окремого елемента об’єкта, що досліджується. За допомогою цих індикаторів і показників оцінюються адаптивні здатності підприємства до еволюції попиту, адекватність змінам структурної перебудови економічного потенціалу, розвиток економічного потенціалу у потрібних напрямах [7]. У основі матричного методу оцінки економічного потенціалу лежить ідея розгляду процесів конкуренції залежно від їх динаміки. Методологічною базою цього методу є криві життєвих циклів товарів, технології підприємства у цілому. За допомогою матричного методу можна оцінити рівень конкурентоспроможності економічного потенціалу як свого підприємства, так і конкурентів, і, відповідно, обрати стратегію поведінки фірми на ринку. Вищеперелічені методи оцінки економічного потенціалу підприємства більшою мірою характеризують його конкурентоспроможність, аніж сам

економічний потенціал підприємства. Організація може мати високий рівень економічного потенціалу, проте мати слабкі конкурентні позиції на ринку.

Інтегральний метод оцінки економічного потенціалу підприємства полягає у вираженні його єдиним інтегральним показником, що складається з набору різних показників, що відбивають різні підсистеми економічного потенціалу підприємства, розраховується значущість окремих складових економічного потенціалу, і синтезуються усі отримані показники в інтегральний показник економічного потенціалу підприємства. За допомогою цього методу доцільно визначити загальний стан підприємства, робити висновки про його можливості відносно ринкових умов, об'єктивно визначити вектор управлінської стратегії. Недоліком методу є ігнорування цілей підприємства [7].

Отже, на думку автора, основним недоліком ресурсної форми є те, що обчислена таким чином величина економічного потенціалу підприємства не відображає ефективність використання складових економічного потенціалу, більшою мірою характеризує його внутрішнє середовище. За цієї форми залучено не всі ключові елементи досліджуваної категорії. Крім того, така оцінка не розкриває сутності категорії економічного потенціалу підприємства як сукупності не тільки ресурсів, а й можливостей, які співвідносяться з ринковими умовами. Методи статичні, відсутній облік майбутніх очікувань, вони також не враховують рівень прибутку. Урахування впливу зовнішніх (ринкових) факторів методологія ресурсної форми також не передбачає, отже, використання її у чистому вигляді як механізму оцінки економічного потенціалу підприємства не можливе. Враховуючи більшою мірою агреговані показники, результативна форма оцінки дає більш повноцінну інформацію про внесок у загальний результат кожної із складових елементів економічного потенціалу, їх взаємозв'язки та взаємовплив.

Автор пропонує застосовувати метод когнітивного моделювання для оцінки й аналізу економічного потенціалу підприємства. Специфіка когнітивного моделювання полягає в тому, що формальні математичні методи аналізу застосовуються до опису моделей, які відображають складні відкриті економічні системи, отже, його можна застосувати до моделювання економічного потенціалу підприємства, що обумовлене низкою його особливостей: багатоаспектністю та взаємовпливом процесів, що відбуваються в ньому; відсутністю достатньої кількісної інформації про динаміку процесів; мінливістю характеру процесів у часі. Етапи побудови когнітивної моделі такі: вибір самої моделі (знаковий граф або когнітивна карта) економічного потенціалу, формування набору суттєвих факторів, що на нього впливають, і взаємозв'язків між ними (включаючи знак зв'язку), вибір шкали оцінки й питомої ваги взаємозв'язків, вибір методів обчислення і побудова матриці їх взаємовпливу. Когнітивна карта відображає систему факторів, що впливають на економічний потенціал підприємства, узагальнене уявлення про їх взаємозв'язок, характер і динаміку їх взаємовпливу, тенденції зміни цих факторів. При формальному виділенні факторів, що впливають на економічний потенціал, і зв'язків між ними неминуче виявляються раніше невраховані аспекти, зв'язки, що здавалися несуттєвими, структура економічного потенціалу підприємства стає чіткішою й обґрунтованішою.

Література: 1. Артемьев Б. В. Проблемы оценки потенциала предприятия / Б. В. Артемьев // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2006. – Ч. 2. – № 4(98). – С. 7–11. 2. Оценка бизнеса : учебник / под ред. Грязновой А. Г., Федотовой М. А. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 512 с. 3. Стецюк П. А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Вісник СНАУ, Серія Фінанси і кредит. – 2009. – № 1. – С. 11–17. 4. Кібук Т. М. Дослідження підходів до оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / Т. М. Кібук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12(91). – С. 31–37. 5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с. 6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин : перев. с англ. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999. – 576 с. 7. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.

References: 1. Artemyev B. V. Problemy otsenki potentsiala predpriyatiya [The problems of the estimation of the enterprise's potential] / B. V. Artemyev // Visnyk SNY im. V. Dalya. – 2006. – P. 2. – No. 4(98). – Pp. 7–11. 2. Otsenka biznesa [The estimation of the business] : uchebnik / pod. red. A. G. Gryaznonoy, M. A. Fedotovoy. – M. : Finansy i statistika, 2003. – 512 p. 3. Stetsiuk P. A. Metodychni aspekty otsinky finansovoho potentsialu silskohospodarskykh pidpryiemstv [The methodical aspects of the estimation of the financial potential of agricultural enterprises] / P. A. Stetsiuk // Visnyk SNAU, Series : Finansy i kredyt. – 2009. No. 1. – Pp. 11–17. 4. Kibuk T. M. Doslidzhennia pidkhodiv do otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpryiemstva [The investigation of enterprise's economic potential estimation methodology] / T. M. Kibuk // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2008. – No. 12 (91). – Pp. 31–37. 5. Fedonin O. S. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka [The enterprise's potential: forming and development] : navch. posib. / O. S. Fedonin, I. M. Riepina, O. I. Oleksiuk. – K. : KNEU, 2003. – 316 p. 6. Kouplend T. Stoimost kompaniy: otsenka i upravlenie [Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies] / T. Kouplend, T. Koller, D. Murrin. – M. : ZAO "Olimp-Biznes", 1999. – 576 p. 7. Lapin Ye. V. Otsenka ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya [The enterprise's economic potential estimation] : monohrafia / Ye. V. Lapin. – Sumy : Universitetskaya kniha, 2004. – 360 p.

Інформація про автора

Макарова Ганна Сергіївна – аспірант, асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури" (49600, м. Дніпропетровськ, вул. Чернишевського, 24а, e-mail: m-annette@yandex.ru).

Информация об авторе

Макарова Анна Сергеевна – аспирант, ассистент кафедры учета, экономики и управления персоналом предприятия ГВУЗ "Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры" (49600, г. Днепропетровск, ул. Чернышевского, 24а, e-mail: m-annette@yandex.ru).

Information about the author

Makarova Hanna Sergiivna – postgraduate student, Assistans at Accounting, Economics and Human Resources Management of Enterprise Departmen of SHEI Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture" (Chernyshevskogo str., 24a, Dnipropetrovsk, 49600, e-mail: m-annette@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
20.10.2011 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ЗДОБУВАННЯ І ПЕРЕДАВАННЯ ЗНАНЬ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.7: 005.94

Вартанова О. В.

Розроблено класифікацію методів здобування знань на промисловому підприємстві. Подано класифікацію знань залежно від характеристики предметної області. Запропоновано схему вибору методів здобування знань залежно від характеристик предметної області та типу знань. Розроблено алгоритм формування компетенції промислового підприємства на основі здобування та перетворення знання.

Ключові слова: знання, класифікація, компетенція, метод, здобування, передавання, підприємство.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ИЗВЛЕЧЕНИЯ И ПЕРЕДАЧИ ЗНАНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 005.7: 005.94

Вартанова Е. В.

Разработана классификация методов извлечения знаний на промышленном предприятии. Представлена классификация знаний в зависимости от характеристики предметной области. Предложена схема выбора методов извлечения в зависимости от характеристик предметной области и типа знаний. Разработан алгоритм формирования компетенции промышленного предприятия на основе извлечения и превращения знания.

Ключевые слова: знание, классификация, компетенция, метод, извлечение, передача, предприятие.

ORGANIZATION OF PROCESSES OF CAPTURE AND TRANSMISSION OF KNOWLEDGE ON INDUSTRIAL ENTERPRISE

UDC 005.7: 005.94

Vartanova O. V.

The classification of methods of knowledge capture on the industrial enterprise is worked out. The classification of knowledge depending on description of sphere of subject is presented. The pattern of choice of methods of knowledge capture depending on descriptions of sphere of subject and type of knowledge is offered. The algorithm of forming of competence of industrial enterprise on the basis of extraction and transformation of knowledge is certain.

Key words: knowledge, capture, classification, competence, method, transformation, enterprise.

© Вартанова О. В., 2011

В умовах жорсткої конкуренції завдання пошуку нових джерел конкурентних переваг особливо гостро стоїть перед сучасними підприємствами. Сьогодні не викликає сумніву, що конкурентна перевага найближчого майбутнього – це знання та інформація. Дослідження цього джерела конкурентної переваги зумовлює необхідність ідентифікації цього ресурсу, визначення шляхів його здобування й використання. Тому проблеми здобування, формалізації і передавання знань мають важливе значення для підприємства, адже їх реалізація передбачає цілеспрямований вплив на носіїв знань (персонал) з метою здобування знань та стимулювання передавання навичок і досвіду на корпоративний рівень. Необхідність визначення принципів, форм та напрямів здобування і передавання знань на підприємстві визначає актуальність теми дослідження.

Необхідність і доцільність своєчасної, цілеспрямованої та результативної роботи із знаннями не викликає сумніву. Дослідження можливості здобування знань з їх різноманітних джерел з використанням спеціальних методів проводилися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими вже із середини минулого століття, існує також досвід використання цих методів на практиці. Так, наприклад, у книзі Р. Фішмана "Інноваційний менеджмент" розглянуті методи пошуку нових ідей, які сприяють активізації інноваційного мислення працівників [1]. Багато зарубіжних дослідників упроваджували досвід використання евристичних методів для генерації нових знань. Серед російських вчених, які досліджували проблему здобування та передавання знань, слід виділити роботи Т. Гаврилової, проте вона зосередила свою увагу на програмному аспекті передавання знань [2]. Необхідність подальшого розвитку процесів здобування та передавання знань у контексті формування компетенції підприємства зумовлює доцільність подальших досліджень у цій галузі знань.

Метою даної статті є визначення сутності, змісту та послідовності здобування і передавання знань на промисловому підприємстві.

Здобування знань є одним із напрямів інженерії знань, яка становить сукупність процесів і методів, спрямованих на здобування, структуризацію і формалізацію знань. Результатом процесу інженерії знань є наявні знання. Джерелами знань можуть бути матеріальні носії (файли, документи, книги) та експерти [3]. Таким чином, здобування знань передбачає взаємодію експерта з джерелом знань, у результаті якої стають явними процес думок фахівців і структура їх уявлень про предметну область.

Процес здобування знань – це тривала і трудомістка процедура, в якій інженеру знань, озброєному спеціальними знаннями з когнітивної психології, системного аналізу, математичної логіки та ін., необхідно відтворити модель наочної області, якою користуються експерти для прийняття рішень. Дослідження показують, що процес здобування знань є надзвичайно трудомістким і складає, за деякими оцінками, 75 – 90 % від трудомісткості всього процесу створення всієї системи управління знаннями підприємства, він погано піддається прогнозуванню, вимагає значних витрат часу і піддає психологічним навантаженням усіх його учасників [4].

Одним із ключових моментів процесу здобування знань є вибір методу роботи з джерелом знань. До теперішнього часу немає єдиної класифікації методів здобування знань, оскільки на практиці існує більше сотні практичних методик для роботи з джерелом знань. З цією метою можна використовувати велику кількість евристичних методів пошуку нових ідей, які застосовуються в інноваційному менеджменті, психологічні методи стимулювання мислення, методи роботи з персоналом, деякі текстологічні і лінгвістичні методики.

Узагальнення наукових та практичних підходів до здобування знань з їх носіїв [1; 2; 5] та способів формалізації знань, їх змісту та напрямів використання надало змогу розробити класифікацію методів здобування знань, яку подано на рис. 1.

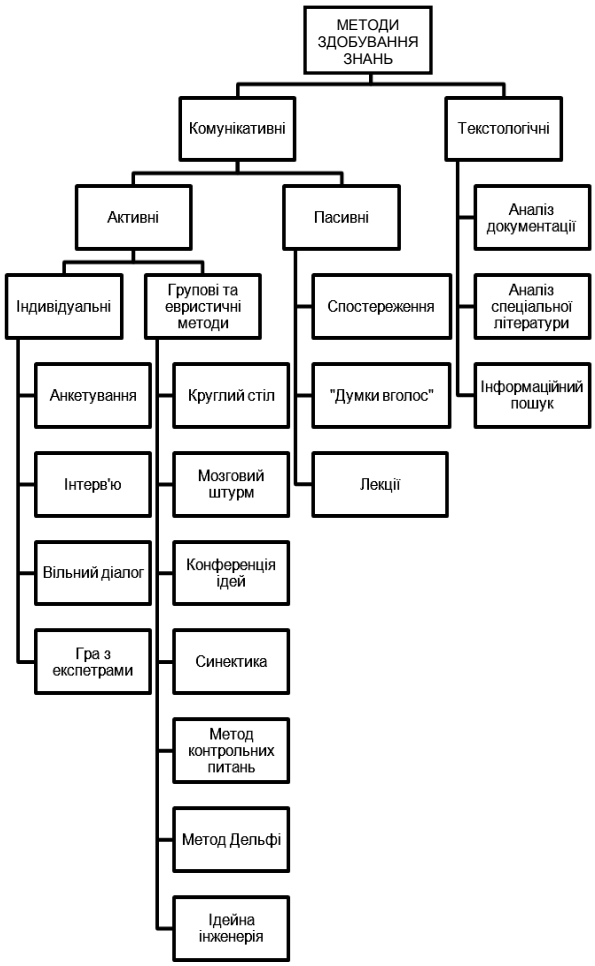

Рис. 1. **Класифікація методів здобування знань, які використовуються в управлінні знаннями на промисловому підприємстві**

Різноманіття методів здобування знань не означає їх антагонізму, звичайно аналітик комбінує різні методи, чим посилює результативність отримання і структуризації знань. Комунікативні методи здобування знань використовуються не ізольовано, а в певній їх комбінації, доповнюючи один одного. Існують різні стратегії поєднання методів отримання знань, наприклад: нагляди – протоколи – інтерв'ю – діалог – круглий стіл.

Вибір конкретних методів здобування знань визначається характеристикою предметної області і ступенем структурованості знань. Для цього можна використовувати класифікацію предметних областей, запропоновану Т. Гавриловою [2]. Так, бізнес-процеси, що характеризують діяльність підприємства, можна розділити за критерієм структуризації знань, під якою розуміється ступінь виявлення ключових закономірностей і принципів, які характеризують предметну область. За ступенем структурованості знань предметної області знань можна підрозділити на:

добре структуровані – з чіткими визначеннями, технологією і термінологією, що встояла;

середньоструктуровані – з визначеною термінологією, технологією, що розвивається, та явними взаємозв'язками між процесами;

слабоструктуровані – з розмитими визначеннями, структурою, що часто змінюється, прихованими взаємозв'язками, з великою кількістю "прогалин" знань.

Автор пропонує доповнити класифікацію Т. Гаврилової та розширити її з метою визначення основних орієнтирів для вибору методів здобування знань та класифікувати предметну область за ступенем формалізації знань. За ступенем формалізації знань предметну область можна характеризувати як:

добре формалізовану;

середньоформалізовану;

слабоформалізовану.

Обрані ознаки класифікації предметної області дозволяють виділити в ній певні зони залежно від комбінації характеристик предметної області, встановити параметри знань, що входять до різних зон предметної області, а також рекомендувати вибір методів здобування знань залежно від характеристик необхідних знань. Зазначена класифікація виражає співвідношення між двома видами знань: Z1 і Z3, де Z1 – це експертне "особисте" знання, а Z3 – корпоративне знання. Саме корпоративне знання становить особливий інтерес, тому що створює підґрунтя для формування компетенції підприємства. Наведені класифікації знань предметної області дозволяють розробникам систем управління знаннями чітко визначити характеристики предметної області та обрати методику здобування знань. Матрицю характеристик предметної області та знань, що входять до неї, подано на рис. 2.

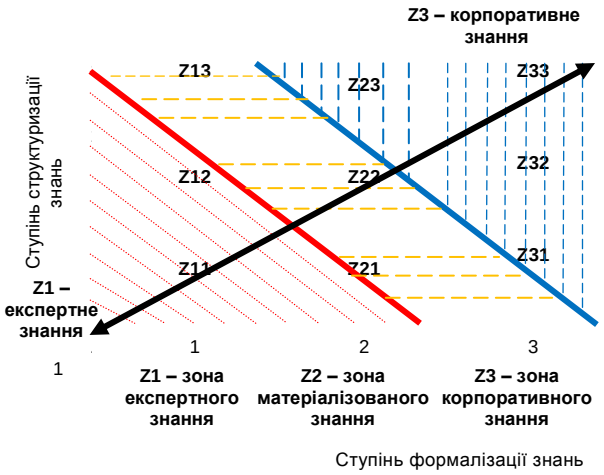

Рис. 2. **Види знань залежно від характеристики предметної області**

Як видно з даних рис. 2, предметну область та відповідні знання можна умовно поділити на 3 зони: Z1 – зона експертного знання, носієм якого є знання конкретних експертів; Z2 – зона матеріалізованого в документах та інших носіях знання; Z3 – зона корпоративного знання, носіями якого індивідуально або колективно є співробітники підприємства, воно в явній або неявній формах може міститися у корпоративних документах, інструкціях, нормативних матеріалах, корпоративній мережі знань, знаходитися у нормах корпоративної культури, особливостях бізнес-процесів, організації виробничої діяльності та усьому масиві організаційного знання підприємства.

Розподіл знань за зонами предметної області можна подати таким чином (таблиця).

Таблиця

Характеристика знань залежно від зони предметної області

Зона предметної області	Характеристика знань предметної області	Умовні позначення
Z1 – Зона експертного знання		
Z11	Слабоструктуризоване / Слабоформалізоване знання	СС/СФ
Z12	Середньоструктуризоване / Слабоформалізоване знання	СрС/СФ
Z21	Слабоструктуризоване / Середньоформалізоване знання	СС/СрФ
Z2 – Зона матеріалізованого знання		
Z13	Добре структуризоване / Слабоформалізоване знання	ДС/СФ
Z22	Середньоструктуризоване / Середньоформалізоване знання	СрС/СрФ
Z31	Слабоструктуризоване / Добре формалізоване знання	
Z3 – Зона корпоративного знання		
Z33	Добре структуризоване / Добре формалізоване знання	ДС/ДФ
Z23	Добре структуризоване / Середньоформалізоване знання	ДС/СрФ
Z32	Середньоструктуризоване / Добре формалізоване знання	СрС/ДФ

Запропонована класифікація знань у діяльності промислового підприємства дозволяє створити умовні орієнтири при виборі методів здобування знань з їх джерел. Так, наприклад, робота із знаннями зони Z1 потребує навичок роботи з експертами, які є носіями знань та досвіду, володіння методами здобування та стимулювання передавання знань, методами пошуку нових ідей, психологічними методами стимулювання інноваційної свідомості. Здобування знань з експертних джерел, чия інформація, як правило, є слабоструктурованою та неформалізованою, а також характеризується тим, що аналітики не можуть чітко передбачити очікувані результати, потребує методів формалізації знань, таких, як активні групові методи здобування знань та евристичні методи.

Робота із знаннями зони Z2 передбачає наявність навичок роботи з великими джерелами інформації, яка знаходиться у добре структурованому та формалізованому вигляді. Робота з такими джерелами знань потребує навичок аналізу документації, аналізу спеціальної літератури, контент-аналізу Internet, структурно-логічного аналізу текстів, онтологічного аналізу.

Робота із знаннями зони Z3 вимагає від менеджерів компетентності у вирішенні складних завдань щодо ефективного використання знань з метою перетворення їх на компетенції підприємства, вміння відділяти головне від другорядного, навичок інформаційного аналізу, що дозволить вчасно генерувати нові ідеї, своєчасно сприймати інновації та позбавлятися від застарілого.

Визначення характеристик предметної області та класифікація знань залежно від ступеня структуризації та формалізації знань дозволяє здійснити вибір методів здобування знань. Схему вибору методів здобування знань, запропоновану автором, подано на рис. 3.

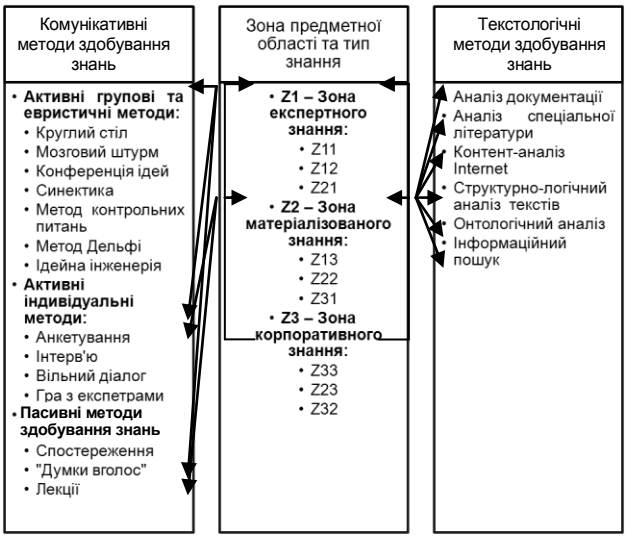

Рис. 3. **Вибір методів здобування знань відповідно до характеристик предметної області та типу знань**

Одержані таким чином знання мають перетворюватися на компетенцію підприємства, яка втілюється в інноваційних продуктах, процесах та послугах з новими споживчими властивостями. Під компетенцією підприємства автором розуміється сукупність знань, навичок та досвіду, які у поєднанні з унікальними технологіями забезпечують неповторність підприємства у конкурентному середовищі. Компетенції втілюються в інноваційних продуктах, процесах та послугах з новими споживчими властивостями і стають основою ефективної конкуренції.

Перетворення знань на компетенцію підприємства здійснюється з використанням методів та інструментарію управління знаннями, які дозволяють своєчасно здобувати знання відповідно до потреб підприємства, перетворити їх у форму, необхідну користувачам знань, та використати їх, за умови відповідного ресурсного забезпечення, у створенні інноваційного продукту, процесу або послуги. З цією метою автором розроблено алгоритм формування компетенції промислового підприємства на основі здобуття та перетворення знань, який подано на рис. 4.

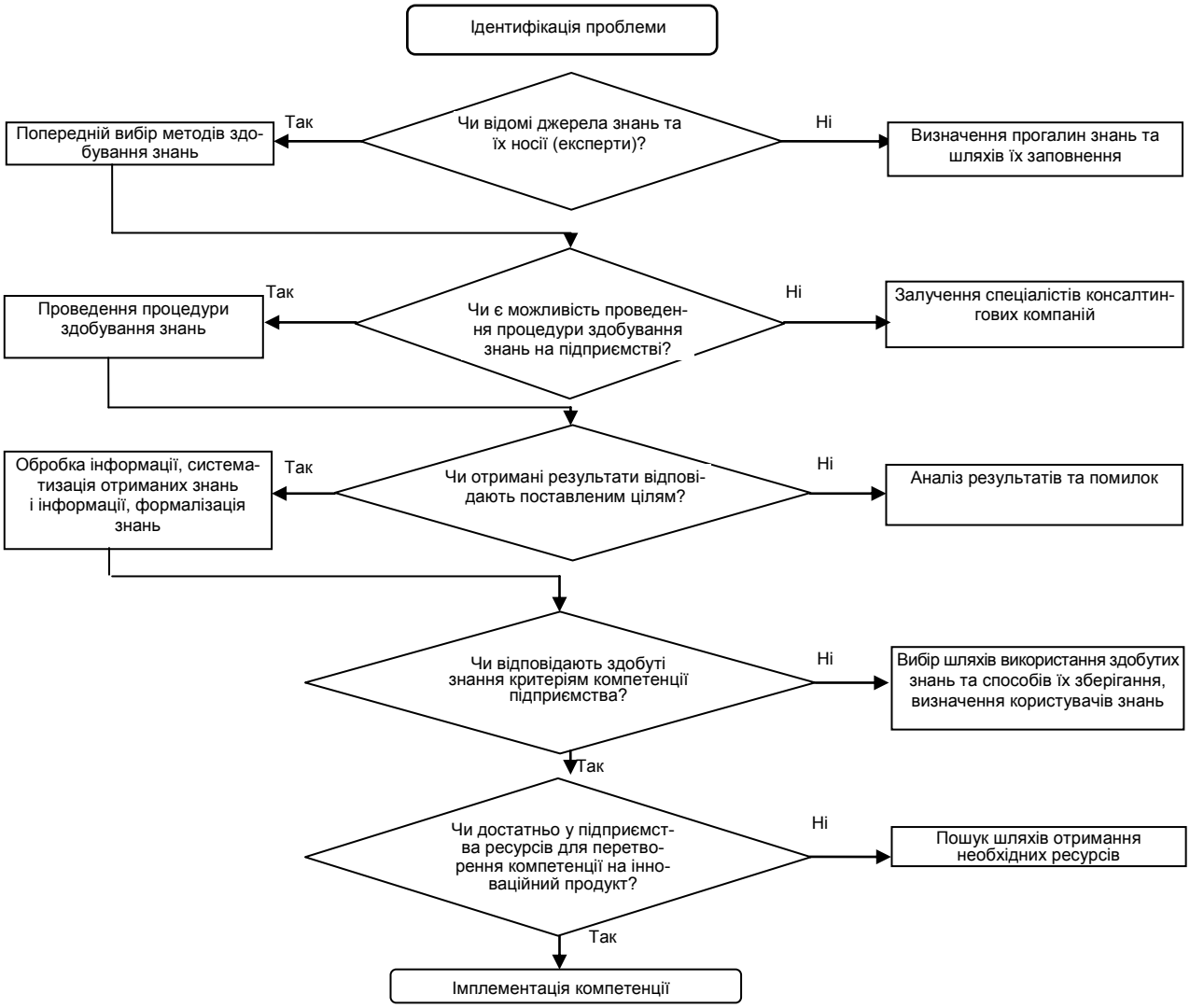

Рис. 4. **Алгоритм формування компетенції промислового підприємства на основі здобування та перетворення знання**

У контексті даного дослідження автором були визначені такі проблемні аспекти процесу здобування та перетворення знань, які мають трансформуватися у компетенцію підприємства:

1. Будь-яке знання має розглядатися в контексті проблем, що вирішуються. Ідентифікація проблеми є першим кроком процесу здобування знань.

2. Принциповим є визначення ресурсів знань: носіїв знань, їх джерел, місця зберігання, експертів; шляхів та методів здобування знань з їх носіїв.

3. Умови перетворення знання на компетенцію визначаються можливістю організаційного забезпечення процедури здобування знань на підприємстві та наявністю ресурсів для цього.

4. Вдале здобування та формалізація індивідуальних знань створює підґрунтя для трансформації індивідуальних знань і компетенцій на корпоративні компетенції, що за умови відповідного ресурсного забезпечення дозволить сформувати компетенцію підприємства та створити умови для її розвитку.

5. Успішна імплементація компетенції залежить від можливості перетворення знань і компетенцій на інноваційний продукт з новими споживчими властивостями, який здатен стати підґрунтям виникнення стійких конкурентних переваг.

Таким чином, використання запропонованого автором алгоритму формування компетенції підприємства на основі здобування та перетворення знань надає змогу визначити джерела та шляхи здобування знань відповідно до потреб підприємства, оцінити можливості здобування знань, визначити шляхи організаційного забезпечення процесу здобування знань на підприємстві та шляхи перетворення знання на компетенцію підприємства на основі створення інноваційного продукту з новими споживчими властивостями.

Література: 1. Инновационный менеджмент: методическое пособие. – К. : Изд. концерна "РАМО", 1991. – 280 с. 2. Гаврилова Т. А. Извлечение знаний: "Пассивные методы" [Электронный ресурс] / Т. Ф. Гаврилова. – Режим доступа : http://www.devbusiness.ru/development/dms/km_gavr_entp_3.htm. 3. Организация времени: эффективность, успех, развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.km.-improvement.ru/project/glossary/#top. 4. Теоретические аспекты получения знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ssti.ru/kpi/informatika/Content/biblio/b1/inform_man/gl_-17_1.htm. 5. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці : [монографія] / [колектив авторів]. – Луганськ : Вид- во СНУ ім. В. Даля, 2009. — 304 с. 6. Вартанова Е. В. Методы извлечения знаний на предприятии / Е. В. Вартанова, Е. А. Часовская // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.– 2006. – № 4 (98). – Ч. І. – С. 51–55. 7. Вартанова О. В. Ідентифікація компетенції підприємства на основі циклу знань / О. В. Вартанова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 1 (143). – Ч. І. – С. 42–51.

References: 1. Innovatsionniy menedzhment [Innovative management : [methodical manual]. – K. : "RAMO", 1991. – 280 p. 2. Gavrilova T. A. Izvlechenie znaniy: passivnye metody [Knowledge capture : passive mathods]. [Electronic resource] / T. A. Gavrilova. – Access mode : http://www.devbusiness.ru/development/dms-/km_gavr_entp_3.htm. 3. Organizatsiya vremeni: efectivnost, uspekh, razvitie [Organization of time: efficiency, success, development] [Electronic resource]. – Access mode : http://www.km.improvement.ru/project/glossary/#top. 4. Teoreticheskiye aspekty polucheniya znaniy [Theoretical aspects of receipt of knowledge] [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ssti.ru/kpi/informatika/-Content/biblio/b1/inform_man/gl_17_1.htm. 5. Strategichne upravlinni a personalom pidpryiemstva v umovakh suchasnogo rozvytku rynku pratsi : [monograph]. [Strategic management of enterprise a personnel in the modern trends of development of market of labour] / [collective of authors]. – Luhansk : Vydavnytstvo SNU named after V. Dal, 2009. – 304 p. 6. Vartanova E. V. Metody izvlecheniya znaniy na predpriyatii [Methods of knowledge capture on an enterprise] / E. V. Vartanova, E. A. Chasovskaya // Announcer of the East Ukrainian national university named after Volodymyr Dal. – 2006. – No. 4 (98). – Part I. – Pp. 51–55. 7. Vartanova E. V. Identifikatsiya kompetentsii pidpryiemstva na osnovi tsiklu znan / E. V. Vartanova // Announcer of the East Ukrainian national university named after Volodymyr Dal. – 2010. – No. 1(143). – P. I. – Pp. 42–51.

Інформація про автора

Вартанова Олена Вікторівна – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля (91048, м. Луганськ, пров. Арктичний, 3, e-mail: Elena_vartanova@mail.ru).

Информация об авторе

Вартанова Елена Викторовна – канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля (91048, г. Луганск, пер. Арктический, 3, e-mail: Elena_vartanova@mail.ru).

Information about the author

Vartanova Olena Viktorivna – Candidate of economic sciences (PhD in economic science), Associate professor at International Economy Department of East-Ukrainian National University named after Vladimir Dal (per. Arkticheskiy, 3, Luhansk, 91048, e-mail: Elena_vartanova@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
10.10.2011 р.

ПІЛЬГОВА СТАВКА З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК СТИМУЛ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.2

Колупаєва І. В.
Приходько Н. І.

Детально розглянуто чинне законодавство, яке визначає пільгові ставки податку на прибуток підприємств в Україні. Проаналізовано особливості встановлення пільгових ставок податку на прибуток за окремими категоріями суб'єктів господарювання, визначено обмеження щодо застосування пільгових ставок. Обґрунтовано положення, що критерії перебування на нульовій ставці податку на прибуток буде сприяти стимулюванню реінвестування прибутку, розширенню виробництва і, як наслідок, розвитку економіки у цілому.

Ключові слова: Податковий кодекс, податок на прибуток підприємств, суб'єкти оподаткування податком на прибуток, ставка податку, податкові пільги.

ЛЬГОТНАЯ СТАВКА ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.2

Колупаева И. В.
Приходько Н. И.

Детально рассмотрено действующее законодательство, которое определяет льготные ставки налога на прибыль предприятий в Украине. Проанализированы особенности установления льготных ставок налога на прибыль по отдельным категориям субъектов хозяйствования, определены ограничения по применению льготных ставок. Обосновано положение, что критерии пребывания на нулевой ставке налога на прибыль будет способствовать стимулированию реинвестирования прибыли, расширению производства и, как следствие, развитию экономики в целом.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налог на прибыль предприятий, субъекты налогообложения налогом на прибыль, ставка налога, налоговые льготы.

PREFERENTIAL TAX RATE OF ENTERPRISE PROFIT AS STIMULUS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

UDC 336.2

Kolupayeva I. V.
Prykhodko N. I.

In the article a current legislation that determines the rates of profits tax of enterprises is considered in detail. Special rates of tax on profit for the different economic agent categories are analyzed. The limitations of preferential tax rate using are determined. The thesis that using zero rate of tax on profit of enterprise will assist to stimulate reinvestment of income, expansion of production, as a result in general – will assist to develop economy is founded.

Key words: Tax Code, tax on profit of enterprise, taxpayer, preferential tax rate.

© Колупаєва І. В., Приходько Н. І., 2011

Серед основних завдань розпочатої податкової реформи в Україні можна виділити такі: побудова соціально-орієнтованої, конкурентоспроможної ринкової економіки; стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів та сприяння інтеграції України в Європейське Співтовариство; проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову та довгострокову перспективу. Саме на виконання цих завдань і спрямовані норми Податкового кодексу України.

Разом з тим в умовах економічної кризи, коли економіка потребує істотних структурних змін та соціальних реформ, украй важливим у межах державної податкової політики є використання податкових пільг як найефективнішого інструменту податкової політики держави, направленої на стимулювання розвитку економіки. Враховуючи значні зміни у системі оподаткування, які відбулися після введення в дію Податкового кодексу України № 2755-VI від 2.12.2010 р. [1], та найсильніший вплив податку на прибуток на умови господарювання і майбутні можливості підприємства, питання застосування пільгового інструментарію податку на прибуток є актуальним.

Проблеми оподаткування прибутку підприємств, а особливо аналізу ставок податку, знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях. Науковці вивчають внутрішню природу податку на прибуток, визначають його місце і значення в системі оподаткування, досліджують особливості порядку нарахування податку на прибуток і його сплати, аналізують обґрунтованість визначення об'єкта оподаткування, діючі податкові ставки.

Вивченню цих питань присвячені фундаментальні дослідження таких науковців, як Бабіч В. В., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Вишневський В. П., Єфименко Т. І., Загорський В. С., Лондар С. Л., Очеретько Л. М., Поддєрьогін А. М., Юшко С. В., Ярошенко Ф. О. та ін.

Разом з тим, враховуючи останні зміни, які внесла податкова реформа, особливо щодо оподаткування прибутку підприємств, слід звернутися до питання особливостей застосування пільгових ставок податку на прибуток, які пропонують норми Податкового кодексу України.

Метою дослідження є виявлення особливостей застосування пільгової ставки з податку на прибуток та аналіз її застосування за окремими категоріями платників податку на прибуток підприємств.

Згідно зі ст. 30 Податкового кодексу податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, а саме певних особливостей, що характеризують групу платників податків, вид їх діяльності тощо [1].

Так, податкова пільга може надаватися шляхом:

податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;

зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;

встановлення зниженої ставки податку та збору;

звільнення від сплати податку та збору.

Податкові пільги з податку на прибуток надаються шляхом звільнення від сплати податку на певний період часу. Застосування податкових пільг платниками податку відбувається у добровільному порядку.

Відповідно до Податкового кодексу право застосовувати податкові пільги по податку на прибуток мають деякі категорії суб'єктів господарювання, які мають відповідати певним критеріям. Розглянемо основні нововведення щодо платників, які можуть застосовувати пільгові ставки податку на прибуток.

І. Платники податку на прибуток підприємств, які використовують "податкові канікули". Строк податкових канікул: 5 років з 1 квітня 2011 р. по 1 січня 2016 р.

До такої групи суб'єктів оподаткування відносяться:

1. Суб'єкти господарювання, які створені після 01.04.2011 р., за винятком тих суб'єктів, які виявляться створеними шляхом реорганізації, приватизації і корпоратизації.

2. Діючі підприємства, у яких за останні 3 роки (якщо цей період менше 3 років, то за весь час існування) щорічний об'єм доходів не перевищує 3 млн грн, причому середньооблікова чисельність працівників не повинна перевищувати 20 осіб.

Аналізуючи вище викладене, можна зробити висновок, що підприємству потрібно пропрацювати не менше одного року, для того щоб визначити відповідність критерію щодо щорічного об'єму доходів (не більше 3 млн грн), а далі зробити висновок щодо права застосування нульової ставки податку на прибуток.

Так, згідно з роз'ясненнями Державної податкової адміністрації України підприємства, зареєстровані з IV кварталу 2010 р. по І квартал 2011 р., вперше зможуть застосовувати ставку податку на прибуток нуль відсотків починаючи з 1 січня 2012 року за умови, що щорічний обсяг задекларованих доходів таких підприємств за 2011 рік не буде перевищувати 3 млн грн та середньооблікова кількість працівників протягом цього ж періоду не буде перевищувати 20 осіб.

3. Підприємства, які були платниками єдиного податку ще до набрання чинності Податкового кодексу та у яких за останній календарний рік об'єм виручки не перевищує 1 млн грн, а середньооблікова чисельність працівників становить до 50 чоловік.

Зокрема перебування на нульовій ставці платника податку на прибуток можливе за умов відповідності у подальшій своїй діяльності критеріям, які наведено на рисунку. Враховуючи сучасну ситуацію щодо тінізації заробітної плати працівників та оформлення трудових відносин з ними, саме відповідність критерію розміру заробітної плати працівників та їх середньооблікової кількості будуть найскладнішим для виконання підприємствами, які прагнуть використовувати нульову ставку податку на прибуток.

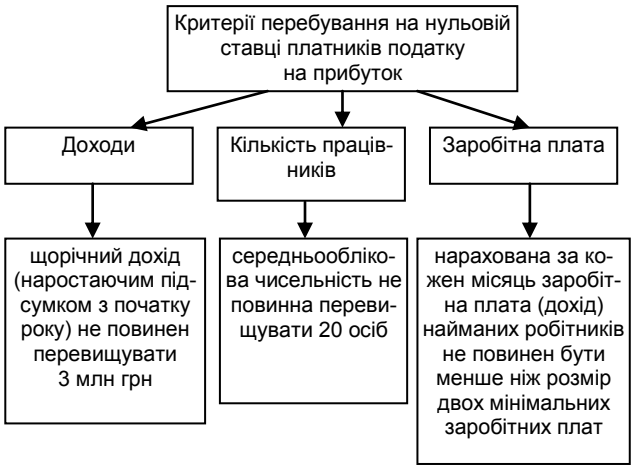

Рис. **Критерії перебування на нульовій ставці платників податку на прибуток**

За оцінкою українських експертів та експертів Світового банку, розмір прихованої заробітної плати в Україні становить близько 50 % легальної. У багатьох країнах світу порогом граничного рівня "тіньової" економіки визначено 20 % [2].

Враховуючи те, що тінізація економіки завдає шкоди не тільки бюджету країни, соціальному сектору, а, насамперед, підриває авторитет країни на міжнародному рівні, що призводить до зниження інвестиційної привабливості, застосування визначених вище критеріїв, на думку авторів, є необхідними для поліпшення ситуації, яка склалася.

Щодо визначення щорічного доходу підприємства, то він розраховується наростаючим підсумком за звітний період. Але у 2011 році згідно зі ст. 33 Податкового кодексу податковий період є з 01.04.2011 р., тому податковий період для розрахунку доходу у 2011 році буде з 01.04.2011 р. по 31.12.2011 р.

Якщо платники податку на прибуток, які обрали "податкові канікули", не дотримуються вищепроаналізованих вимог, вони втрачають право на таку пільгу і оподаткування відбувається на загальних підставах [3].

Разом з тим норми діючого податкового законодавства встановлюють перелік діяльностей, на які ставка податку на прибуток нуль відсотків не поширюється. Серед них: діяльність у сфері розваг, виробництво, оптовий продаж, експорт, імпорт підакцизних товарів; фінансова діяльність, діяльність з обміну валют, діяльність з надання послуг пошти і зв'язку, діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу тощо. Цілком очевидно, що це галузі з мінімальними витратами, а звідси – з високою рентабельністю.

ІІ. Заслуговує уваги пільгове оподаткування податком на прибуток, передбачене перехідними положеннями Податкового кодексу. Так, тимчасово звільняються від оподаткування:

1. До 1 січня 2020 року:

- прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива;
- прибуток підприємств, отриманий від діяльності з одночасного виробництва електричної та теплової енергії або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива.

Сьогодні в Україні біопаливо розглядається як вагома альтернатива традиційному пальному. Вважається, що його виготовлення в найближчі роки буде максимально вигідним для української економіки. Виготовлення готового продукту є набагато вигіднішим для України, ніж експорт сировини, в основному в Польщу та Німеччину. Але фінансова криза привела до зниження попиту не тільки на біопаливо, але і на сировину. Тому пільги щодо оподаткування прибутку підприємств виробників біопалива є доцільними і вкрай необхідними для поліпшення економічного становища цієї галузі;

- прибуток підприємств, отриманий від господарської діяльності з видобування та використання газу вугільних родовищ, що здійснюється відповідно до Закону України "Про газ (метан) вугільних родовищ".

У нинішній ситуації на газовому ринку питання збільшення власного газовидобутку, у тому числі й шляхом залучення інвестиційних коштів, розробки нових родовищ, стоїть на порядку денному, адже у 2010 році у газовому балансі країни частка вітчизняного природного газу скоротилася на 5,5 % порівняно з 2009 роком. Тому активну позицію треба проявляти щодо приведення газового ринку України у відповідність до європейських норм, що дасть змогу зміцнити макроекономічну стабільність у країні. Реалізація пільгової ставки податку на прибуток для підприємств газової галузі позитивно вплине на поліпшення їх позицій на газовому ринку.

2. Строком на 10 років з 1 січня 2011 року:

- прибуток суб'єкта господарювання, отриманий від надання готельних послуг.

Реалізація цих норм повинна сприяти своєчасному здійсненню заходів із підготовки до проведення в Україні Євро-2012 і підвищенню соціально-економічного стану України, зменшенню кількості збиткових готельних підприємств та створенню нових робочих місць;

- прибуток, отриманий від основної діяльності підприємств легкої промисловості (крім підприємств, які виготовляють продукцію на давальницькій сировині).

За даними аналітичних матеріалів Української асоціації підприємств легкої промисловості за 2010 рік, обсяги імпорту перевищили обсяги експорту на 1 502 360 тис. дол. США, обсяги імпорту порівняно з 2009 роком збільшилися на 809 490 тис. дол. США, обсяги експорту збільшилися на 48 059 тис. дол. США. За 2010 рік обсяги імпорту товарів легкої промисловості порівняно з 2009 роком збільшилися на 46,0 % і в 2,4 раза перевищили обсяги їх експорту [4]. Така ситуація спричиняє серйозну шкоду для вітчизняних підприємств легкої промисловості, обсяги виробництва продукції яких зменшуються, а деякі з них вимушені припиняти свою виробничу діяльність.

Застосування пільгової ставки податку на прибуток для підприємств легкої промисловості є проявом регулюючої функції податків, яка може сприяти збільшенню обсягів виробленої продукції на території країни, і, як результат, зменшенню обсягів імпорту. Але зрозуміло, що синергетичного ефекту відносно поліпшення ситуації у галузі легкої промисловості можна досягти лише при реалізації заходів продуманої податкової та економічної політики з боку держави;

- прибуток підприємств літакобудівної промисловості, отриманий від основної діяльності, а також від проведення науково-дослідних робіт для потреб галузі тощо.

Податковий кодекс визначає і інших платників податку на прибуток, які можуть обрати пільгову ставку на певний період часу. Очевидно, що у даному переліку знаходяться суб'єкти господарювання-промисловці, адже розвиток промисловості може сприяти економічному розвитку та стабілізації економічних процесів у майбутньому.

Але застосування нульової ставки податку на прибуток для суб'єктів, визначених авторами у другому розділі, можливе за таких умов:

- підприємства мають суми коштів, що вивільнені від оподаткування, спрямовувати на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними;
- для цілей оподаткування суми вивільнених від оподаткування коштів підприємства визнаються доходами одночасно з визнанням витрат, понесених за рахунок цих коштів, у розмірі таких витрат;
- вивільнені від оподаткування кошти підприємства мають витрачатися за цільовим призначенням, перелік якого встановлює Кабінет Міністрів України.

Таким чином, зазначені пільги будуть не лише збільшувати прибуток підприємства, який залишається у його розпорядження, але й будуть стимулювати керівників підприємства до реінвестування прибутку та розширення виробництва. Такі умови є доцільними, адже вони дають

змогу використовувати прибуток на розвиток виробництва, а значить, і розвиток економіки у цілому.

Враховуючи вищевикладене, кожен керівник самостійно вирішує питання застосування пільгових ставок податку на прибуток, проте деякі підприємці вважають за краще самостійно оптимізувати оподаткування без використання запропонованих державою податкових пільг, тим самим не втрачаючи своєї незалежності щодо прийняття фінансових рішень.

Проаналізувавши всі особливості застосування пільгових ставок, автори цілком підтримують положення щодо обов'язкового реінвестування прибутку та розширення виробництва, адже це є важливим кроком у розвитку економіки. Водночас проблемою для платників податку на прибуток, які хочуть обрати "податкові канікули", буде дотримання саме критерію щодо розміру заробітної плати. Така необхідність може бути визначена детінізацією заробітної плати та забезпеченням надходжень до Пенсійного фонду, що є нагальним питанням сьогодення. Разом з тим слід зазначити, що середня заробітна плата по економіці України за 2011 рік була у межах від 2 137,19 грн до 2 574,85 грн. Критерії пільгової ставки обмежують розмір заробітної плати, наприклад, у грудні 2011 року не менше ніж 2 008 грн, яка є трохи меншою ніж середня, а тому можна зробити висновок, що питома вага підприємств, які можуть дозволити платити таку заробітну плату, вкрай низька. Адже нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, розмір якого перевищує 35 %, потребує і додаткових витрат для підприємства. Тому суттєвим ризиком щодо реалізації на практиці умов застосування пільгових ставок з податку на прибуток може бути саме критерій розміру заробітної плати, тому автори вважають, що його потрібно зменшити, особливо для тих підприємств, які тільки починають свій розвиток.

Таким чином, дослідивши питання пільгового оподаткування податку на прибуток підприємств, доведено, що критерії перебування на нульовій ставці податку на прибуток будуть сприяти стимулюванню реінвестування прибутку, розширення виробництва, як наслідок, розвитку економіки у цілому. Але ризиком незастосування пільгових ставок з податку на прибуток може стати обмеження щодо розміру мінімальної заробітної плати, який рекомендується переглянути у сторону зменшення, або зменшення тільки для підприємств, які розвиваються.

На даному етапі розвитку складно оцінити ефективність застосування пільгових ставок податку на прибуток, але, у будь-якому випадку, податкові пільги, що набрали чинності, – це перші кроки в полегшенні податкового тягаря для українського виробника (навіть якщо враховувати "обов'язкові умови"), це підкріплений економічною складовою крок до розвитку економіки.

Література: 1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : www.-rada.gov.ua. 2. Статистичні дані [Електронний ресурс] / Міжнародна організація праці. – Режим доступу : www.ilo.org. 3. Лист Державної податкової адміністрації України щодо дотримання платниками податку на прибуток двох умов для користування нульовою ставкою з податку на прибуток № 2768/6/15-0315 від 09.02.2011 р. [Електронний ресурс] / Державна податкова адміністрація у Харківській області. – Режим доступу : www.dpa.kharkov.ua. 4. Аналіз імпорту та експорту товарів легкої промисловості: Статистичні дані [Електронний ресурс] / Асоціація підприємств легкої промисловості. – Режим доступу : www.ukrlegprom.org.ua.

References: 1. Podatkovyi kodeks Ukrainy No. 2755-VI, 02.12.2010 r., [Tax Code of Ukraine] [Electronic resource] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Access mode : www.rada.gov.ua. 2. Statystychni dani [Statistic data] [Electronic resource] / International Labor Organization. – Access mode : www.ilo.org. 3. Lyst Derzavnoi podatkovoi administratsii Ukrayiny shchodo dotrymania platnykamy podatku na prybutok dvokh umov dlya korystuvania nuliovoiu stavkoiu z podatku na prybutok [Electronic resource] / Derzavna podatkova administratsiia Ukrainy. – Access mode : www.dpa.kharkov.ua. 4. Analiz importu ta eksportu tovariv legkoyi promyslovosti: Statystychni dani [Electronic resource]. – Access mode : www.ukrlegprom.org.ua.

Інформація про авторів

Колупаєва Ірина Володимирівна – доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету (м. Харків, пер. О. Ярошa, 8, e-mail: irina.-kolupayeva@mail.ru).

Приходько Надія Іванівна – доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету (м. Харків, пер. О. Ярошa, 8).

Информация об авторах

Колупаева Ирина Владимировна – доцент кафедры финансов, учета и аудита Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета (г. Харьков, пер. О. Ярошa, 8, e-mail: irina.kolupayeva@mail.ru).

Приходько Надежда Ивановна – доцент, заведующий кафедрой финансов, учета и аудита Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета (г. Харьков, пер. О. Ярошa, 8).

Information about the authors

Kolupayeva Irina Volodymyrivna – Associate professor at Finances, Account and Audit Department of Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics (Side-street O. Yarosha, 8, Kharkiv, e-mail: irina.kolupayeva@mail.ru).

Prykhodko Nadiya Ivanivna – Associate professor, Head of Finances, Account and Audit Department of Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics (Side-street O. Yarosha, 8, Kharkiv).

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

Стаття надійшла до ред.
09.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "РИНКОВА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА"

УДК 330.133

Мар'юк Т. В.

Розглянуто проблемні питання розмежування сутності понять "вартість", "ціна" та "цінність підприємства", а також понять "підприємство", "бізнес" і "фірма" з метою обґрунтування сутності ринкової вартості підприємства. Надано авторський підхід до розуміння сутності поняття "ринкова вартість підприємства".

Ключові слова: ринкова вартість підприємства, вартість, ціна, цінність, підприємство, бізнес, фірма, ринок.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ "РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ"

УДК 330.133

Марьюк Т. В.

Рассмотрены проблемные вопросы разграничения сущности понятий "стоимость", "цена" и "ценность предприятия", а также понятий "предприятие", "бизнес" и "фирма" с целью обоснования сущности рыночной стоимости предприятия. Предоставлен авторский подход к пониманию сущности понятия "рыночная стоимость предприятия".

Ключевые слова: рыночная стоимость предприятия, стоимость, цена, ценность, предприятие, бизнес, фирма, рынок.

THE THEORETICAL ASPECTS OF DEFINING THE ESSENCE OF CONCEPT "MARKET COST OF THE ENTERPRISE"

UDC 330.133

Mariuk T. V.

The problem questions the differentiating the categories of the cost, the price and the value of enterprise, and also of categories the enterprise, the business and the firm are considered in the article. It was made with the purpose of understanding the essence of concept the enterprise's market cost. The author's approach to the essence of concept "market cost of the enterprise" is exposed.

Key words: market, cost, price, value, enterprise, business, firm.

Визначення ринкової вартості підприємства досить часто стає одним з найбільш складних і важливих завдань при прийнятті виважених управлінських рішень. Вартість підприємства є тим інтегральним показником, що найбільш повно відображає всі результати діяльності підприємства і його значення для зацікавлених осіб. За кордоном управління за критерієм вартості визнано однією з найбільш ефективних парадигм розвитку підприємств.

Значний внесок у розвиток теорії вартості здійснили А. Сміт [1], А. Маршалл [2], Л. Абалкін [3], М. Туган-Барановський [4] та інші вчені. Управлінню вартістю підприємства присвячені праці Т. Коупленда [5], С. Валдайцева [6], О. Мендрула [7] та ін.

Терміном "ринкова вартість підприємства" в літературних джерелах позначається велика кількість різних понять, що викликає плутанину та непорозуміння серед вчених-економістів. Більшість визначень ринкової вартості підприємства, що зустрічаються в сучасних економічних дослідженнях [8; 9], є модифікаціями наданого у Національних стандартах оцінки майна та майнових прав [10]: ринкова вартість підприємства – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта на певну дату оцінки, тобто у вузькоспеціалізованому розумінні. Автор же роботи [11] вказує, що під вказаним поняттям слід розуміти вартість діючого

© Мар'юк Т. В., 2011

підприємства або вартість 100 % корпоративних прав у діловому підприємстві. Мамонтова Н. А. [12, с. 136] наголошує, що вартістю підприємства є його ціна, визначена з урахуванням цінності матеріальних та нематеріальних активів, а також здатності приносити економічні ефекти. Отже, вдосконалення понятійного апарату є одним з найбільш актуальних питань при дослідженні теоретичних аспектів управління вартістю підприємства.

Метою даного дослідження є уточнення визначення сутності поняття ринкової вартості підприємства на основі існуючих підходів.

Щодо сутності поняття ринкової вартості підприємства, то автор вважає за доцільне розглянути її з позиції тлумачення окремих складових (рисунок).

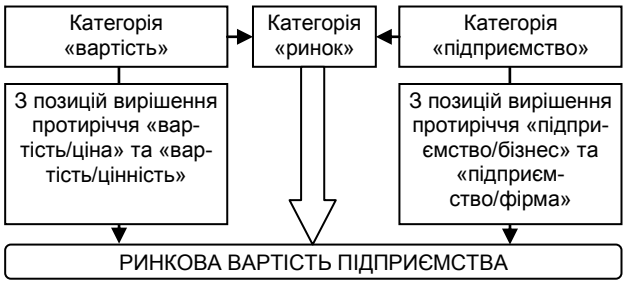

Рис. **Складові поняття "ринкова вартість підприємства"**

Спочатку необхідно визначитись із поняттям вартості як такої, коротко розглянути історичний шлях його розвитку, а саме еволюцію теорій вартості.

Момот Т. В. [13] пропонує умовно розподілити теорії вартості на дві групи: витратна концепція вартості та теорії, спрямовані на кінцеві результати виробництва. До першої групи відносяться трудова теорія вартості (А. Сміт, К. Маркс, Туган-Барановський М. І.), теорія витрат виробництва (Дж. Мілль, Р. Торренс, Н. Сеніор), теорія трьох факторів виробництва (Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа), теорія граничної корисності (К. Менгер, Джевонс У. С., Л. Вальрас), теорія попиту і пропозиції (А. Маршал, Є. Бем-Баверк). До другої групи належать інформаційна теорія вартості (Д. Белл), інституціональна теорія вартості (Коуз Р. Г., О. Вільямсон) та інші новітні теорії.

Автор пропонує класифікувати підходи до розуміння сутності категорії вартості таким чином:

вартість як витрати (наприклад, визначення згідно з роботою [1]);

вартість як грошовий еквівалент (наприклад, визначення згідно з роботою [2]);

вартість як цінність (наприклад, визначення згідно з роботою [14]).

З точки зору автора, саме третій підхід викликає особливий інтерес, оскільки його сучасні представники переконані, що категорія вартості є неправильним перекладом категорії цінності з англійської мови. Король В. А. [15] вважає, що "цінність" є інтересом реального або потенційного власника підприємства в його грошовому вимірі, а термін "вартість" стосується рівня витрат на отримання підприємства у власність. Отже, цінність знаходиться в тій площині економіки, де ідентифікуються цілі виробника, а вартість завжди є тільки засобом для їх задоволення [16, с. 30].

На відміну від вищерозглянутих авторів, на основі досліджень К. Менгера [17, с.101], який вважає, що "цінність є думкою, яку господарюючі суб'єкти мають про значення благ, що знаходяться у їх розпорядженні, а тому поза їх свідомістю вона не існує", а також базуючись на матеріалах економічного словника [18], у якому відзначено, що "сутність цінності у філософському розумінні є значення об'єкта, його достоїнства чи негативні риси, і не є чимось, що існує як річ, предмет, подія, явище, що має уречевлене втілення, це не атрибут речі, на відміну від вартості", можна зробити висновок, що цінність є надзвичайно суб'єктивною категорією, оскільки для кожного окремого індивіда цінність одного й того ж об'єкта буде різною. Підприємство становить матеріальний об'єкт, що потребує об'єктивного вимірювання його вартості, тому вартість є цілком об'єктивною категорією. Отже, автор схиляється до думки, що використання категорії вартості у словосполученні "ринкова вартість підприємства" є виправданим.

Ціна є грошовим виразом вартості, яка, у свою чергу, відображає властивості підприємства як товару. Вартість і ціна не є тотожними поняттями – вони збігаються тільки в разі рівності попиту та пропозиції.

Другим важливим моментом визначення теоретичних аспектів щодо сутності поняття ринкової вартості підприємства є усвідомлення різниці між поняттями "підприємство", "бізнес" та "фірма".

Бізнес визначається вченими-економістами майже одностайно. Райзберг Б. А. [19, с. 362] визначає бізнес як ініціативну економічну діяльність, що здійснюється за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик та відповідальність. Загородній А. Г. [20] пропонує розуміти бізнес як будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід чи іншу вигоду. У законодавстві України термін "бізнес" вживається скоріше як допоміжний, що вказує на визначену сферу економіки, галузь або вид діяльності. Так, згідно з роботою [10] бізнес – це певна господарська діяльність, яка проводиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу. Отже, в усіх випадках бізнес розуміється як певний процес, дія. Автор має на меті визначати вартість певного об'єкта, а не процесу, і саме тому вважає недоцільним використання поняття "бізнес" до предмета даного дослідження.

Фірма − це слово іноземного походження, під яким найчастіше розуміють ім'я, вивіску, знак конкретного підприємства, що є в даній сфері економіко-організаційною формою бізнесу. Отже, вартість фірми не може повноцінно відображати всю вартість підприємства.

Щодо визначення поняття "підприємство", то воно регламентується великою кількістю нормативно-правових актів; значна увага цьому питанню приділяється також економістами – як науковцями, так і практиками.

Так, наприклад, Райзберг Б. А. [19] вважає, що підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який займається різними видами економічної діяльності. Сичова Г. І. [21, с. 25] визначає підприємство як виробничо-економічний та майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності. Але, на думку автора, таке визначення є недостатнім, адже підприємство – це не просто споруда, це і колектив працівників, їх знання та досвід; і ділова репутація, становище на ринку, суспільна корисність діяльності тощо.

Після прийняття у 1991 р. Закону України "Про підприємництво" та згідно з положеннями Господарського кодексу України з юридичної точки зору використання до суб'єктів господарської діяльності – юридичних осіб – всіх інших термінів-синонімів, окрім "підприємство", є некоректним. Отже, використання таких термінів, як "фірма", "бізнес" та інших, є юридично та законодавчо необґрунтованим.

Вартість підприємства як товару формується не інакше, як на відкритому ринку аналогічних підприємств, тому

очевидно, що вона є саме ринковою. До того ж згідно з Національними стандартами оцінки [10], якщо інше не передбачено, визначена вартість є ринковою. Отже, використання слова "ринкова" у прив'язці до словосполучення "вартість підприємства" є доцільним і необхідним.

З огляду на викладене вище, автор пропонує таке визначення: ринкова вартість підприємства − це розрахункова величина, виражена у грошових одиницях на конкретний момент часу, яка враховує кількісні та якісні компоненти і дозволяє зробити висновок про значущість підприємства для зацікавлених осіб та суспільства загалом. Такий підхід конкретизує, що ринкову вартість підприємства як економічний результат формують не лише матеріальні активи, а й якісні компоненти, тому вартість підприємства набуває рис інтегрального показника ефективності, конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості підприємства та інших параметрів.

Отже, запропонований автором підхід до розуміння сутності поняття "ринкова вартість підприємства" дає змогу усунути неоднозначність у трактуванні окремих його складових, а також акцентує увагу на компонентах, що формують вартість. Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення методики оцінки ринкової вартості підприємства, що сприятиме підвищенню ефективності управління нею з метою задоволення потреб власників.

Література: 1. Смит А. Исследования о природе и причине богатства народов / Смит А. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с. 2. Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3-х т. / Маршалл А. – М. : Прогресс, 1983 – 1984. – 1080 с. 3. Абалкин Л. И. Политическая экономия и экономическая политика / Л. И. Абалкин. − М. : Мысль, 1970. − 232 с. 4. Туган-Барановський М. Основи політичної економії / Туган-Барановський М. І. ; наук. ред. С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 628 с. 5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. ; пер. с англ. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с. 6. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия : [учебн. пособие для студ. вузов] / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 720 с. 7. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств : монографія / Мендрул О. Г. – К. : КНЕУ, 2002. − 272 с. 8. Мітюков І. О. Фінансові послуги України : енциклопедичний довідник : у 6-ти т. Т. 5 / І. О. Мітюков. – К. : Укрбланковидав, 2001. − 890 с. 9. Маркус Я. І. Посібник з оцінки бізнесу в Україні : навч. посібн. / Я. І. Маркус. – К. : Міленіум, 2002. – 320 с. 10. Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" : Постанова КМУ від 10 вересня 2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=-1440-2003-%EF. 11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / О. О. Терещенко. − К. : КНЕУ, 2003. − 554 с. 12. Мамонтова Н. А. Управління вартістю компанії: теоретико-методологічні аспекти / Н. А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. − № 8 (110). – С. 135−139. 13. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління від теорії до практичного впровадження / Т. В. Момот. – Х. : ХНАМГ, 2006. – 380 с. 14. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Вальрас Л. – М. : Изограф, 2000. − 448 с. 15. Король В. А. Про цінність і вартість в системі фінансового менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-stock.com/assets/files/value.pdf. 16. Мних О. Трансформація власності у розвитку відносин "підприємство-клієнт" : монографія / О. Мних, А. Чубла. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. – 250 с. 17. Австрийская школа в политической экономии // К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер ; предисл., коммент., сост. В. С. Автономова ; пер. с нем. − М. : Экономика, 1992. – 491 с. 18. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / [Мочерний С. В., Ларіна Я. С. та ін.]. – Львів : Світ, 2005. – 616 с. 19. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. − 2-е изд., испр. − М. : ИНФРА-М, 1999. − 479 с. 20. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 714 с. 21. Сычова Г. И. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) / Сычова Г. И., Колбачов Е. Б., Сычова В. А. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. − 384 с.

References: 1. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichine bogatstva narodov [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations] / Smit A. – M. : Sotsekgiz, 1962. – 684 p. 2. Marshall A. Printsipy politicheskoy ekonomii : in 3 vol. [Political economy principles] / A. Marshall. – M. : Progress, 1983 – 1984. – 1080 p. 3. Abalkin L. I. Politicheskaya ekonomiya i ekonomicheskaya politika [Political economy and economic policy] / L. I. Abalkin. − M. : Mysl, 1970. − 232 p. 4. Tugan-Baranovskyi M. Osnovy politychnoi ekonomii [Political economy bases] / M. Tugan-Baranovskyi ; nauk. red. S. M. Zlupko. – Lviv : LNU im. I. Franka, 2003. – 628 p. 5. Kouplend T. Stoimost kompaniy: otsenka i upravlenie [Valuation: measuring and managing the value of companies] / T. Kouplend, T. Koller, J. Murrin ; per. s angl. – [3-d ed., pererab. i dop.]. – M. : Olimp-Biznes, 2005. – 576 p. 6. Valdaytsev S. V. Otsenka biznesa i upravlenie stoimostyu predpriyatiya : ucheb. posobie dlya stud. vuzov [Valuing business and enterprise value management] / S. V. Valdaytsev. – M. : YUNITI-DANA, 2002. – 720 p. 7. Mendrul O. G. Upravlinnia vartistiu pidpryemstv : monografiia [Enterprises' value management] / O. G. Mendrul. – K. : KNEU, 2002. – 272 p. 8. Mitiukov I. O. Finansovi poslugy Ukrainy : entsyklopedychnyi dovidnyk : in 6 vol. : Vol. 5 [Financial services of Ukraine : the encyclopedic dictionary] / I. O. Mitiukov. − K : Ukrblankovydav, 2001. − 890 p. 9. Markus Ya. I. Posibnuk z otsinky biznesu v Ukraini : navchalnyi posibnuk [Manual on business valuation in Ukraine] / Ya. I. Markus. – K. : Milenium, 2002. – 320 p. 10. Pro zatverdzhennia Natsionalnogo standartu № 1 "Zagalni zasady otsinky maina i mainovykh prav" : Postanova KMU vid 10 vepesnia 2003 r. No. 1440 [National standard "Bases of valuation the property and property rights"] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440-2003-%EF. 11. Tereshchenko O. O. Finansova diialnist subiektiv gospodariuvannia : navch. posibnyk [Financial activity of managing subjects] / O. O. Tereshchenko. − K. : KNEU, 2003. − 554 p. 12. Mamontova N. A. Upravlinnia vartistiu kompanii : teoretyko-metodologichni aspekty [Company's value management : theoretical and methodological bases] / N. A. Mamontova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 8 (110). – Pp. 135−139. 13. Momot T. V. Vartisno-oriientovane korporatyvne upravlinnia: vid teorii do praktychnogo vprovadzhennia [Value-oriented corporate governance : from theory to practice] / T. V. Momot. – Kh. : KhNAMG, 2006. – 380 p. 14. Valras L. Elementy chistoy politicheskoy ekonomii [Elements of pure political economy] / L. Valras. – M. : Izograf, 2000. − 448 p. 15. Korol V. A. Pro tsinnist i vartist v systemi finansovogo menedzhmentu [About value and cost in the system of financial management] [Elektronnyi resurs] / V. A. Korol. − Rezhym dostupu : http://ua-stock.com-/assets/files/value.pdf. 16. Mnykh O. Transformatsiia vlasnosti u rozvytku vidnosyn "pidpryiemstvo-klient" : monografiia [Property transformation in development of relations "the enterprise − the client"] / O. Mnykh, A. Chubla. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika", 2007. – 250 p. 17. Avstriyskaya shkola v politicheskoy ekonomii / K. Menger, E. Bem-Baverk, F. Vizer [The Austrian school in political economy] ; predisl., komment., sost. V. S. Avtonomova ; per. s nem. − M. :

Ekonomika, 1992. – 491 p. 18. Mochernyi S. V. Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk : in 2 vol. : Vol.1 [The economic encyclopedic dictionary] / [S. V. Mochernyi, Ya. S. Larina ta in.]. – Lviv : Svit, 2005. – 616 p. 19. Raizberg B. A. Sovremennyy ekonomicheskiy slovar [The modern economic dictionary] / B. A. Raizberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. − 2-d ed., ispr. − M. : INFRA-M, 1999. − 479 p. 20. Zagorodnii A. G. Finansovo-ekonomichnyi slovnyk [The financial and economic dictionary] / A. G. Zagorodnii, G. L. Vozniuk. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika", 2005. – 714 p. 21. Sychova G. I. Otsenka stoimosti predpriyatiy (biznesa) [Estimation the enterprise's (business) value] / G. I. Sychova, E. B. Kolbachov, V. A. Sychova. – Rostov-na-Donu : Feniks, 2003. − 384 p.

Інформація про автора

Мар'юк Тетяна Володимирівна – асистент кафедри економічного аналізу і фінансів, аспірант Криворізького технічного університету (50027, м. Кривий Ріг, вул. XXII партз'їзду, 11, e-mail: chocolate.87@list.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
18.10.2011 р.

Информация об авторе

Марьюк Татьяна Владимировна – ассистент кафедры экономического анализа и финансов, аспирант Криворожского технического университета (50027, г. Кривой Рог, ул. XXII партсъезда, 11, e-mail: chocolate.87@list.ru).

Information about the author

Mariuk Tetiana Volodymyrivna – Assistant of Finance and Economic Analysis Department, postgraduate student of Kryvyi Rig Technical University (XXIId Party Congress str., 11, Kryvyi Rig, 50027, e-mail: chocolate.87@list.ru).

МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ СТРУКТУРИ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336:519.866

Смачило Т. В.

Запропоновано вдосконалення відомих методів моделювання динаміки структури фондів виробничого підприємства на основі врахування апріорних відомостей про організацію виробничого процесу та звітних значень модельованих величин за попередні періоди. Описано метод, який дозволяє автоматизувати обчислення параметрів моделі структури фондів підприємства і дає інструменти для імітації структурних зміщень потоків фондів підприємства шляхом обчислення значень відповідних коефіцієнтів через їх апроксимацію багатовимірними степеневими поліномами.

Ключові слова: економіко-математичні методи та моделі, диференціальне рівняння, багатовимірний степеневий поліном, концептуальна модель підприємства.

МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ СТРУКТУРЫ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 336:519.866

Смачило Т. В.

Предложено совершенствование известных методов моделирования динамики структуры фондов производственного предприятия на основе учета априорных сведений об организации производственного процесса и отчетных значений моделируемых величин за предыдущие периоды. Описан метод, который позволяет автоматизировать вычисление параметров модели структуры фондов предприятия и дает инструменты для имитации структурных смещений потоков фондов предприятия путем вычисления значений соответствующих коэффициентов через их аппроксимацию многомерными полиномами степеней.

Ключевые слова: экономико-математические методы и модели, дифференциальное уравнение, многомерный полином степени, концептуальная модель предприятия.

© Смачило Т. В., 2011

MODEL OF DYNAMICS OF STRUCTURE OF ENTERPRISE FUNDS

UDC 336:519.866

Smachylo T. V.

In the article perfection of the known methods of design of dynamics of structure of funds of productive enterprise on the basis of account of a priori information about organization of productive process and current values of the designed sizes for previous periods is offered. A method which allows to automatize the calculation of parameters of model of structure of enterprise funds is described. It gives instruments for the imitation of structural displacements of streams of enterprise funds by the calculation of values of corresponding coefficients through their approximation by the multidimensional polynomials of degree.

Key words: economic mathematical methods and models, differential equalization, multidimentional polynomial of degree, conceptual model of enterprise.

Діяльність підприємства пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг або ж продажем продукції, необхідної споживачу. Вона характеризується регулярністю, свободою у виборі напряму та методів діяльності, самостійністю у прийнятті рішень (у рамках законів і норм), а також відповідальністю за прийняття рішень та їх використання. Крім того, виробнича діяльність не виключає ризику та збитків. У кінці кінців, підприємство чітко орієнтовано на отримання прибутку й задоволення суспільних потреб. Це важлива передумова та причина прояву інтересу до результатів виробничої діяльності. Реалізація цього принципу на практиці залежить не тільки від наданої підприємствам самостійності та необхідності фінансувати свої витрати без державної підтримки, але й від тієї частки прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Крім того, необхідно створити таке економічне середовище, в умовах якого вигідно виробляти товари, отримувати прибуток, знижувати витрати.

Саме тому для прийняття тих чи інших рішень в управлінні підприємством важливо здійснювати різні види економічного аналізу. Аналіз пов'язаний з повсякденною фінансово-економічною діяльністю підприємств, їх колективів, менеджерів і власників.

Щоб забезпечити виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу потрібно, передусім, вміти реально оцінювати економічне становище підприємства, як свого, так і конкурентів.

Основним засобом для оцінки економічного становища підприємства є аналіз забезпечення виробництва, насамперед, за рахунок підвищення його ефективності і більш повного використання внутрішньогосподарських резервів. Діяльність підприємств оцінюється за ефективністю виробництва продукції, яка залежить від використання та відтворення фондів. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання фондів, тому пошук найкращих умов їх використання є актуальною проблемою.

Для виробничого підприємства важливо вдосконалити розробку планів-прогнозів його розвитку, які б виявляли тенденції щодо зміни виробничого процесу, допомагали формувати тактичні завдання та стратегічні цілі розвитку підприємства. Ефективним інструментом, який дозволяє розв'язувати такі завдання, є методи економіко-математичного моделювання.

Питання моделювання розвитку економічних систем взагалі і в тому числі моделювання розвитку підприємства принципово новим вважати не можна. Сьогодні з цього питання існують розробки Горєлової Г. В. та Захарової О. Н. [1], Попкова В. В. та Батуріна А. Н. [2], Лєпи Р. Н. [3 – 5], Андрієнко В. М. [6], Пушкаря О. І. [7; 8].

З огляду на це поставлено завдання вдосконалити відомі методи моделювання динаміки структури фондів виробничого підприємства, враховуючи апріорні відомості про організацію виробничого процесу та експериментальні (звітні) значення модельованих величин за попередні періоди.

Один із можливих способів розв'язання цього завдання ґрунтується на поєднанні методів концептуального опису діяльності підприємства та методів "чорної скриньки", тобто опису підприємства за деякими спостережуваними величинами.

У роботі [9] запропоновано модель роботи підприємства у формі системи звичайних диференціальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \frac{dy_1}{dt} &= \sum_{i=1}^{n} \delta_{1j} C_{ij} y_i \\ &\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots, \\ \frac{dy_n}{dt} &= \sum_{i=1}^{n} \delta_{ni} C_{ni} y_i \end{aligned} \qquad (1)$$

де $y_1,\ldots,y_n$ – змінні стану моделі, які відповідають різним елементам структури фондів підприємства;

n – кількість модельованих елементів структури фондів;

$C_{ij}>0$ $(i, j=1,\ldots,n)$ – коефіцієнти, які відображають вплив j-го елементу структури основних фондів на швидкість зміни i-го такого елементу;

$\delta_{ij}=\pm 1$ $(i, j=1,\ldots,n)$ – позначає знак доданка.

Особливість підходу [9] полягає в тому, що модель (1) визначають на основі глибокого структурного аналізу впливу одних складових структури фондів на інші складові. Власне в роботі [9] продемонстровано спосіб здійснення такого аналізу структури підприємства.

У роботі [10] цей підхід застосовано для експериментального дослідження виробничого тендера. Порівнюючи результати робіт [9] і [10], автор зауважує, що модель (2) відзначається високою практичною ефективністю, що робить її придатною для оперативної розробки планів-прогнозів роботи підприємства. Проте суттєвим недоліком щодо її практичного застосування є концептуальна складність встановлення числових значень її параметрів C_{ij} $(i, j=1,\ldots,n)$.

Тому пропонується спосіб автоматизації обчислення параметрів $C_{ij}(i, j=1,...,n)$ на основі звітних даних, відомих за попередні періоди.

У моделі (1) кожен з параметрів C_{ij} $(i, j=1,...,n)$ має концептуально визначений зміст, а саме: додатний параметр C_{ij} показує частку j-го ресурсу (станом на кінець попереднього періоду), яка буде спрямована на формування i-го ресурсу (в майбутньому періоді). Від'ємний параметр C_{ij} показує частку i-го ресурсу, який буде витрачено на формування j-го ресурсу. Нульове значення параметра C_{ij} відповідає ситуації, коли i-й ресурс не витрачається на формування j-го ресурсу, і навпаки.

Автор зауважує, що практично нульові значення мають лише деякі з параметрів $C_{ij}(i, j=1,...,n)$. Отже, коефіцієнти $C_{ij}(i, j=1,...,n)$ становлять своєрідну матрицю інценденцій, яка відображає функціональний причинно-наслідковий зв'язок між елементами структури фондів підприємства.

Усі ненульові елементи матриці $C_{ij}(i, j=1,...,n)$ мають сенс частки i-го (або j-го) елементу фондів, який витрачається на формування j-го (або i-го) елементу фондів. Тому ці коефіцієнти мають відповідати умовам збереження кількості фондів:

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} C_{ij} = 1;\ для\ всіх\ \delta_{ij} = 1\left(i, j = 1,...,n\right); \qquad (2)$$

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} C_{ij} = 1;\ для\ всіх\ \delta_{ij} = -1\left(i, j = 1,...,n\right). \qquad (3)$$

Умови (2) і (3) задають обмеження, при яких система рівнянь (1) відповідає моделі структури фондів підприємства. У роботах [1; 2] встановлення значень параметрів C_{ij} $(i, j=1,...,n)$ та дотримання умов (2), (3) виконано в рамках розробленої концептуальної моделі підприємства.

Автор зауважує, що значення параметрів C_{ij} $(i, j=1,...,n)$ неважко визначити за експериментальними даними.

Справді, нехай із звітних даних відома зміна величини i-го фонду $\Delta y_i(t_k)$ $(i=1,...,n)$ за попередні проміжки часу $t_k(k=1,...,m)$. Також відомі значення фондів на кінець k-го попереднього відрізку часу $y_i(t_k)$ $(i=1,...,n;\ k=1,...,m)$, де m – кількість попередніх проміжків часу. Тоді коефіцієнти $C_{ij}(i=1,...,n)$ є функціями від таких елементів:

$$\Delta y_i\left(t_k\right), y_i\left(t_k\right), \left(i = 1,...,n;\ k = 1,...m\right), \qquad (4)$$

тобто

$$C_{ij} = f\left(y_1,...,y_n\right), \qquad (5)$$

де f – деякі невідомі функції. Оскільки економічні величини не зазнають розривних змін (принаймні поки економічний об'єкт перебуває в одному й тому ж динамічному стані), функції f апроксимують багатовимірні степеневі поліноми P_{ij}:

$$C_{ij} = P_{ij}\left(y_1,...,y_n\right), \left(i,\ j = 1,...,n\right), \qquad (6)$$

Для ідентифікації параметрів C_{ij} $(i, j=1,...,n)$ достатньо застосувати метод найменших квадратів:

$$\min_{a}\sum_{k=1}^{m}\left(\frac{\Delta y_i\left(t_k\right)}{y_i\left(t_k\right)} - P_{ij}\left(y_1\left(t_k\right),...,y_n\left(t_k\right)\right)\right)^2, \qquad (7)$$

де a – параметри багатовимірного полінома P_{ij}. Спосіб розв'язання задачі (7) описано в роботі [11].

Щоб практично скористатися розв'язком задачі (7) необхідно досягнути спільної області значень величин (4) для ідентифікаційної задачі (7) та моделюючої задачі (1) з коефіцієнтами (6). Для цього достатньо нормувати величини (4) на одиницю:

$$\Delta\tilde{y}_i\left(t_k\right), \tilde{y}_i\left(t_k\right), \left(i = 1,...,n;\ k = 1,...,m\right) \qquad (8)$$

та вирахувати коефіцієнти денормування d для всіх параметрів a багатовимірного полінома P_{ij}. Тоді параметри апроксимації $\tilde{a}$ для нормованих даних (9) знаходимо із задачі:

$$\min_{\tilde{a}}\sum_{k=1}^{m}\left(\frac{\Delta\tilde{y}_i\left(t_k\right)}{\tilde{y}_i\left(t_k\right)} - \tilde{P}_{ij}\left(\tilde{y}_1\left(t_k\right),...,\tilde{y}_n\left(t_k\right)\right)\right), \qquad (9)$$

Домножуючи відповідні параметри $\tilde{a}$ полінома $\tilde{P}_{ij}$ на коефіцієнти денормування d, знаходимо поліноміальне наближення коефіцієнтів (6), задане поліномами P_{ij}.

Другою умовою застосування цих відомих значень C_{ij}, апроксимованих формулою (6), є дотримання умов (2) і (3). Для цього достатньо знайти калібрувальні коефіцієнти E_{ij}, які відповідають рівнянням

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} E_{ij}P_{ij} = 1;\ \delta_{ij} = 1\left(i, j = 1,...,n\right), \qquad (10)$$

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} E_{ij}P_{ij} = 1;\ \delta_{ij} = -1\left(i, j = 1,...,n\right) \qquad (11)$$

при довільних значеннях $y_1,...,y_n$, і вирахувати калібрувальні значення коефіцієнтів C_{ij} за формулою:

$$C_{ij} = E_{ij}P_{ij}\left(y_1,...,y_n\right). \qquad (12)$$

Таким чином, описаний метод дозволяє автоматизувати обчислення параметрів моделі структури фондів підприємства і дає інструменти для імітації структурних зміщень потоків фондів підприємства шляхом обчислення значень відповідних коефіцієнтів через їх апроксимацію багатовимірними степеневими поліномами.

Застосування розробленого методу дозволяє автоматизувати задачу проектування структури фондів виробничого підприємства з урахуванням реальних минулих тенденцій його роботи. Запропонований метод придатний для розроблення програмно-інформаційної системи підтримки прийняття рішень під час управління виробничим підприємством.

Література: 1. Горелова Г. В. О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем / Г. В. Горелова, Н. В. Захарова. – Ростов н/Д : Изд-во РГГУ, 2005. – 288 с. 2. Попков В. В. Моделирование устойчивых состояний экономики на основе сетевой модели / В. В. Попков, А. Н. Батурин // Материалы VIII Всероссийской Интернет-конференции по проблемам эконофизики, эволюционной экономики и устойчивого развития "Эволюция и устойчивое развитие социально-экономических систем", г. Екатеринбург, 12–25 ноября 2007 г. – Екатеринбург : МИАБ, Изд-во УМЦ УПИ, 2008. – С. 4–31. 3. Лепа Р. Н. Механизм выявления проблемных ситуаций на промышленном предприятии / Р. Н. Лепа // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – № 2 (4). – С. 241–244. 4. Лєпа Р. М. Моделі ситуаційного механізму прийняття управлінських рішень : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.00.11 / Лєпа Р. М. – Донецьк : Донецький національний університет, 2007. – 36 с. 5. Моделирование процессов управления развитием промышленных предприятий : монография / Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкарь и др. – Донецк : ИЭП НАНУ,

2005. – 348 с. 6. Андриенко В. Н. Модели реинжиниринга систем управления / В. Н. Андриенко. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 184 с. 7. Пушкарь А. И. Система моделирования для решения задач развития предприятий / А. И. Пушкарь // Вісник ХДЕУ. – 1997. – № 2. – С. 85–92. 8. Пушкарь А. И. Моделирование процессов материально-технического обеспечения продуктового развития предприятия / А. И. Пушкарь, А. С. Евсеев // Економічна кібернетика. – 2002. – № 5–6. – С. 9–22. 9. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос и др. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 312 с. 10. Буяк Л. М. Модель виробничого тендеру / Л. М. Буяк, В. К. Паучок // Збірник наукових праць. – К. : Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН і МОН України, 2007. – Вип. 10. – С. 54–65. 11. Буяк Л. М. Регуляризована ідентифікація функцій економічної поведінки за експериментальними даними / Л. М. Буяк, Л. М. Матвійчик // Науковий вісник Чернівецького торгово-економічного інституту КНТЕУ.– Чернівці : АНТ ЛТД, 2007. – Вип. 4. Економічні науки. – С. 316–321.

References: 1. Gorelova G. V. O kognitivnom modelirovanii ustoychivogo razvitiya sotsialno-ekonomicheskikh sistem [About the kognitive design of steady development of the socio-economic systems] / G. V. Gorelova, N. V. Zakharova. – Rostov n/D : Izd. RGGU, 2005. – 288 p. 2. Popkov V. V. Modelirovanie uctoychivykh sostoyaniy ekonomiki na osnove setevoy modeli [Design of the stable states of economy on the basis of network model] / V. V. Popkov, A. N. Baturin // Materialy VIII Vserossiyskoy internet-konferentsii po problemam ekonofiziki, evolyutsionnoy ekonomiki i ustoychivogo razvitiya "Evolyutsiya i uctoychivoe razvitie sotsialno-ekonomisheckikh sistem", Ekaterinburg, 12–25 noyabrya 2007 g. – Ekaterinburg : MIAB, Izg-vo UMTS UPI, 2008. – Pp. 4–31. 3. Lepa R. N. Mekhanizm vyyavleniya problemnykh situatsiy na promyshlennom predpriyatii [Design of the stable states of economy on the basis of network model] / R. N. Lepa // Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashinobudivnoi akademii. – 2006. – No. 2 (4). – Pp. 241–244. 4. Lyepa R. M. Modeli sytuatsiinoho mehanizmu pryiniattia upravlinskykh rishen [Models of situational mechanism of acceptance of administrative decisions] : avtoref. dys… d-ra ekon. nauk : 08.00.11 / R. M. Lyepa. – Donetsk : Donetskyi natsionalnyi universytet, 2007. – 36 p. 5. Modelirovanie protsessov upravleniya razvitiem promyshlennykh predpriyatiy [Design of management processes by development of industrial enterprises] : monografiya / N. N. Lepa, R. N. Lepa, A. I. Pushkar i dr. – Donetsк : IEP NANU, 2005. – 348 p. 6. Andrienko V. N. Modeli reinzhiniringa sistem upravleniya / V. N. Andrienko. – Donetsk : DonNU, 2001. – 184 p. 7. Pushkar A. I. Sistema modelirovaniya dlya resheniya zadach razvitiya predpriyatiy [System of design for the decision of tasks of development of enterprises] / A. I. Pushkar // Visnyk KHDEU. – 1997. – No. 2. – Pp. 85–92. 8. Pushkar A. I. Modelirovanie protsessov materialno-tekhnicheskogo obespecheniya produktovogo razvitiya predpriyatiya [Design of processes of logistical support of food development of enterprise] / A. I. Pushkar, A. S. Evseev // Ekonomichna kibernetyka. – 2002. – No. 5–6. – Pp. 9–22. 9. Modelirovanie finansovykh potokov predpriyatiya v usloviyakh neopredelennosti [Design of financial streams of enterprise in the conditions of vagueness] / T. S. Klebanova, L. S. Guryanova, N. Bogonikolos i dr. – Kh. : ID "INZHEK", 2006. – 312 p. 10. Buyak L. M. Model vyrobnychoho tenderu [Model of productive tender] / L. M. Buyak, V. K. Pauchok // Zbirnyk naukovyh prats. – K. : Mizhnarodnyi naukovo-navchalnyi tsentr informatsiinykh tekhnolohii ta system NAN i MON Ukrainy, 2007. – Vyp. 10. – Pp. 54–65. 11. Buyak L. M. Rehulyaryzovana identyfikatsiya funktsii ekonomichnoi povedinky za eksperymentalnymy danymy [Regular authentication of functions of economic behavior from experimental data] / L. M. Buyak, L. M. Matviichyk // Naukovyi visnyk Chernivetskoho torhovo-ekonomichnoho instytutu KNTEU.– Chernivtsi : ANT LTD, 2007. – Vyp. 4. Ekonomichni nauky. – Pp. 316–321.

Інформація про автора

Смачило Тетяна Володарівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики Тернопільського національного економічного університету (46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, e-mail: smtanya@ukr.net).

Информация об авторе

Смачило Татьяна Володаровна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической кибернетики и информатики Тернопольского национального экономического университета (46020, г. Тернополь, ул. Львовская, 11, e-mail: smtanya@ukr.net).

Information about the author

Smachylo Tetiana Volodarivna – Ph.D in Economics, Associate Professor at Economic Cybernetics and Informatics Department of Ternopil National University of Economics (Lvivska str. 11, Ternopil, 46020, e-mail: smtanya@ukr.net).

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

Стаття надійшла до ред.
24.10.2011 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПИТАННЯ

УДК 517.436

Васюренко В. О.

Узагальнено погляди вчених на змістовність поняття "фінансове регулювання ЗЕД" та обґрунтовано авторське бачення з цього приводу, розглянуто окремі складові фінансового регулювання ЗЕД підприємства, уточнено економічний зміст фінансового регулювання ЗЕД підприємства та надано взаємозв'язок окремих його елементів. На-

© Васюренко В. О., 2011

укова новизна даного дослідження полягає в уточненні економічного змісту фінансового регулювання ЗЕД підприємства завдяки комплексному узагальненню теоретичних аспектів з цього приводу.

Ключові слова: фінансове регулювання, економічний зміст, зовнішньоекономічна діяльність, метод, інструмент, форма, змістовність.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОПРОСА

УДК 517.436

Васюренко В. А.

Обобщены взгляды ученых на содержательность понятия "финансовое регулирование ВЭД" и обосновано авторское видение на этот счет, рассмотрены отдельные составляющие финансового регулирования ВЭД предприятия, уточнено экономическое содержание финансового регулирования ВЭД предприятия и предоставлена взаимосвязь отдельных его элементов. Научная новизна данного исследования заключается в уточнении экономического содержания финансового регулирования ВЭД предприятия благодаря комплексному обобщению теоретических аспектов по этому поводу.

Ключевые слова: финансовое регулирование, экономическое содержание, внешнеэкономическая деятельность, метод, инструмент, форма, содержательность.

ECONOMIC CONTENTS OF THE ENTERPRISE'S INTERNATIONAL BUSINESS FINANCIAL REGULATION: THEORETICAL ASPECTS OF THE QUESTION

UDC 517.436

Vasyurenko V. A.

Views of scientists on the content of the concept of "financial regulation of economic activity" and the author's vision are generalized. grounded in this respect. Separate components of financial regulation of enterprise' FEA, are considered and clarified. The economic content of the financial regulation of economic activity is given. The relationship of individual elements of the enterprise is introduced. The novelty of this study is to clarify the economic content of enterprise's FEA financial regulation through the complex generalization of the theoretical aspects of this matter.

Key words: financial regulation, economic sense, foreign trade, method, instrument, shape, consistency.

На сьогодні фінансове регулювання у цілому та фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) підприємства зокрема є центром дискусій серед вчених. У першу чергу, це зумовлено тим, що існує багато поглядів на сутність та змістовність зазначених понять. Це одночасно свідчить як про недоопрацьованість теоретичних засад фінансового регулювання, так і про значний інтерес до даного поняття з боку науковців. За будь-яких обставин, така теоретична плутанина спричиняє негативний вплив на практичні аспекти фінансового регулювання, гальмуючи розвиток сучасного підприємства. Важливість зазначених питань окреслила напрямок даного дослідження та підтверджує його актуальність з погляду розв'язання нагальної проблеми забезпечення ефективного фінансового регулювання ЗЕД підприємства.

Аналіз літературних джерел з окресленої вище проблематики показав, що на сьогодні питаннями фінансового регулювання взагалі та фінансового регулювання ЗЕД цікавиться велика кількість науковців, серед яких Дурицька Г. В., Бречко О. В., Крупін В. Є., Пластун В. Л., Дегтярев О. В., Соловйова О. А., Мусієнко О. І., Філіна Г. І., В. Булана, Я. Жаліло, В. Фурман, М. Петренко та ін.

Але, незважаючи на те, що праці перелічених вчених є достатньо ґрунтовними та безперечно важливими з погляду розвитку теоретичного підґрунтя фінансового регулювання, все ж таки вони присвячені окремим аспектам фінансового регулювання, висвітлюючи його економічний зміст лише частково в конкретному аспекті. Саме тому метою даного дослідження є комплексне узагальнення

теоретичних аспектів фінансового регулювання ЗЕД підприємства.

Для досягнення поставленої мети в межах даного дослідження зроблено спробу вирішити такі завдання:

узагальнити існуючі погляди вчених на змістовність поняття "фінансове регулювання ЗЕД" та обґрунтувати авторське бачення з цього приводу;

розглянути окремі складові фінансового регулювання ЗЕД підприємства;

уточнити економічний зміст фінансового регулювання ЗЕД підприємства та надати взаємозв'язок окремих його елементів.

Перш за все, слід зауважити, що існує велика кількість визначень поняття "фінансове регулювання ЗЕД підприємства", але не всі вони відображають змістовність даного поняття, тобто окреслюють його складові, завдяки чому може бути досліджений економічний зміст фінансового регулювання ЗЕД підприємства. Так, економічний зміст фінансового регулювання ЗЕД розглядається вченими з різних боків (табл. 1).

Таблиця 1

Погляди на визначення змістовності фінансового регулювання ЗЕД підприємства

Автор	Визначення
Костилєв О. О. [1]	процес цілеспрямованого та послідовного застосування форм та методів державного впливу на суб'єкти господарювання
Дурицька Г. В. [2; 3]	сукупність економічних форм, методів та інструментів, за допомогою яких стимулюється, координується і регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до цілей та завдань
Бречко О. В. [4]	сукупність фінансових інструментів, за допомогою яких створюються фінансові передумови та стимули розвитку суб'єктів господарювання відповідно до їх цілей та завдань
Крупін В. Є. [5]	сукупність економічних і адміністративних методів, важелів та інструментів, що у поєднанні здійснюють регулюючий і стимулюючий вплив на ЗЕД через створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності систем та їх продукції на основі впровадження інновацій з метою ефективного використання їх експортного потенціалу та розширення зовнішніх ринків збуту вітчизняної високотехнологічної і наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості

Як видно з табл. 1, вчені розглядають зміст фінансового регулювання ЗЕД за допомогою різних складових. На думку автора, узагальнюючи погляди вчених, економічний зміст фінансового регулювання ЗЕД підприємства необхідно досліджувати у взаємозв'язку методів, інструментів та форм фінансового регулювання ЗЕД підприємства. Саме тому необхідно розглянути окремо сутність перелічених складових змістовного наповнення даного поняття.

У цілому ж багатогранність та множинність методів фінансового регулювання ЗЕД підприємства визначається кількістю різнопланових робіт різних дослідників, що відбито у даних табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз найбільш поширених поглядів щодо визначення методів фінансового регулювання ЗЕД підприємства

Автор	Методи					
	тарифні	нетарифні	валютні	податкові	грошово-кредитні	страхування
Дурицька Г. В. [2]	+	+	+	+	+	
Пластун В. Л. [6]			+	+	+	
Дегтярев О. В. [7]			+		+	
Соловйова О. А. [8]						+
Мусієнко О. І. [9]				+		
Філіна Г. І. [10]			+	+	+	
В. Булана, Я. Жаліло [11]				+	+	+
В. Фурман [12]						+
М. Петренко [13]	+					

Як видно з даних табл. 2, найбільший інтерес викликають фінансові методи регулювання ЗЕД. Така увага до цих методів пов'язана з тим, що саме фінансові важелі у підсумку визначають дієвість та ефективність ЗЕД. Це ж дозволяє говорити й про значимість фінансового регулювання ЗЕД, за допомогою якого реалізуються більшість впливів щодо ведення та здійснення ЗЕД. Отже, відповідно до відміченого можна говорити, що фінансове регулювання ЗЕД переважно розглядається з погляду кредитно-грошових, податкових, митних, страхових, бюджетних та валютних відносин.

Тобто превалюючим при визначенні фінансового регулювання ЗЕД є відповідне фінансово-кредитне, податкове, митно-тарифне, валютне, страхове, а також бюджетне регулювання, що і визначає основні складові фінансового регулювання ЗЕД.

У свою чергу, використання методів фінансового регулювання ЗЕД забезпечується застосуванням певних інструментів.

Так, зокрема, наприклад, Дзюблюк О. В. надає перевагу таким інструментам: процентній ставці, нормі резервування, правилам оперування із валютною виручкою [14]. Разом з цим Колінець Л. Б. та Штефанич Д. А., розглядаючи інструменти фінансового регулювання ЗЕД, надають перевагу податкам ЗЕД та страхуванню експорту [15; 16]. До того ж застосування методів та інструментів фінансового регулювання ЗЕД підприємства відбувається в певних формах. На думку автора, до таких форм слід віднести, перш за все, такі, що наведені на рис. 1.

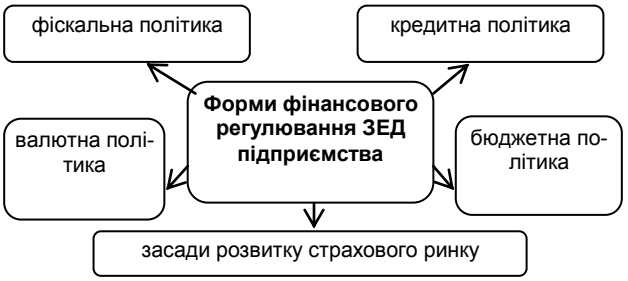

Рис. 1. **Форми фінансового регулювання ЗЕД підприємства** (узагальнено автором)

Отже, складові фінансового регулювання ЗЕД підприємства можуть бути представлені взаємозв'язком методів, інструментів та форм (рис. 2).

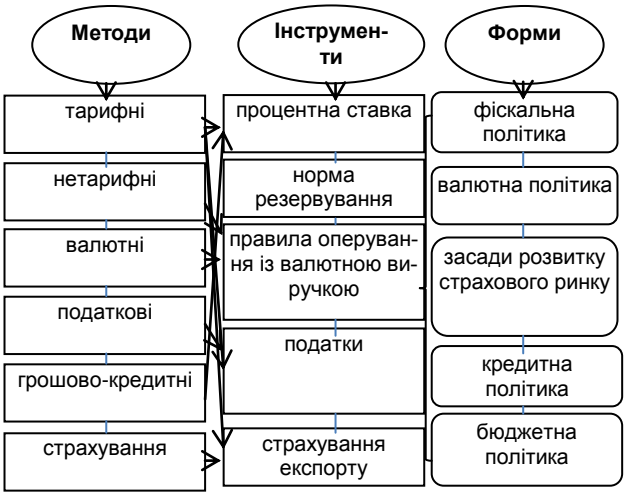

Рис. 2. **Взаємозв'язок складових фінансового регулювання ЗЕД, що визначають його економічний зміст**

Таким чином, наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні економічного змісту фінансового регулювання ЗЕД підприємства завдяки комплексному узагальненню теоретичних аспектів з цього приводу.

При цьому як напрямок подальших досліджень, слід вказати необхідність розробки й обґрунтування системи фінансового регулювання ЗЕД підприємства.

Література: 1. Финансовое регулирование экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cu-4.narod.ru-/index.htm. 2. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Г. В. Дурицька. – Львів : Інституті регіональних досліджень НАНУ, 2007. – 26 с. 3. Дурицька Г. В. Проблеми комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 209–217. 4. Бречко О. В. Фінансовий механізм державного регулювання економіки регіону (на прикладі Тернопільської області) : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / О. В. Бречко. – К. : КНЕУ, 2004. – 24 с. 5. Крупін В. Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / В. Є. Крупін. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2008. – 24 с. 6. Пластун В. Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / В. Л. Пластун. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 21 с. 7. Дегтярев О. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю високотехнологічних підприємств в умовах глобалізації (на прикладі космічної галузі України) : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / О. В. Дегтярев. – К. : КНУ, 2006. – 18 с. 8. Соловйова О. А. Перспективи розвитку страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності / О. А. Соловйова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 122–129. 9. Мусієнко О. І. Міжнародне корпоративне податкове планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю компаній : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / О. І. Мусієнко. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2005. – 16 с. 10. Філіна Г. І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / Г. І. Філіна. – Х. : ХНУ, 2003. – 21 с. 11. Булана В. Щодо очікувань наслідків вступу України до СОТ для вітчизняних виробників [Електронний ресурс] / В. Булана, Я. Жаліло. – Режим доступу : www.-niss.gov.ua/Monitor/Januery/08.htm. 12. Фурман В. Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 120–127. 13. Петренко М. Методика прогнозування надходжень від зовнішньоекономічної діяльності до держбюджету / М. Петренко // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 28–36. 14. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с. 15. Плескач В. Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації регіональних цільових програм / В. Л. Плескач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 58–72. 16. Колінець Л. Б. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами / Л. Б. Колінець // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія : Економіка. – 2004. – № 16. – С.125–129. 17. Колінець Л. Б. Фінансово-кредитні інструменти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Л. Б. Колінець, Д. А. Штефанич // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2003. – № 6. – С. 333–338.

References: 1. Finansovoe regulirovanie ekonomiki [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu : http://cu-4.narod.ru/index.htm. 2. Duritska H. V. Ekonomichne rehuliuvannia zovnishnioekonomichnoii diialnosti promyslovoho vyrobnytstva : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom" / H. V. Duritska. – Lviv : Instytuti rehionalnykh doslidzhen' NANU, 2007. – 26 p. 3. Duritska H. V. Problemy kompleksnoi otsinky zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv / H. V. Duritska // Rehionalna ekonomika. – 2007. – No. 4. – Pp. 209–217. 4. Brechko O. V. Finansovyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuvannia ekonomiky rehionu (na prykladi Ternopilskoi oblasti) : avtoref. dis. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.02.03 "Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia i rehuliuvannia ekonomikoiu" / O. V. Brechko. – K. : KNEU, 2004. – 24 p. 5. Krupin V. Ye. Mekhanizm derzhavnoho rehuliuvannia zovnishnoiekonomichnoi diialnosti terytorialno-vyrobnychykh system : avtoref. dis. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom" / V. Ye. Krupin. – Lviv : Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008. – 24 p. 6. Plastun V. L. Finansove zabezpechennia rozrakhunkovykh vidnosyn u zovnishnioekonomichnii diialnosti pidpryiemstv : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.04.01 "Finansy, hroshovyi obih i kredyt" / V. L. Plastun. – Sumy : UABS NBU, 2006. – 21 p. 7. Dehtyarev O. V. Upravlinnia zovnishnioekonomichnoiu diialnistiu vysokotekhnolohichnykh pidpryiemstv v umovakh hlobalizatsii (na prykladi kosmichnoi haluzi Ukrainy) : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.02.03 "Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia i rehuliuvannia ekonomikoiu" / O. V. Dehtyarev. – K. : KNU, 2006. – 18 p. 8. Solovyova O. A. Perspektyvy rozvytku strakhuvannia u sferi zovnishnioekonomichnoi diialnosti / O. A. Solovyova // Finansy Ukrainy. – 2005. – No. 5. – Pp. 122–129. 9. Musiienko O. I. Mizhnarodne korporatyvne podatkove planuvannia v upravlinni zovnishnioekonomichnoiu diialnistiu kompanii : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.02.03 "Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia i rehulyuvannia ekonomikoiu" / O. I. Musiienko. – K. : KNU imeni Tarasa Shevchenka, 2005. – 16 p. 10. Filina H. I.

Derzhavne rehuliuvannia zovnishnioekonomichnoi diialnosti : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. k.e.n. : spets. 08.02.03 "Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia i rehuliuvannia ekonomikoiu" / H. I. Filina. – Kh. : KhNU, 2003. – 21 p. 11. Bulana V. Shchodo ochikuvan naslidkiv vstupu Ukrainy do SOT dlia vitchyznianykh vyrobnykiv [Elektronnyi resurs] / V. Bulana, Ya. Zhalilo. – Rezhym dostupu : www.niss.gov.ua/Monitor-/Januery/08.htm. 12. Furman V. Strakhuvannia ryzykiv zovnishnioekonomichnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia / V. Furman // Finansy Ukrainy. – 2004. – No. 4. – Pp. 120–127. 13. Petrenko M. Metodyka prohnozuvannia nadkhodzhen vid zovnishnioekonomichnoi diialnosti do derzhbiudzhetu / M. Petrenko // Finansy Ukrainy. – 2004. – No. 1. – Pp. 28–36. 14. Dzyublyuk O. V. Orhanizatsiia hroshovo-kredytnykh vidnosyn suspilstva v umovakh rynkovoho reformuvannia ekonomiky / O. V. Dzyublyuk. – K. : Polihrafknyha, 2000. – 512 p. 15. Pleskach V. L. Suchasni pidkhody shchodo finansovoho rehuliuvannia mekhanizmu realizatsii rehionalnykh tsiliovykh prohram / V. L. Pleskach // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 1. – Pp. 58–72. 16. Kolinets L. B. Stymuliuvannia zovnishnioekonomichnoi diialnosti finansovo-kredytnymy instrumentamy / L. B. Kolinets // Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Seriia : Ekonomika. – 2004. – No. 16. – Pp. 125–129. 17. Kolinets L. B. Finansovo-kredytni instrumenty stymuliuvannia zovnishnioekonomichnoii diialnosti pidpryiemstv / L. B. Kolinets, D. A. Shtefanych // Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie. – 2003. – No. 6. – Pp. 333–338.

Інформація про автора

Васюренко Володимир Олександрович – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: mopsik2009.84-@mail.ru).

Информация об авторе

Васюренко Владимир Александрович – канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: mopsik2009.84@mail.ru).

Information about the author

Vasyurenko Vladimir Aleksandrovich – Ph.D. in Economics, Associate Professor at International Economics and Management of Foreign Economic Relations Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: mopsik2009.84@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
25.11.2011 р.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

УДК 658.589

Боярська М. О.

Обґрунтовано необхідність побудови системи управління інноваційними процесами на машинобудівних підприємствах. Розроблено систему управління інноваційними процесами та визначено особливості її реалізації. Визначено, що управління інноваційними процесами підприємства на сучасному етапі вирішується застосуванням адаптивних підходів і адаптивної моделі управління, яка будується на основі формування програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу і створення системи управлінських дій. Проведено кластеризацію машинобудівних підприємств Харківського регіону та запропоновано для кожного кластера в межах кожної підсистеми докладні рекомендації, які представлені наочно, у якості прикладу, для першого кластера в контексті керуючої підсистеми.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційний потенціал, інноваційна система, фундаментальні дослідження, прикладні дослідження.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ

УДК 658.589

Боярская М. А.

Обоснована необходимость построения системы управления инновационными процессами на машиностроительных предприятиях. Разработана система управления инновационными процессами и определены особенности ее реализации. Опре-

© Боярська М. О., 2011

делено, что задание управления инновационными процессами предприятия на современном этапе решается применением адаптивных подходов и адаптивной модели управления, которая строится на основе формирования программной траектории управляемой системы на конкретный период времени и создания системы управленческих действий. Проведена кластеризация машиностроительных предприятий Харьковского региона и предложены для каждого кластера в рамках каждой подсистемы подробные рекомендации, которые представлены наглядно, в качестве примера, для первого кластера в контексте управляющей подсистемы.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационный потенциал, инновационная система, фундаментальные исследования, прикладные исследования.

MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROCESSES AT THE ENTERPRISES: FEATURES OF REALIZATION

UDC 658.589

Boyarskaya M. A.

Necessity of construction of a control system by innovative processes at the machine-building enterprises is proved. A system of management of innovatiye processes has been developed and the features of its realization were identified. The task of management the innovative processes of enterprise on the modern stage is solved by application of adaptive approaches and adaptive case frame which is built on the basis of forming of programmatic trajectory of the guided system on the concrete period of time and creation of the system of administrative actions. Clustering of machine-building enterprises of the Kharkiv region is held and proposed for each cluster in the framework of each subsystem detailed recommendations, which are presented clearly, as an example, for the first cluster in the context of the management of the subsystem are proposed.

Key words: innovative process, innovative potential, innovative system, basic researches, applied researches.

Управління інноваційними процесами передбачає управління підприємством, яке базується на формуванні та ефективному використанні його науково-технічного потенціалу, орієнтує інноваційні процеси на потреби споживачів, здійснює аналіз, моделювання ситуацій, на підставі чого проводить регулювання і своєчасні зміни на підприємстві, які відповідають стану зовнішнього та внутрішнього середовищ, що у сукупності дозволяє підприємству вижити і досягнути своєї мети у довгостроковій перспективі [1]. Таким чином, питання, що розв'язуються у роботі, є актуальними та своєчасними.

Питання щодо управління інноваційними процесами широко висвітлені у вітчизняній та закордонній економічній літературі (Д. Єрохін, Є. Ларічева, В. Пльонкіна, Н. Волинська, В. Матвєйкін, Р. Уотерман [1 – 5]). Однак недостатньо дослідженими залишаються питання щодо побудови системи управління інноваційними процесами та недостатня кількість практичних рекомендацій стосовно управління інноваційними процесами на підприємствах.

Метою статті є обґрунтування необхідності побудови системи управління інноваційними процесами та надання практичних рекомендацій (на підставі системи управління інноваційними процесами) щодо управління інноваційними процесами на підприємствах.

Завдання управління інноваційними процесами підприємства на сучасному етапі вирішується застосуванням адаптивних підходів і адаптивної моделі управління, яка будується на основі формування програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу і створення системи управлінських дій, що спрямовані на усунення дестабілізуючих збурень, які відхиляють керовану систему від програмної траєкторії.

Для досягнення поставленої мети сформовано та вирішено такі завдання: розроблено систему управління інноваційними процесами та розкрито особливості їх реалізації на підприємствах.

Автором розроблено систему управління інноваційними процесами, яка складається з чотирьох багаторівневих підсистем: керуючої, керованої функціональної, забезпечуючої та науково-технічної (рисунок).

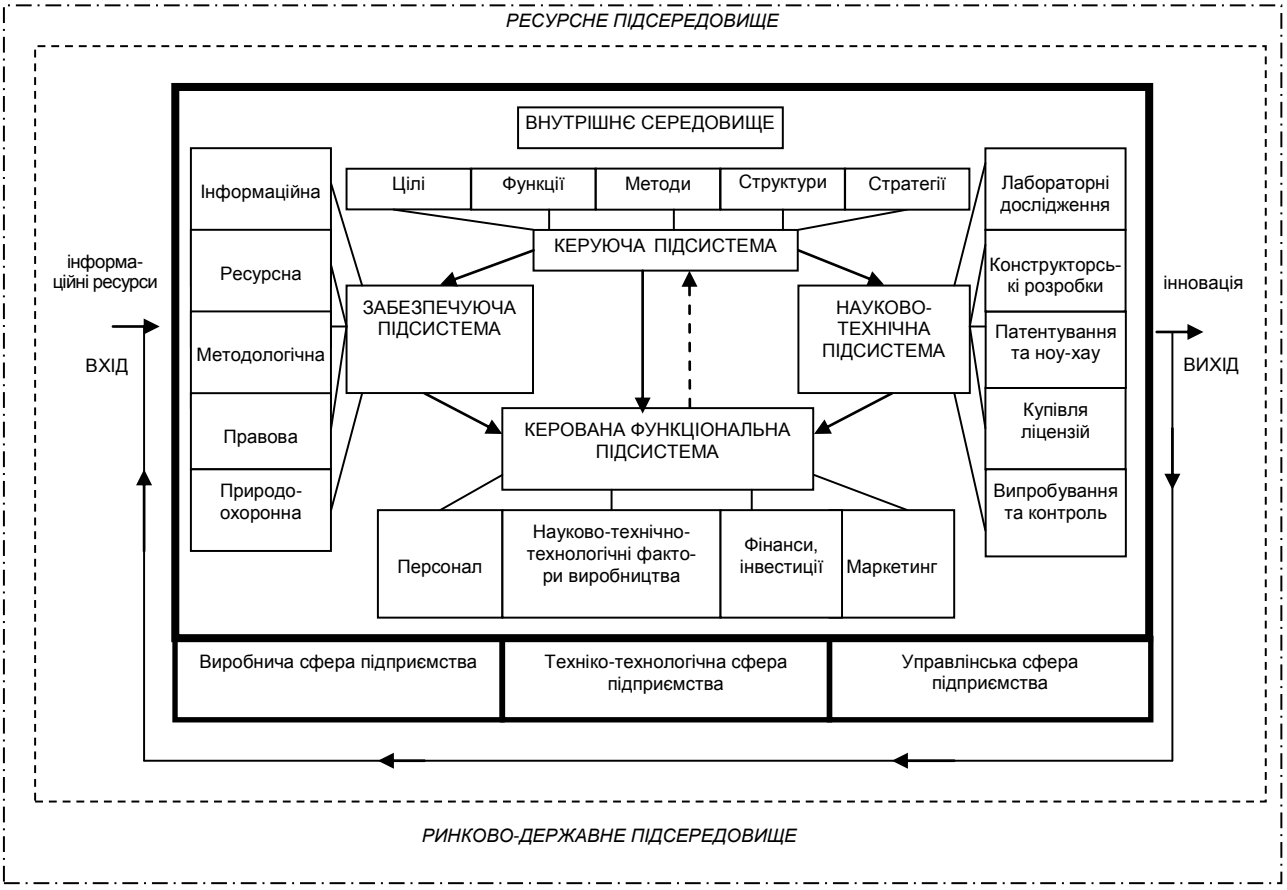

Рис. **Запропонована система управління інноваційним процесом на підприємстві**
(розроблено автором на підставі роботи [4])

У процесі управління керуюча система (суб'єкт управління), ґрунтуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різними методами на керовану, забезпечуючу та наукову підсистеми з тим, щоб було досягнуто виконання поставленої мети. У свою чергу, під інноваційною системою в широкому значенні розуміють усі важливі фактори, що впливають на розробку, поширення і використання інновацій, а також взаємозв'язок між цими факторами [2].

Необхідно відзначити, що визначальною метою управління інноваційними процесами є формування і розвиток (нарощування) інноваційного потенціалу підприємства, під яким необхідно розуміти здатність системи до трансформації фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих потреб або тих, що знову виникають (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т. п.) [3].

Отже, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до поліпшення, зміни, прогресу. Вказана мета обумовлює постановку і вирішення таких завдань, як:

1) генерування, ініціація, контроль нових ідей, створення умов для швидкого виведення інноваційної продукції на ринок;

2) формування господарських структур інноваційного типу, адекватних вимогам сучасного рівня розвитку продуктивних сил.

Характерними рисами, властивими подібним господарським структурам, є такі:

реальна можливість забезпечення всього відтворювального циклу з виробництва певних видів товарів і послуг, маючи у своїй структурі всі необхідні для цього підрозділи (науково-дослідні, виробничі, техніко-технологічні, маркетингові, постачальницькі, фінансові) та ін.;

здатність самостійно, систематично і планомірно оновлювати виробництво (як продукцію, так і виробничо-технологічну базу) на інноваційній основі, успішно конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках і, що найголовніше, володіти потенціалом розвитку;

наявність постійних і стійких виробничих зв'язків із суміжниками (постачальниками матеріальних ресурсів і комплектуючих виробів, покупцями і кінцевими споживачами продукції в рамках різного роду об'єднань, асоціацій, союзів, угод і т. п.).

Загальні функції керуючої підсистеми інноваційного процесу підприємства включають розробку інноваційної стратегії і створення нових організаційних структур управління, проведення аналізу та планування інноваційної діяльності з урахуванням стратегічних і поточних планів підприємства, реалізацію ефективного контролю за виконанням ухвалених рішень.

Беручи до уваги функціональний зв'язок стану інноваційної діяльності та фінансово-економічного стану підприємства, автором запропоновано для кластерного аналізу використовувати такі два показники: коефіцієнт ефективності діяльності та індекс інтенсивності інноваційних процесів. На підставі кластеризації підприємств розроблено рекомендації щодо управління інноваційними процесами у контексті керуючої підсистеми.

До першого кластера входить ВАТ "ФЕД" (умовно високий рівень інноваційного розвитку), до другого –

ВАТ "Комунар" та ЗАТ "Південкабель" (умовно середній рівень інноваційного розвитку), до третього – ВАТ "Автрамат", ВАТ "Електромашина", ВАТ "Завод ім. Фрунзе", ВАТ "Світло шахтаря", ВАТ "Турбоатом", ВАТ "Укрелектромаш" та ВАТ "Харківський підшипниковий завод" (умовно низький рівень інноваційного розвитку).

Автором було запропоновано для кожного кластера (4 кластери) в межах кожної підсистеми докладні рекомендації, які наочно у якості прикладу можна представити для першого кластера в контексті керуючої підсистеми в таблиці.

Таблиця

Рекомендації щодо управління інноваційними процесами на підприємствах першого кластера в контексті керуючої підсистеми

№ п/п	Етап	Рекомендації
1	2	3
1	Інновація	Використання нетрадиційних методів стимулювання праці. Розвиток інноваційного типу організаційної культури задля підвищення ефективності роботи науково-дослідницького відділу та конструкторського бюро. Точне формулювання концепції з орієнтацією на задоволення перспективних потреб ринку (перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку, набору властивостей і позиціювання товару). Створення міждисциплінарних груп і умов для взаємного спілкування та обміну ідеями. Чіткий розподіл відповідальності керівників за кожен сегмент всієї мережі інноваційних процесів підприємства
2	Аналіз середовища та передбачуваних ринків збуту	Організація роботи відділу маркетингу. Активізація пошуку інвесторів при наявності проблем з фінансуванням. Оцінка здатності підприємства в найкоротший термін забезпечити виробництво виробів
3	Втілення та просування інновацій, розробка дослідного зразка	Підвищення ефективності роботи науково-дослідницького відділу та конструкторського бюро
4	Виготовлення дослідних зразків	Вдосконалення механізмів управління задля врахування всіх особливостей дослідження зразків та їх коригування. Ухвалення рішення про впровадження нового виробу у виробництво (масове, серійне) на основі програми маркетингу з продукту
5.	Підготовка до виробництва та ін.	Створення механізму раціонального використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів. Розробка системи планів з освоєння нової продукції. Реструктуризація існуючих підрозділів і розробка структури нових виробничих підрозділів
6	Серійне виробництво	Ефективна мотивація праці робітників. Ефективне використання робочого часу шляхом удосконалення організації та нормування праці персоналу. Відповідність виробничих можливостей та попиту через забезпечення ефективності управління підприємством

Закінчення таблиці

1	2	3
7	Підготовка до сервісного обслуговування	Організація заходів, що у подальшому зможуть забезпечувати підтримку нового товару в працездатному стані протягом всього терміну його служби. Розвиток персоналу задля підвищення ефективності роботи маркетингового та торгового відділів. Уточнення стратегії просування нового продукту на ринок
8	Виведення та збут нового товару. Сервісне обслуговування	Концентрація зусиль на результат за допомогою маркетингової стратегії просування. Мотивація споживачів: продаж у кредит, зниження цін на товари при їх оптових чи регулярних закупівлях

Керована підсистема підприємства спрямована на створення товарної інновації під впливом вимог керуючої підсистеми, через механізм якої відбувається реалізація інноваційної діяльності на підприємстві. Залежно від особливостей виробничого процесу керована підсистема організації спрямована на виконання управлінських рішень у процесі створення інновації.

Відзначимо, що зміст забезпечуючої підсистеми відіграє ключову роль у збереженні переваг підприємства і складається із системи організації й контролю за правовим, методичним, ресурсним, природоохоронним, інформаційним забезпеченням виробничо-фінансової діяльності підприємства [5].

Необхідно відзначити, що показником значущості, доцільності інноваційної ідеї є показник рівня науково-технічної доцільності. Він визначається з урахуванням унікальності, оригінальності та масштабності перетворень. Чим більша значущість, тим вищий рівень:

1-й рівень – інноваційні перетворення, які зводяться до модернізації технічних рішень чи продукту;

2-й рівень – це інноваційні перетворення, які приводять до докорінних перетворень способів роботи техніки чи використання продукту;

3-й рівень – це інноваційні ідеї, які націлені на випереджуючі технічні рішення, що дає змогу створити принципово нові конструкції товару чи обладнання;

4-й рівень – це інноваційні ідеї піонерного рішення, тобто винаходи, які змінюють не тільки процеси виробництва, а й роблять автоматично конкурентну позицію підприємства ідеальною.

Одержані результати аналітичної оцінки є основою для дослідно-конструкторських розробок і створення (або модернізації) зразків нової техніки, матеріалів, технології, продуктів. Метою дослідно-конструкторських робіт виступає створення зразків нових виробів, нової техніки, які можуть бути передані після відповідних випробувань у серійне виробництво.

На стадії дослідно-експериментальної розробки проводиться остаточна перевірка результатів теоретичних досліджень і розробляється відповідна технічна документація, виготовляються та випробовуються зразки нових виробів.

Дослідно-експериментальні роботи завершують стадію освоєння промислового виробництва нових виробів і починається процес серійного виробництва. У виробництві знання матеріалізуються, а дослідження добігають свого логічного завершення.

Це виробничі дослідження, які поділяються на три категорії: дослідження нових виробничих методів та дій; дослідження методів стандартизації та контролю якості;

дослідження, пов'язані з доведенням нової продукції до споживача.

Метою цих досліджень є забезпечення безаварійної й економічної роботи, ліквідація застарілого обладнання, постійне поліпшення якості продукції та сервісного обслуговування споживача. Вони передбачають технічні й організаційні заходи, що можуть забезпечити підтримку нового виробу в робочому стані протягом нормативного часу служби.

У ринкових умовах господарювання значний ефект можуть дати результати наукових розробок, що забезпечують при їх практичній реалізації:

підвищення конкурентоспроможності, розширення ринку збуту продукції та послуг підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках;

підвищення курсової вартості акцій підприємства;

збільшення загальної капіталізації підприємства;

зниження ризиків, пов'язаних з виробничою та господарською діяльністю підприємства;

отримання доходів від продажу патентів і ліцензій;

отримання доходів від придбання або продажу нерухомості, фінансових вкладень, інших операцій на фондовому та фінансових ринках;

зростання доходів від реструктуризації підприємства та вдосконалення системи управління підприємством;

система взаємин між різними учасниками (організаційно-економічний механізм) наукового проекту.

Таким чином, у роботі було побудовано систему управління інноваційними процесами, до змісту якої входять чотири багаторівневі підсистеми: керуюча, керована функціональна, забезпечуюча та науково-технічна. Автором проведено кластеризацію машинобудівних підприємств Харківського регіону та запропоновано для кожного кластера (4 кластери) в межах кожної підсистеми докладні рекомендації, які наочно у якості прикладу для першого кластера в контексті керуючої підсистеми подано в статті.

Література: 1. Ерохин Д. В. Системный подход к инновационной деятельности коммерческой организации Д. В. Ерохин, Е. А. Ларичева // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2004. – № 4. – С. 117–124. 2. Управление инновационной деятельностью в нефтедобывающем производстве / В. В. Пленкина, Н. А. Волынская, И. В. Андронова и др. – Тюмень : ТюмГНГУ, 2005. – 80 с. 3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько и др. – М. : Издательство "Машиностроение-1", 2007. – 284 с. – С. 9. 4. Инновационный менеджмент : учебное пособие / под ред. д.э.н., проф. Л. Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 238 с. 5. Уотерман Р. Фактор обновления / Р. Уотерман ; пер. с англ. ; Акад. народ. хоз-ва при правительстве РФ. – М. : Дело, 1995. – 392 с.

References: 1. Erokhin D. V. Sistemnyy podkhod k innovatsionnoy deyatelnosti kommercheskoy organizatsii [The system approach to the innovation activity of the commercial organization] / D. V. Erokhin, E. A. Laricheva // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2004. – No. 4. – Pp. 117–124. 2. Upravlenie innovatsionnoy deyatelnostyu v neftedobyvayushchem proizvodstve / V. V. Plenkina, N. A. Volynskaya, I. V. Andronova i dr. [Management of innovative activity in the oil-producing manufacturing]. – Tyumen : TyumGNGU, 2005. – 80 p. 3. Innovatsionnyy potentsial: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [Innovative potential: a modern condition and prospects of development] : monografiya / V. G. Matveykin, S. I. Dvoretskiy, L. V. Minko i dr. – M. : "Izdatelstvo Mashinostroenie-1", 2007. – 284 p. – P. 9. 4. Innovatsionnyy menedzhment [Innovation management] : uchebnoe posobie / pod. red. d.e.n., prof. L. N. Ogolevoy. – M. : INFRA-M, 2002. – 238 p. 5. Uoterman R. Faktor obnovleniya [The factor of updating] / R. Uoterman ; per. s angl. ; Akad. narod. khoz-va pri pravitelstve RF. – M. : Delo, 1995. – 392 p.

Інформація про автора

Боярська Марія Олександрівна – викладач кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Maria1boyarsky@rambler.ru).

Информация об авторе

Боярская Мария Александровна – преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Maria1boyarsky@rambler.ru).

Information about the author

Boyarskaya Maria Aleksandrovna – A teacher at Management and Business Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: Maria1boyarsky@rambler.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
03.10.2011 р.

РОЗВИТОК МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ФАКТИЧНОГО СТАНУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 621.002:658.011.46

Перерва П. Г.
Ткачова Н. П.

Наведено результати оцінки та аналізу конкурентних переваг підприємств з виробництва побутових насосів. Розроблено методичний підхід до аналізу рівня конкурентної переваги з використанням трьох оцінок: еталонне значення, мінімальне зна-

© Перерва П. Г., Ткачова Н. П., 2011

чення ефективної дії переваги на цільовому ринку, мінімальне значення практичної дії конкурентної переваги, менше якого перевага втрачає своє значення. Виділено три основні напрями: підвищення ефективності операційної діяльності; покращення інноваційної діяльності; вдосконалення стратегічного планування.

Ключові слова: конкурентні переваги, машинобудівні підприємства, конкурентоспроможність, ефективність виробництва, стратегія розвитку.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 621.002:658.011.46

Перерва П. Г.
Ткачева Н. П.

Приведены результаты оценки и анализа конкурентных преимуществ предприятий по производству бытовых насосов. Разработан методический подход к анализу уровня конкурентного преимущества с использованием трех оценок: эталонное значение, минимальное значение эффективного действия преимущества на целевом рынке, минимальное значение практического действия конкурентного преимущества, меньше которого преимущество теряет свое значение. Выделены три основных направления: повышение эффективности операционной деятельности; улучшение инновационной деятельности; совершенствование стратегического планирования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, машиностроительные предприятия, конкурентоспособность, эффективность производства, стратегия развития.

DEVELOPMENT OF METHODS FOR ANALYSIS OF THE ACTUAL STATE OF THE ENTERPRISE COMPETITIVE ADVANTAGES

UDC 621.002:658.011.46

Pererva P. G.
Tkachova N. P.

The article brought the assessment and analysis of competitive advantages of companies in the manufacture of household pumps. A methodical approach to the analysis of the level of competitive advantage using three ratings reference value, minimum value of the effective benefits of the target market, the minimum practical operation of competitive advantage, thereto the value lower than the minimum one leads to losing the meaning by the competitive advantage. The authors highlighted three main areas: improving the efficiency of operations, improving innovation, improving strategic planning.

Key words: competitive advantage, machine-building enterprises, competitiveness, efficiency, strategy development

Намагання України приєднатися до світової економічної системи, досить вільний доступ на її ринки іноземних конкурентів, спроби вітчизняних машинобудівних підприємств завоювати собі місце на світових ринках викликає необхідність всебічного аналізу проблем, пов'язаних з формуванням нових та посиленням існуючих конкурентних переваг, підвищенням рівня конкурентоспроможності машинобудівної продукції. Від рівня конкурентоспроможності продукції машинобудування, яка є базою науково-технічного прогресу, залежить конкурентоспроможність усієї національної економіки. Проблема формування та об'єктивної оцінки конкурентних переваг продукції машинобудівних підприємств є ключовою в ряді основних напрямків посилення економічної безпеки держави. Уміння запропонувати потенційному споживачу те, що потрібно, домогтися, щоб споживач віддав перевагу саме цього товару за рахунок постійного поліпшення споживчих властивостей товару створювати нові модифікації виробів, передбачаючи майбутні ринкові можливості галузі, – ці завдання сьогодні є надзвичайно важливими та актуальними.

Проблеми конкурентоспроможності машинобудівних підприємств вивчаються в економічній літературі досить давно, але поглиблення наукових досліджень цього питання саме в умовах сучасності стає необхідним. Важливу роль у дослідженні проблем підвищення конкурентоспроможності машинобудування відіграють роботи таких вчених, як: Г. Азоєв [1], Балабанова Л. В. [2], Іванов Ю. Б. [3], Дікань В. Л. [4], Кизим М. О. [5], Костяєв Р. А. [6], Кули-

кова Н. В. [7], М. Портер [8], Фатхутдінов Р. А. [9], Челенков Л. П. [1], Юданов А. Ю. [10] та ін. Разом з тим подальшого вдосконалення потребує процес розвитку теоретичних і методико-прикладних аспектів формування та оцінювання конкурентних переваг підприємства, який має використовувати інтегральний показник загального рівня конкурентоспроможності, що поєднує комплексну оцінку рівня конкурентного потенціалу та конкурентної стійкості як основи забезпечення і виявлення резервів конкурентоспроможності підприємства в подальшому.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних основ, методичних рекомендацій і науково-практичних пропозицій щодо формування й оцінювання конкурентних переваг машинобудівних підприємств Харківського регіону.

За результатами проведеного дослідження з використанням методів колективної експертної оцінки було виділено 10 найбільш важливих конкурентних переваг (з 30, що були досліджені) підприємств з виробництва побутових насосів. На рис. 1 наведено результати цього дослідження, де за кожною перевагою, що аналізується, вказані експертна оцінка за 10-бальною шкалою (краща оцінка – 1 бал) і місце (ранг), яке займає ця перевага в загальному переліку.

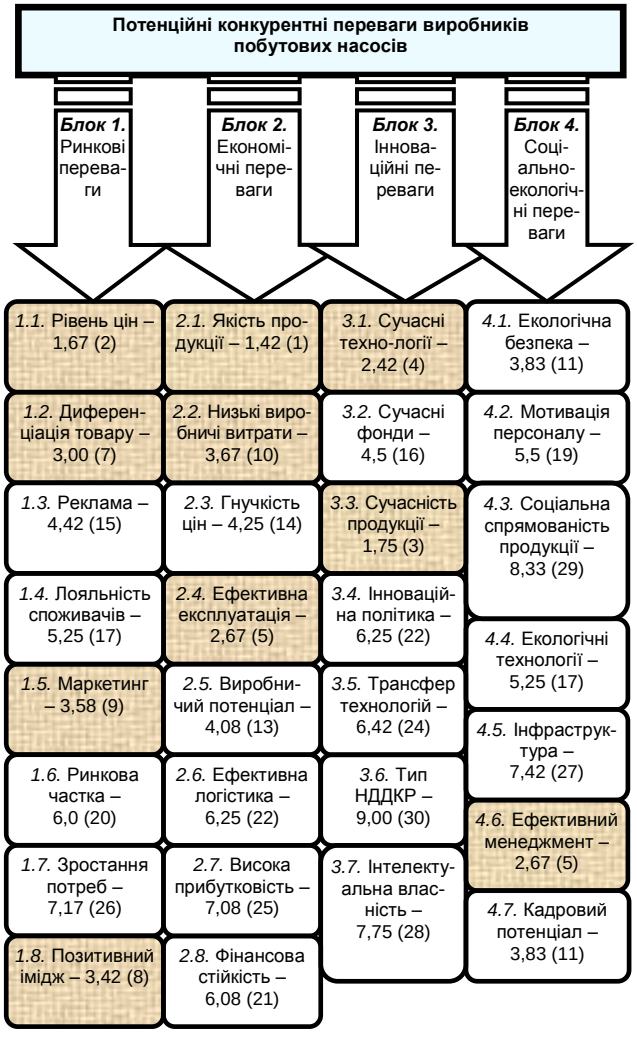

Рис.1. **Блочна класифікація конкурентних переваг українських виробників побутових насосів**

На рис. 1 авторами виділено перші 10 найбільш потенційно значущих конкурентних переваг підприємств з виробництва свердловинних побутових насосів. Наступним кроком є розробка профілю фактичного стану цих конкурентних переваг на підприємствах, які є предметом даного аналізу. На погляд авторів, поставлене завдання може бути вирішене з використанням способу відтворення комплексу системних характеристик за допомогою зображення їх гіперкомплексного спектра [7].

З одного боку, вказаний метод зображення дозволяє порівнювати між собою кількісно-якісні показники фактичного стану окремих конкурентних переваг, а також встановлювати еталонні значення (верхня межа значення конкурентної переваги), що надає методу статусу повного замкнутого циклу за кожною конкурентною перевагою. Сукупність еталонних значень оцінки конкурентних переваг $О^{кп}_{етал}$ відповідає ідеальному стану виробничо-комерційної системи, тобто досягається стан абсолютних конкурентних переваг. З іншого боку, метод, що пропонується, передбачає встановлення нижньої межі значення конкурентної переваги $О^{кп}_{мін}$, фактичний стан якої менше нижньої межі ліквідує статус "конкурентна перевага", тобто цей напрям діяльності підприємства не є відчутним для конкурентів, його впливом на конкурентний статус виробника можна знехтувати. Крім цього, пропонується встановити також мінімальну оцінку рівня ефективної конкурентної переваги $О^{кп}_{ефект}$, при якому підприємство реально відчуває певний матеріальний або психологічний зиск від її використання. Таким чином, комплекс фактичних значень потенційно важливих конкурентних переваг підприємства, з встановленням верхньої та нижньої меж їх значень, дозволяє встановити сферу системної незаповненості і визначати наявність системних протиріч відносно тих переваг, що аналізуються між собою. На рис. 2 відтворено фактичний стан потенційно важливих конкурентних переваг для ВАТ "Укрелектромаш".

Аналіз даних рис. 2 дозволяє зробити висновок про те, що для ВАТ "Укрелектромаш" найбільш суттєвою конкурентною перевагою є рівень цін на продукцію підприємства (оцінка 0,8 з максимальної 1,0). Слід зазначити, що ця перевага забезпечується низькими виробничими витратами (невисока собівартість продукції). Висока оцінка переваги "якість продукції", на погляд авторів, має відносне значення. Дійсно, на українському ринку свердловинні насоси ВАТ "Укрелектромаш" сприймаються споживачами як досить якісна продукція (оцінка 0,8), але порівняно з насосами Grundfos та Pedrollo якість українських насосів ще далеко не достатня. Якби оцінка якості як конкурентної переваги проводилась на світовому ринку, або на німецькому, або на італійському ринку, то в цих би випадках співвідношення оцінок було б більш суттєвим. З цих же причин слід пояснювати і високу оцінку такої конкурентної переваги, як "імідж підприємства і його продукції".

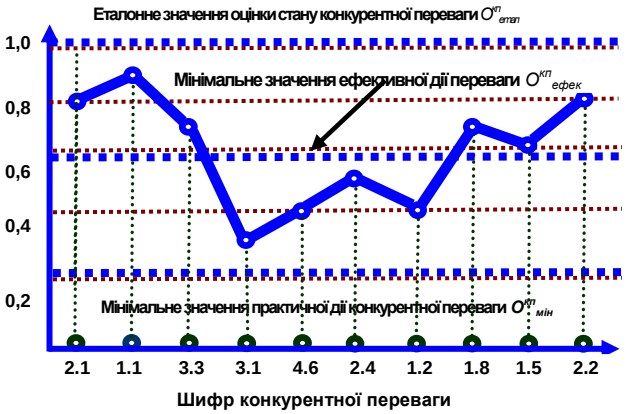

Рис. 2. **Діаграма фактичного стану потенційно важливих конкурентних переваг ВАТ "Укрелектромаш"**

До вузьких місць ВАТ "Укрелектромаш" слід віднести невисоку сучасність технологій, що використовуються у виробничому процесі, а також недостатньо ефективний менеджмент і невисокий типорозмірний ряд продукції (перевага "диференціація продукції підприємства"). Слід зазначити, що рівень оцінки цих безсумнівно важливих для будь-якого підприємства конкурентних переваг слід також сприймати в контексті низького рівня менеджменту практично на всіх промислових підприємствах України, а також невибагливістю вітчизняних споживачів до продукції промислово-технічного призначення.

На рис. 3 наведено фактичний стан потенційно важливих конкурентних переваг для найбільш реального конкурента ВАТ "Укрелектромаш" на українському ринку свердловинних побутових насосів – товариства з обмеженою відповідальністю "Промелектро". Аналіз даних, поданих на рис. 3, по ТОВ "Промелектро", а також їх порівняння з аналогічними оцінками конкурентних переваг на підприємстві ВАТ "Укрелектромаш" (див. рис. 2) показує, що в цілому ці два провідних українських виробники насосної продукції мають досить близькі між собою ринково-підприємницькі характеристики. Продукція ТОВ "Промелектро" має певні конкурентні переваги перед продукцією ВАТ "Укрелектромаш" за показниками невисокої собівартості виробів та експлуатаційними показниками продукції, що аналізується.

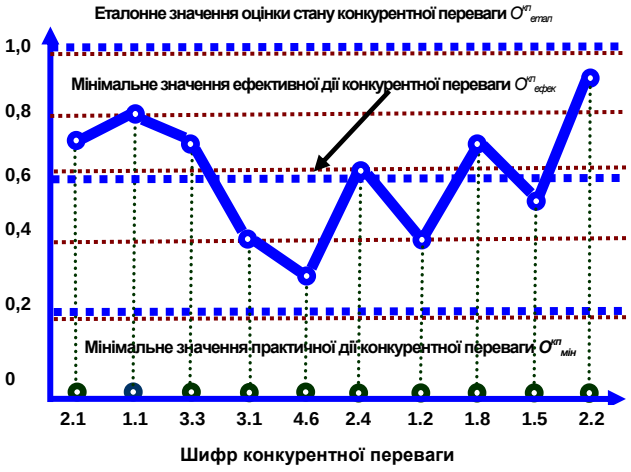

Рис. 3. **Діаграма фактичного стану потенційно важливих конкурентних переваг ТОВ "Промелектро"**

За деякими параметрами ТОВ "Промелектро" поступається своєму головному конкуренту на вітчизняному ринку свердловинних насосів. Це стосується, зокрема, якості продукції, що випускається, рівня цін на неї (ціни насосів цих двох підприємств практично мало відрізняються) та ефективності менеджменту. Остання позиція має під собою об'єктивне підґрунтя, оскільки ВАТ "Укрелектромаш" має значно довшу історію існування на ринку і розміри цього підприємства, а відповідно і рівень менеджерських завдань, на ВАТ "Укрелектромаш" значно більші.

Безумовно цікавим є розгляд сумісної діаграми фактичного стану потенційно важливих конкурентних переваг близьких за своїми ринково-комерційними характеристиками продуцентів. Виходячи з цього, доцільно побудувати сумісну діаграму двох українських виробників свердловинних побутових насосів ВАТ "Укрелектромаш" та ТОВ "Промелектро". Такого роду діаграма наведена на рис. 4.

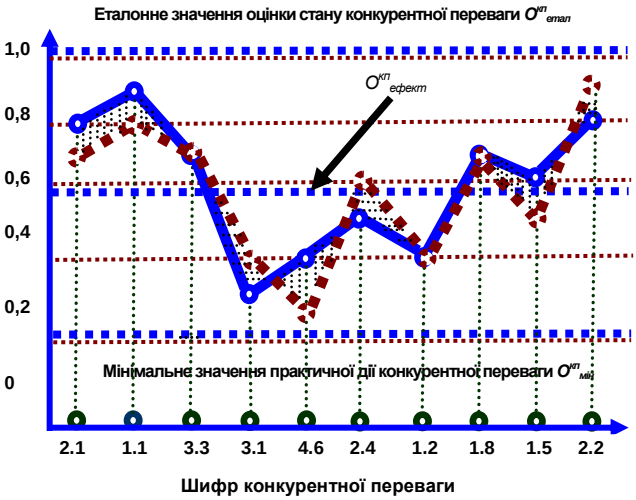

Рис. 4. **Сумісна діаграма фактичного стану потенційно важливих конкурентних переваг ВАТ "Укрелектромаш" та ТОВ "Промелектро"**

Використання сумісних діаграм фактичного стану потенційних конкурентних переваг основних конкурентів певного цільового ринку товарів дозволяє наочно подати переваги і недоліки конкретного підприємства в різних напрямках діяльності, які в цей час є життєво важливими в конкурентній боротьбі. Сумісна діаграма дозволяє встановити відмінності за кожною зоною взаємодії. Залежно від характеру цих взаємодій кожній області сумісної діаграми надається відповідна властивість, яка описується обмеженою кількістю характеристик:

"область відповідності" – характеризує приблизно однаковий рівень фактичного стану потенційно важливих конкурентних переваг підприємств, що аналізуються, оцінка яких не менше мінімального значення ефективної дії конкурентної переваги $O^{кп}_{мі}$;

"область доповнення" – відповідає такому стану, коли певна конкурентна перевага на одному підприємстві має високі значення, а на іншому – низькі і знаходиться нижче значення $O^{кп}_{мі}$;

"область розриву" – відтворює таке положення, коли оцінка фактичного стану конкурентних переваг на обох підприємствах невелика, менша мінімального значення практичної дії конкурентної переваги $O^{кп}_{ефект}$;

"область прориву" – відповідає високим показникам оцінки конкурентної перваги, які перевищують мінімальне значення ефективної дії конкурентної переваги $O^{кп}_{мі}$ і наближуються до еталонного значення $O^{кп}_{етал}$.

Істотне збільшення стійкості промислового підприємства та зростання його конкурентоспроможності досягається також і за рахунок вибору та реалізації стратегії комплексного поєднання окремих, важливих на даний час для даного підприємства конкурентних переваг, що приводить до формування більш ефективної конкурентної стратегії, ніж у конкурентів. Промисловому підприємству необхідно визначитися з вибором однієї з базових стратегій (наприклад, лідерство у витратах, диференціація, фокусування і т. п.) [6; 8] і адаптувати під вибрану стратегію свою організаційну структуру та види діяльності. Стратегія має ґрунтуватися на специфіці організації видів діяльності (основних і підтримуючих), продуманий вибір, склад і поєднання яких дозволять надати споживачеві унікальний портфель створюваної цінності.

За результатами аналізу проводиться розробка напрямів діяльності зі створення нових або посилення існуючих конкурентних переваг. У контексті поставленого

завдання, на думку авторів, можна виділити три основних напрями:

1. Підвищення операційної ефективності. Воно може бути досягнуто шляхом оптимізації виконання окремих видів діяльності і роботи підприємства в цілому за допомогою найкращого поєднання ресурсів, уже доступних на ринку. Серед способів підвищення операційної ефективності можна вказати на можливість використання найкращих з доступних технологій та факторів виробництва, практик та інструментів менеджменту, застосування бенчмаркінгу, аутсорсингу, систем управління якістю тощо. Якщо підприємству вдається досягти більш високої операційної ефективності, ніж у конкурентів, то створюється нова або посилюється існуюча конкурентна перевага. Однак підвищення операційної ефективності має і свою межу, відому як межа продуктивності (максимальна цінність для споживача, яка може бути досягнута при даних витратах із застосуванням наявних ресурсів при їх оптимальному використанні).

2. Покращення інноваційної діяльності – це досить дієвий і практично безвідмовний спосіб створення конкурентних переваг. Розробка нових унікальних технологій і матеріалів дозволяє отримувати переваги над конкурентами як у виробництві, так і у властивостях (якості) вироблених товарів та послуг. Одночасно інновації сприяють суттєвому підвищенню продуктивності праці і надають нові можливості для підвищення операційної ефективності. Конкурентні переваги, досягнуті за рахунок інновацій, як правило, стійкіші, ніж досягнуті за допомогою підвищення операційної ефективності, за рахунок можливості патентного захисту, що, безумовно, ускладнює можливості копіювання конкурентами інтелектуальних, технічних та технологічних здобутків підприємства.

3. Удосконалення конкурентної стратегії підприємства, яка повинна чітко позиціонувати його цілі і закріплювати відмінності від підприємств-конкурентів. Конкурентний потенціал, досягнутий за рахунок вибору і послідовної реалізації перспективних конкурентних переваг для даного підприємства, є запорукою вдалої конкурентної стратегії, заснованої на унікальному поєднанні ретельно підібраних видів діяльності.

Література: 1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, Л. П. Челенков. – М., 2000. – 256 с. 2. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с. 3. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятий : монография / В. Л. Дикань. – Х. : Основа, 1995.– 160 с. 4. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст] : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с. 5. Кизим Н. А. Циклическая динамика экономической конкуренции / Н. А. Кизим, А. В. Воронин // Бизнес Информ. – 2006. – № 4. – С. 34–37. 6. Костяев Р. А. Концепция создания конкурентных преимуществ с применением возможностей сети Интернет / Р. А. Костяев // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27). – С. 34–39. 7. Куликова Н. В. Формирование конкурентных преимуществ: от методологии до технологии [Электронный ресурс] / Н. В. Куликова // ТИАРА. – 2009. – Режим доступа : http://www.collegian.ru/index.php/tiara-/2009/138-2009-10-16-14-40-48.html 8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с. 9. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [учебное пособие] / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 10. Юданов А. Ю. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач / А. Ю. Юданов. – М. : Изд. "Кнорус", 2008. – 464 с.

References: 1. Azoev G. L. Konkurentnye preimushchestva firmy [The competitive advantages of firms] / G. L. Azoev, L. P. Chelenkov. – M., 2000. – 256 p. 2. Balabanova L. V. Marketingove upravlinnia konkurentospromozhnistyu pidpriємstv: strategichnyi pidhid : monografiia / L. V. Balabanova, V. Kholod. – Donetsk : DonDYET, 2006. – 294 p. 3. Dikan V. L. Obespechenie konkurentoustoichivosti predpriyatii / V. L. Dikan. – Kh. : Base, 1995. – 160 p. 4. Ivanov Yu. B. Konkurentni perevagy pidpryiemstva: otsinka, formuvannya ta rozvytok [Competitive advantage: evaluation, formation and development] / Yu. B. Ivanov, P. A. Orlov, O. Y. Ivanova. – Kh. : INZHEK, 2008. – 352 p. 5. Kizim N. A. Tsiklicheskaya dinamika ekonomicheskoy konkurentsii [Cyclic dynamics of economic competition] / N. A. Kizim, A. V. Voronin // Inform Business. – 2006. – No. 4. – Pp. 34–37. 6. Kostyaev R. A. Kontseptsiya sozdaniya konkurentnykh preimushchestv s primeneniem vozmozhnostey seti Internet [The concept of competitive advantage using the opportunities of the Internet] / R. A. Kostyaev // Problems of the modern economy. – 2008. – No. 3(27). – Pp. 34–39. 7. Kulikova N. V. Formirovanie konkurentnykh preimuschestv: ot metodologii do tehnologii [The formation of competitive advantages of the methodology to technology] [Elektronnyi resurs] / N. V. Kulikova // TIARA. – 2009. – Rezhim dostupa : http://www.collegian.ru-/index.php/tiara/2009/138-2009-10-16-14-40-48.html. 8. Porter M. Konkurentnoe preimuschestvo: Kak dostich' vysokogo rezultata i obespechit ego ustoichivost [Competitive Advantage: How to achieve high results and ensure its sustainability] / M. Porter ; trans. from English. – M. : Alpina Business Books, 2005. – 715 p. 9. Fatkhutdinov R. A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie [Competitiveness: economics, strategy, management] / R. A. Fatkhutdinov. – M. : INFRA-M, 2000. – 312 p. 10. Yudanov A. Yu. Opyt konkurentsii v Rossii. Prichiny uspekhov i neudach [The experience of competition in Russia. The reasons for success and failures] / A. Yu.Yudanov. – M. : Izd. Knorus, 2008. – 464 p.

Інформація про авторів

Перерва Петро Григорович – докт. екон. наук, професор, декан економічного факультету НТУ "ХПІ" (61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, e-mail: a.kosenko@rambler.ru, ppereva-@yahoo.com).

Ткачова Надія Петрівна – аспірант кафедри економіки і маркетингу НТУ "ХПІ" (61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, e-mail: a.kosenko@rambler.ru).

Информация об авторах

Перерва Петр Григорьевич – докт. экон. наук, профессор, декан экономического факультета НТУ "ХПИ" (61002, г. Харьков, ул. Фрунзе, 21, e-mail: a.kosenko@rambler.ru, ppereva@yahoo.com).

Ткачева Надежда Петровна – аспирант кафедры экономики и маркетинга НТУ "ХПИ" (61002, г. Харьков, ул. Фрунзе, 21, e-mail: a.kosenko@rambler.ru).

Information about the authors

Pererva Petro Grygorovych – Doctor of Economics Sciences, Professor, Dean of the Faculty of Economics NTU "KPI" (Frunze str., 21, Kharkiv, 61002, e-mail: a.kosenko@rambler.ru, ppereva@yahoo.com).

Tkachova Nadiia Petrivna – PhD in Economics at Economics and Marketing Department of NTU "KPI" (Frunze str., 21, Kharkiv, 61002, e-mail: a.kosenko@rambler.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
07.11.2011 р.

ОЦІНКА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВХІДНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ НА КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 657.422

Котлярова В. Г.

Визначено, що для підвищення ефективності і результативності діяльності підприємства повинні описати процеси і встановити показники їх оцінки. Тому запропоновано підхід до оцінки процесу управління вхідними матеріальними потоками на основі синтезу таких теоретичних підходів: по-перше, дефекти необхідно попереджати, а не усувати, по-друге, з метою досягнення ефективності і результативності необхідно вимірювати параметри бізнес-процесів, по-третє, система показників повинна містити комплекс показників випереджаючих та тих, що запізнюються.

Ключові слова: вхідні матеріальні потоки, показник, оцінка, ресурси.

ОЦЕНКА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ВХОДНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ НА КОКСОХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДК 657.422

Котлярова В. Г.

Определено, что с целью повышения эффективности и результативности деятельности предприятия должны описать процессы и установить показатели их оценки. Поэтому предложен подход к оценке процесса управления входными материальными потоками на основе синтеза следующих теоретических подходов: во-первых, дефекты необходимо предупреждать, а не устранять, во-вторых, с целью достижения эффективности и результативности необходимо измерять параметры бизнес-процессов, в-третьих, система показателей должна содержать комплекс опережающих и запаздывающих показателей.

Ключевые слова: входные материальные потоки, показатель, оценка, ресурсы.

ESTIMATION OF MANAGEMENT PROCESS BY INPUT MATERIAL FLOWS ON COKECHEMICAL ENTERPRISES

UDC 657.422

Kotliarova V. G.

With the aim of increase of efficiency and effectiveness of activity, enterprises must describe processes and set the indexes of their estimation. In the article an approach to the estimation of process of management input material streams on the basis of synthesis of next theoretical approaches is offered: firstly, defects must be warned, but not removed, secondly with the aim of achievement of efficiency and effectiveness it is necessary to measure the parameters of business processes, thirdly, the system of indexes passing ahead and those which are late.

Key words: input material flows, index, estimation, resources.

© Котлярова В. Г., 2011

Оцінка діяльності підприємства завжди мала велике значення. Про необхідність оцінювати всі процеси, які є на підприємстві, з метою подальшого їх поліпшення підкреслюють і положення стандартів ISO серії 9000 [1]. Одним із процесів, які протікають на підприємстві, є процес управління вхідними матеріальними потоками.

Свій внесок у вирішення питання оцінки процесу управління вхідними матеріальними потоками здійснило багато вчених, зокрема: Є. Хруцький, О. Новіков, С. Уваров, Х. Фасхиєв, М. Сафарова, А. Кальченко, Т. Алесинська, М. Окландер, О. Посилкіна, Р. Сагайдак-Никитюк, Г. Загорій, Р. Рудзки, Д. Смок, М. Кацорке, Ш. Стюарт-мол.

Аналіз літературних джерел, присвячених питанням управління вхідними матеріальними потоками, показує існування, принаймні, двох етапів у розвитку теорії оцінки управління матеріальними потоками.

Перший етап відноситься до початку 1970-х років і до 2008 року, характеризується спрямованістю на оцінку і поліпшення окремих функцій управління вхідними матеріальними потоками. На цьому етапі використовувався традиційний підхід до управління матеріальними потоками. На другому етапі, який почався у 2008 році, оцінюється процес управління вхідними матеріальними потоками в цілому, що вимагає використання логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами. Ці етапи характеризуються різними підходами до вибору показників оцінки процесу.

Аналіз літературних джерел показує, що на першому етапі автори оцінюють тільки окремі функції, в якості показників пропонувалися ті, які характеризують або ефективність, або оптимальність, або результативність реалізації тих або інших функцій.

У пізніших роботах авторами пропонується оцінювати не окремі функції управління вхідними матеріальними потоками, а увесь процес.

Аналіз пропозицій авторів зі встановлення показників оцінки процесу управління матеріальними потоками (що відповідає другому етапу розвитку теорії оцінки) показав, що, по-перше, практично усі запропоновані показники оцінюють результат процесу, по-друге, показники більш різноманітніше, ніж на першому етапі, це такі показники, як ефективність, результативність, адаптивність, тривалість процесів, фінансовий стан підприємства, вартість процесу, термін виконання.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до оцінки процесу управління вхідними матеріальними потоками та розробка методичного підходу, який дасть змогу оцінювати не тільки результати процесу, але й параметри його протікання.

Аналіз і критичне вивчення відомих підходів до встановлення показників управління вхідними матеріальними потоками дозволив виробити власні пропозиції щодо оцінки. Запропонований підхід оцінки є синтезом таких теоретичних підходів:

1. Одне з положень концепції всебічного управління якістю (TQM) – попередження дефектів, а не їх усунення [2].

2. Одна із засадничих вимог стандартів управління якістю серії ISO 9000 "з метою досягнення ефективності і результативності необхідно вимірювати параметри бізнес-процесів" [1].

3. Підхід, відомий як збалансована система показників. Збалансована система показників містить комплекс показників випереджаючих та тих, що запізнюються [3].

З урахуванням наведених теоретичних положень можна сформулювати таку основну вимогу: система показників оцінки управління вхідними матеріальними потоками повинна містити як показники здійснення процесу (випереджаючі показники), так і показники результату процесу (показники, що запізнюються). Розробка показників оцінки бізнес-процесу з управління вхідними матеріальними потоками повинна містити такі етапи:

Етап 1. Визначення вимог споживачів.

Етап 2. Ідентифікація бізнес-процесу і складання його схеми.

Етап 3. Вибір показників здійснення процесу і результатів процесу.

Етап 4. Розробка методичних підходів до оцінки рівня показників.

Етап 1. Визначення вимог споживачів. Вимога споживача має бути метою бізнес-процесу, показником його результату. Споживачем бізнес-процесу управління вхідними матеріальними потоками є процес виробництва. Основна мета цього процесу – виробництво коксової і хімічній продукції з постійними якісними характеристиками при високій мірі надійності функціонування виробництва. Відповідно, мета управління вхідними матеріальними потоками: сировини – забезпечення постійності якості готової продукції, допоміжних матеріалів і запасних частин – забезпечення високого рівня організації робіт з підтримання устаткування в працездатному стані.

Етап 2. Ідентифікація бізнес-процесу і складання його схеми. Процес управління вхідними матеріальними потоками – складний і багатогранний, оскільки в його рамках здійснюється безліч функцій (підпроцесів). Перелік функцій з управління вхідними матеріальними потоками та ідентифікація процесу були запропоновані в роботах [4; 5].

Етап 3. Вибір показників здійснення процесу і результатів процесу. Випереджаючі показники повинні визначати характеристики протікання самого процесу і відповідати виходам підпроцесів (таблиця). Показники, що запізнюються, повинні характеризувати міру досягнення мети процесу. Оскільки на коксохімічних підприємствах (КХП) умовою забезпечення споживачів продукцією є надійне функціонування виробництва, то і сам процес управління вхідними матеріальними потоками має бути надійний.

Таблиця

Відповідність виходів підпроцесів і показників їх оцінки

Функція (підпроцес)	Вихід підпроцесу	Випереджаючі показники оцінки
1	2	3
1. Визначення потреби в МТР	Номенклатура та кількість необхідних МТР на плановий період	Коефіцієнт відповідності планової потреби і фактичної
2. Управління запасами	Залишки виробничих запасів (окрім сировини) в натуральному виразі	Коефіцієнт задоволення замовлень цехів у МТР зі складу
3. Визначення обсягу МТР, що закуповуються	Номенклатура та кількість матеріалів, які необхідно закупити	Коефіцієнт відповідності фактичних залишків МТР нормативним
4. Організація закупівель МТР	Вчасно доставлений вантаж	Коефіцієнт відповідності строків фактичної поставки МТР плановій
5. Отримання і перевірка МТР	МТР, які відповідають технологічним вимогам	Коефіцієнт дотримання технології приймання МТР

Закінчення таблиці

1	2	3
6. Зберігання МТР	Виробничі запаси повністю придатні до використання в виробництві	Коефіцієнт виконання технології зберігання МТР
7. Моніторинг договірних зобов'язань	Коригування переліку постачальників	Коефіцієнт відгуку постачальників на запити

Етап 4. Розробка методичних підходів до оцінки рівня випереджаючих показників та показників, що запізнюються:

1. Визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах (МТР). Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт відповідності планової (визначеної) потреби фактичній (K_1). Визначається один раз після закінчення періоду (зазвичай місяця) за формулою:

$$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_{1i}}{n}, \quad (1)$$

де i – кількість номенклатурних груп;

K_{1i} – коефіцієнт відповідності планової (визначеної) потреби фактичній у розрізі кожної номенклатурної групи. Розраховується за формулою:

$$K_{1i} = \frac{O_{n(ф)i}}{O_{фi}}, \quad (2)$$

де $O_{n(ф)i}$ – планова потреба в i-ту МТР у межах фактичної, нат. од.;

$O_{фi}$ – фактична потреба в i -ту МТР, нат. од.

2. Управління запасами. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт задоволення замовлень цехів у МТР із складу (K_2). Розраховується після закінчення періоду (місяця) за формулою:

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^{r} З_i}{r}, \quad (3)$$

де r – кількість замовлень складу за період;

$З_i$ – оцінка показника у балах за кожним замовленням. Показник при задоволенні замовлення цеху із складу оцінюється в 1 бал, за відсутності необхідних МТР – у 0 балів.

3. Визначення обсягу МТР, що треба закупити. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – міра відповідності розрахованого обсягу МТР фактичній потребі (K_3). Розраховується після закінчення періоду (місяця) за формулою:

$$K_3 = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_{3i}}{n}, \quad (4)$$

де K_{3i} – міра відповідності розрахованого обсягу МТР фактичній потребі за номенклатурною групою в розрізі кожної закупівлі. Розраховується за формулою:

$$K_{3i} = \frac{\sum_{j=1}^{m} P_{n(ф)i}}{m} \times P_{фi}, \quad (5)$$

де $P_{ф(н)i}$ – розрахований рівень закупівлі i-го МТР у межах фактичного рівня, нат. од.;

$P_{нi}$ – фактичний рівень закупівлі i-го МТР, нат. од.;

m – кількість закупівель.

4. Організація закупівель. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт відповідності фактичних термінів постачань плановим (K_4).

Розраховується після закінчення періоду (місяця) за формулою:

$$K_4 = \frac{\sum_{i=1}^{m} C_i}{m}, \quad (6)$$

де m – кількість закупівель за період;

C_i – оцінка показника у балах за кожною закупівлею. При відповідності фактичних термінів постачань показник оцінюється в 1 бал, при невідповідності – у 0 балів.

5. Отримання і перевірка МТР. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт дотримання технології приймання МТР (K_5). Розраховується по закінченню періоду (місяця) за формулою:

$$K_5 = \frac{\sum_{i=1}^{s} K_i}{s}, \quad (7)$$

де S – кількість постачань сировини за період;

K_i – оцінка показника у балах за кожним постачанням. Показник при виконанні технологічних умов приймання сировини та інших МТР оцінюється в 1 бал, при невиконанні – у 0 балів.

6. Зберігання МТР. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт відповідності фактично списаних втрат МТР у результаті недотримання технології зберігання до нормативу природних втрат (K_6). Розраховується за формулою:

$$K_6 = \frac{\sum_{i=1}^{n} Ф_в}{\sum_{i=1}^{n} Н_в}, \quad (8)$$

де $Ф_в$ – кошти, фактично списані на витрати (інші операційні) підприємства, тис. грн;

$Н_в$ – норматив природних втрат, тис. грн.

7. Моніторинг договірних зобов'язань. Випереджаючий показник оцінки підпроцесу – коефіцієнт відгуку постачальників на запити (K_7). Розраховується після закінчення періоду (місяця) за формулою:

$$K_{57} = \frac{\sum_{i=1}^{d} K_{oi}}{d}, \qquad (9)$$

де d – кількість запитів постачальникам на коригування за період;

K_{oi} – оцінка показника у балах за кожним договором. Показник при відгуку постачальника оцінюється в 1 бал, при мовчанні – у 0 балів. Визначається в розрізі кожного договору.

Після закінчення періоду (місяця) розраховується інтегральний випереджаючий показник по процесу управління вхідними матеріальними потоками за формулою:

$$K_n = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \times K_7. \qquad (10)$$

Методика визначення рівнів показників, що запізнюються, розглядається в роботі [6]. Вона ґрунтується на оцінці надійності процесу та містить такі етапи: 1) виявлення функцій і ідентифікація нормального і фактичного процесів; 2) визначення рівня надійності нормального і фактичного процесів управління вхідними матеріальними потоками; 3) порівняння показників надійності нормального і фактичного процесів; 4) аналіз інтегральних коефіцієнтів ризику за окремими функціями; 5) визначення й аналіз причин ризику; 6) розробка заходів зі зниження рівня ризику і, відповідно, підвищення надійності процесу управління вхідними матеріальними потоками.

Таким чином, запропонований підхід до оцінки процесу управління вхідними матеріальними потоками враховує не тільки результати процесу, але й параметри протікання, що дасть змогу підприємствам вчасно регулювати процес.

Література: 1. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). Введ.: 01.01.2008. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 35 с. 2. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 419 с. 3. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Г. Браун ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с. 4. Котлярова В. Г. Применение принципов логистики и функции материально-технического обеспечения на предприятиях с непрерывным характером производства / В. Г. Котлярова // Економіка розвитку – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – № 2(50). – С. 50–52. 5. Котлярова В. Г. Идентификация и проектирование бизнес-процесса "материально-техническое снабжение" промышленного предприятия / В. Г. Котлярова // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць.– Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 252 : в 6 т. – Т. VI. – С. 1542–1552. 6. Котлярова В. Г. Методика анализа надежности материально-технического снабжения предприятия. Материалы международной научно-практической конференции "Конкурентоспособность и инновационное развитие Украины: Проблемы науки и практики" / В. Г. Котлярова // БизнесИнформ. – 2009. – № 12 (1). – С. 64–66.

References: 1. DSTU ISO 9000:2007. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv. Vved.: 01.01.2008. – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2007. – 35 p. 2. Deming E. Vykhod iz krizisa: Novaya paradigma upravleniya lyudmi, sistemami i protsessami [The exit from the crisis. The new paradigm of managing people, systems and processes] / E. Deming. – M. : Alpina Biznes Buks, 2009. – 419 p. 3. Braun Mark G. Sbalansirovannaya sistema pokazateley: na marshrute vnedreniya [Keeping Score: Using the Right Metrics to Drive World-Class Performance] / Braun Mark G. – M. : Alpina Biznes Buks, 2005. – 226 p. 4. Kotliarova V. Primenenie printsipov logistiki i funktsii materialno-tekhnicheskogo obespecheniia na predproiyatiyakh s nepreryvnym kharakterom proizvodstva / V. Kotliarova // Ekonomika rozvytku. – Kh. : Vyd. HKNEU. 2009. – No. 2 (50). – Pp. 50–52. 5. Kotliarova V. Identifikatsiya i proektirovaniye biznes-protsessa "material'no-tekhnicheskoe snabzheniye" promyshlennogo predpriyatiya / V. Kotliarova // Ekonomika: problemy teorii i praktiki : zbirnyk naukovykh prats. – Dnipropetrovs'k : DNU, 2009. – Vyp. 252 : v 6 vol. – Vol. VI. – Pp. 1542–1552. 6. Kotliarova V. Metodika analiza nadezhnosti material'no-tekhnicheskogo snabzheniia predpriiatiia. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Konkurentosposobnost' I innovatsionnoe razvitie Ukrainy: Problemy nauki I praktiki" // Biznesinform. – 2009. – No. 12 (1). – Pp. 64–66.

Інформація про автора

Котлярова Вікторія Григорівна – здобувач кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: ma_ma_vika-@mail.ru).

Информация об авторе

Котлярова Виктория Григорьевна – соискатель кафедры налогообложения Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: ma_ma_vika@mail.ru).

Information about the author

Kotliarova Victoriia Grygorivna – Competitor at the Taxation Department of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: ma_ma_vika@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук, професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред. 28.11.2011 р.

Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

ВЕДЕНИЕ ЗАПИСЕЙ ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ С ЛИТЕРАТУРОЙ

УДК 001.814

Руденко Ю. В.

Исследовано значение ведения записей в качестве обязательного элемента работы студентов над книгой, неотделимого от процесса чтения. Охарактеризованы основные виды ведения записей, позволяющие сохранить нужные материалы в удобном для использования виде. Обозначен ряд практических приемов, направленных на то, чтобы записи в процессе чтения занимали бы как можно меньше времени, и на то, чтобы ими в дальнейшем можно было легко пользоваться.

Ключевые слова: запись, выписка, план, тезис.

ВЕДЕННЯ ЗАПИСІВ ПРИ САМОСТІЙНІЙ РОБОТІ З ЛІТЕРАТУРОЮ

УДК 001.814

Руденко Ю. В.

Досліджено значення ведення записів як обов'язкового елементу роботи студентів із книгою, невід'ємного від процесу читання. Охарактеризовано основні види ведення записів, які дозволяють зберегти потрібні матеріали в зручному для використання вигляді. Визначено низку практичних прийомів, які спрямовані на те, щоб записи у процесі читання займали б якомога менше часу, і на те, щоб ними в подальшому можна було з легкістю користуватися.

Ключові слова: запис, виписка, план, теза.

RECORDKEEPING FOR INDEPENDENT WORK WITH LITERATURE

UDC 001.814

Rudenko Yu. V.

The author investigates the importance of records management as a compulsory element of students' work with the book. Also he describes the main types of records that

© Руденко Ю. В., 2011

help to preserve the necessary materials in an easy format. And he identifies a number of practical techniques that can help to save time in the process of recording.

Key words: records, statement, plan, thesis

Работа с публикациями – процесс сложный, так как чтение научно-литературных произведений всегда связано с необходимостью усвоения новых понятий. Практически каждая книга оригинальна по своей композиции и предполагает своеобразный ход мысли автора. Для лучшего запоминания и усвоения изучаемых литературных источников существует множество способов. Наиболее эффективный из них – ведение записей. Полноценные записи отражают не только содержание прочитанного, но и результаты мыслительной деятельности читателя. Также ведение записей позволяет:

осуществить более глубокий и тщательный анализ усвоенной информации, уточнить выводы и оценки из прочитанного, основываясь на зафиксированных впечатлениях;

более точно расставить акценты в усвоенном материале и лучше понять авторскую мысль, а также ее контекстуальное окружение;

на основе записей своевременно уточнить структуру будущей письменной работы.

Целью статьи является исследование основных форм ведения записей, направленных на формирование у студентов навыков анализировать прочитанный материал, отбирать и обобщать главное, кратко формулировать основные положения литературного источника.

Исследования обозначенной проблемы дают возможность выделить наиболее частые ошибки при самостоятельной работе студентов с литературными источниками, а именно: отсутствие целенаправленности в чтении, недостаточное использование справочного аппарата, нерациональная форма записи прочитанного. Все это снижает эффективность умственного труда, приводит к непроизводительным тратам времени. Относительно этого вопроса следует отметить работы Кузнецова И. Н., Л. Поляковой, В. Безруковой, Коряковцевой Н. А., Ладыженской Н. В., Варламова А. Я., Колесниковой Н. И. и др.

Наиболее эффективными формами ведения записей прочитанного материала являются: выписки, планы и тезисы.

В тексте важное место занимает система всевозможных выделений, подзаголовков, система сокращений и некоторая символика. Существуют несколько правил ведения записей [1]:

- записи должны быть компактными;
- текст записи необходимо отделять пробелами;
- интервалы между строками следует выдерживать достаточными для вписывания нового текста;
- текст необходимо записывать чернилами или шариковой ручкой, а карандаш использовать для отметок и выделений по тексту;
- записи целесообразно датировать и давать полную библиографическую ссылку на используемые литературные источники.

Кроме заголовков, подзаголовков и пунктов плана к приемам выделения и разграничения текста относятся: абзацные отступы, межстрочные интервалы, подчеркивания, отчеркивания, ключевые слова, вехи и рамки (рис. 1).

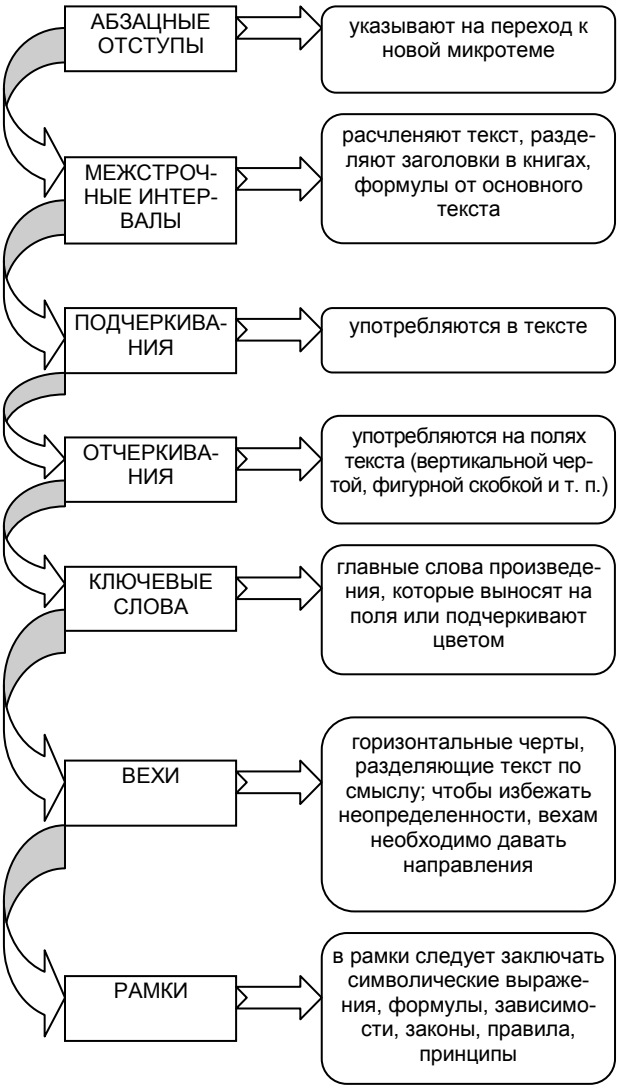

Рис. 1. **Основные приемы разграничения текста**

Пометки желательно делать многоцветными, например, отделить главное от зависимого или второстепенного, либо использовать правило "светофора": подчеркивать запрещающим красным цветом то, что не стоит делать, и зеленым, разрешающим, то, что необходимо сделать [2]. Назначение цветных выделений следует оговорить на заглавном листе записи, чтобы со временем они не потеряли своего первоначального смысла. Очевидно, что все перечисленные способы разделения текста могут применяться совместно, комбинированно. Например, заглавие произведения можно написать прописными буквами и подчеркнуть, а формулы заключить в цветные рамки и пронумеровать.

Заголовок тематического конспекта или название отдельного конспектируемого произведения следует ука-

зывать на титульном, заглавном листе. На нем также отмечаются ссылочные сведения о произведении: место и год издания, номер тома, вид применяемой записи.

Поля – это ценный и необходимый рабочий элемент листа с записью. Верхние и нижние поля придают записи опрятный вид. Поля внизу страниц используются для подстрочных примечаний. Боковые поля рационально делать по принципу "справа или слева от текста" [3]. Тетрадь может содержать конспекты нескольких произведений. Чтобы облегчить поиск необходимого материала следует составить содержание или тематический указатель содержания каждой страницы.

Умение делать выписки – это основа работы над книгой. Выписки помогают собрать материал, систематизировать факты, проанализировать мнения, выявить противоречия [4]. "Выписать" означает списать какое-нибудь нужное, важное место из книги, журнала, сделать выборки [5].

Выписки подразделяются на дословные и свободные. Дословное выписывание предполагает цитирование произведения, свободное выписывание – это самостоятельное изложение прочитанного материала. При работе с литературой выписки следует делать после того, как книга прочитана полностью. Основные принципы работы над выписками [4]:

1) необходимый материал выписывается на карточки в такой последовательности: цитата, фамилия и инициалы автора, название произведения, издательство, год и место издания, раздел книги или том, страница;

2) во время цитирования на месте пропусков отдельных слов ставятся три точки (...);

3) цитаты в виде самостоятельного предложения оформляются как прямая речь;

4) короткий заголовок цитаты указывается на полях карточки или в верхней ее части.

План – это схематически записанная совокупность коротко сформулированных мыслей-заголовков, что является "скелетом произведения". Общим примером плана к книге выступает содержание. План как форма записи более подробно передает содержание литературного источника.

По форме членения и записывания планы подразделяются на простые и сложные. Сложный план, в отличие от простого, кроме основных пунктов, содержит подпункты, которые детализируют или разъясняют содержание основных. План может быть записан в виде схемы, отражающей взаимосвязь положений, – это план-схема.

План имеет ряд достоинств, которые выдвигают его, наряду с конспектами и тезисами, во вполне независимую, самостоятельную форму записи:

план нагляден и обозрим;

обобщает содержание;

восстанавливает в памяти прочитанный материал;

помогает при составлении конспектов, тезисов, рефератов и других форм записи;

способствует концентрации внимания во время чтения произведения и запоминанию текста.

Существуют два способа составления сложного плана:

- способ 1 – сформулировать подробный простой план, а затем преобразовать его в сложный, группируя часть пунктов под общим для них заголовком;
- способ 2 – сформулировать краткий простой план и при повторном чтении преобразовать его в сложный с помощью детализирующих пунктов.

Тезис в записи – это положение, вбирающее в себя значительную часть текста; то, что доказывает или опровергает автор; то, в чем он стремится убедить читателя; вывод, к которому он его подводит [6]. В отличие от выписок, содержащих иллюстративный или иной фактический материал, тезисы должны основываться на доказательствах. Преимущества тезисов по отношению к другим формам записи представлены на рис. 2.

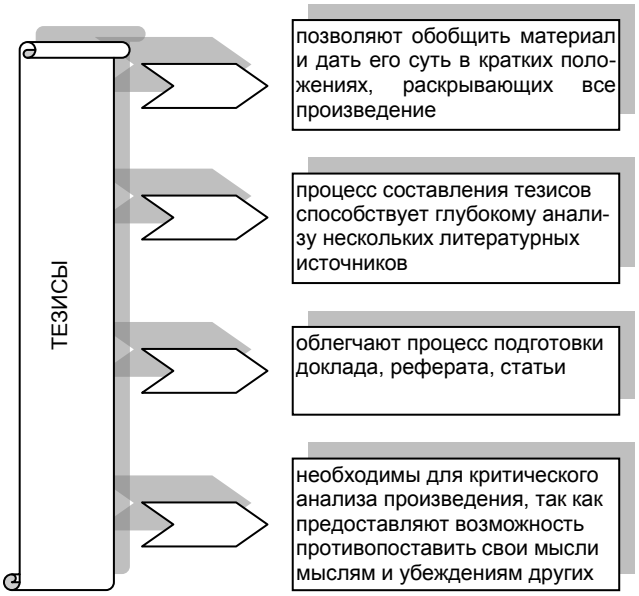

Рис. 2. **Преимущества составления тезисов**

Умение формулировать тезисы говорит об уровне подготовленности читателя, понимании темы, степени овладения материалом и методами самостоятельной работы с литературой [7].

Тезисы подразделяются на основные, простые и сложные. Основные тезисы – это принципиально важные, главные положения, которые обобщают содержание произведения и носят характер главных выводов.

Простые тезисы – это основные положения, которые входят в состав конспекта, реферата и не имеют специфических особенностей основных тезисов. Например, если тезисы составляются к пунктам сложного плана, то главным пунктам будут соответствовать основные тезисы, подпунктам – простые.

Записи, которые содержат два вида тезисов, называются сложными тезисами.

Формулировка тезисов должна быть четкой и краткой. В самих тезисах не приводят обосновывающих фактов и примеров. Часть тезисов может быть записана в виде цитат. Этот метод применяют при написании рецензий и аннотаций для сравнения разных точек зрения, а также в тех случаях, когда необходима особая осторожность в выводах.

Написание тезисов предполагает определенный алгоритм. Во-первых, после предварительного ознакомления с произведением его следует прочитать вторично. При этом текст необходимо разбить с помощью плана, отчеркиваний, подчеркиваний, вехами на ряд отрывков. Далее в каждой части выделенного текста требуется найти положение, которое определило первоначальное членение материала, и выписать его или временно отметить в книге. Затем, следует хорошо продумать выделенное, уяснить его суть и сформулировать отдельные положения.

Предварительно составленный план оказывает существенную помощь при написании тезисов, в частности, в совершенствовании формулировок. В окончательном виде тезисы нумеруют по порядку. Все это, как правило, ведет к

коренной переработке всей записи, к улучшению восприятия материала, его глубокому познанию и анализу.

Таким образом, работа с учебной и научной литературой требует определенных умений и навыков записывать прочитанное. У каждого студента, аспиранта, преподавателя вырабатывается своя система ведения записей. Однако есть некоторые общие принципы, знание и использование которых будет способствовать эффективной самостоятельной работе с текстом:

составление простого и сложного плана книги или статьи;

подчеркивания и выписки из текста издания, которые многократно можно использовать в различных целях;

представление изучаемого текста в форме тезисов.

Умение работать с литературой – это способность правильно оценить произведение, быстро разобраться в его структуре, зафиксировать в удобной форме ценную и нужную информацию. Рассмотренные способы ведения записей удовлетворяют требованиям компактности хранения, возможности дополнений, гарантии от потерь информации и удобства использования, а также предполагают активное, осознанное чтение материала.

Литература: 1. Кузнецов И. Н. Информация: сбор, защита, анализ : учебник по информационно-аналитической работе / И. Н. Кузнецов. – М. : Яуза, 2001. – 421 с. 2. Колесникова Н. И. От конспекта к диссертации : учебн. пособие по развитию навыков письменной речи / Н. И. Колесникова. – М. : Флинта : Наука, 2002. – С. 42–50. 3. Варламов А. Я. Методические указания к выполнению письменных работ в виде конспектов, рефератов, курсовых работ / Варламов А. Я. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 28 с. 4. Полякова Л. Как работать с книгой: [формы записи прочитанного: план, тезисы, выписки, цитаты, конспекты] / Л. Полякова // Абитуриент. – 2004. – № 3. – С. 29–30. 5. Коряковцева Н. А. Техники информационно-библиотечной работы : учебно-практич. пособ. / Н. А. Коряковцева ; предисл. и науч. ред. В. А. Фокеева. – М. : Либерея, 2004. – С. 45–46. 6. Ладыженская Н. В. Учимся составлять опорный конспект / Н. В. Ладыженская // Русский язык в школе. – 2001. – № 5. – С. 13–17. 7. Безрукова В. Конспект и конспектирование / Безрукова В. // Народное образование. – 2001. – № 5. – С. 150–154.

References: 1. Kuznetsov I. N. Informatsiya: sbor, zashchita, analiz : uchebnik po informazionno-analiticheskoy rabote / I. N. Kuznetsov. – M. : Yauza, 2001. – 421 p. 2. Kolesnikova N. I. Ot konspekta k dissertatsii : ucheb. posobie po razvitiyu navykov pismennoy rechi / N. I. Kolesnikova. – M. : Flinta : Nauka, 2002. – Pp. 42–50. 3. Varlamov A. Ya. Metodicheskie ukazaniya k vypolneniyu pismennykh rabot v vide konspektov, referatov, kursovykh rabot / Varlamov A. Ya. – Volgograd : Izd-vo VolGY, 2005. – 28 p. 4. Polyakova L. Kak rabotat s knigoy: [formy zapisi prochitannogo: plan, tezisy, vypiski, tsitaty, konspekty] / L. Polyakova // Abiturient. – 2004. – No. 3. – Pp. 29–30. 5. Koryakovtseva N. A. Tehniki informazionno-bibliotechnoy raboty : ychebno-praktich. posob. / N. A. Koryakovtseva ; predisl. i nauch. red. V. A. Fokeeva. – M. : Libereya, 2004. – P. 45–46. 6. Ladyzhenskaya N. V. Uchimsya sostavlyat opornyy konspekt / Ladyzhenskaya N. V. // Russkiy yazyk v shkole. – 2001. – No. 5. – P. 13–17. 7. Bezrukova V. Konspekt i konspektirovanie / Bezrukova V. // Narodnoe obrazovanie. – 2001. – No. 5. – Pp. 150–154.

Информация об авторе

Руденко Юлия Васильевна – аспирант кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

Інформація про автора

Руденко Юлія Василівна – аспірант кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

Information about the author

Rudenko Yulia Vasylivna – postgraduate student of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

Рецензент ст. викладач Сєдова Л. М.

Стаття надійшла до ред. 22.11.2011 р.

ПРИЕМЫ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ В КОММУНИКАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

УДК 808.53

Шестакова Е. А.

Дана подробная характеристика черной риторики как науки, изучающей воздействие одних людей на других при помощи речи. Обоснована значимость, сформулированы и систематизированы основные технические приемы и принципы, методы и речевые компоненты черной риторики, позволяющие оратору отстоять свои позиции, захватить новые, дать психологически грамотный отпор агрессии и выйти из спора победителем.

Ключевые слова: оратор, слушатель, риторика, речь, языковые средства, аргумент, собеседник, главная мысль, правило, разговор, публичное выступление, язык.

© Шестакова Е. А., 2011

ПРИЙОМИ ЧОРНОЇ РИТОРИКИ В КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

УДК 808.53

Шестакова О. А.

Надано детальну характеристику чорної риторики як науки, що вивчає вплив одних людей на інших за допомогою мови. Обґрунтовано значущість, сформульовано та систематизовано основні технічні прийоми і принципи, методи та мовні компоненти чорної риторики, що дозволяють оратору відстояти свою позицію, захопити нові, дати психологічно грамотну відсіч агресії та вийти із суперечки переможцем.

Ключові слова: оратор, слухач, риторика, мова, мовні засоби, аргумент, співрозмовник, головна думка, правило, розмова, публічний виступ, мова.

APPLICATION OF BLACK RHETORIC METHODS IN THE PROCESS OF COMMUNICATION

UDC 808.53

Shestakova E. A.

The detailed description of black rhetoric – the science that studies the influence of some people on the others by means of speech has been given. The significance of black rhetoric has been substantiated, its basic techniques and principles, methods and language components, that give a speaker an opportunity to stand his grounds, rebuff aggression and become the winner in any discussion, have been formulated and systematized.

Key words: public speaker, audience, rhetoric, language, means of speaking, argument, interlocutor, main idea, rule, conversation, speech, language.

Наш язык является самым простым и в то же время самым восхитительным из всех коммуникативных инструментов, которыми пользуется человек. Ежедневно, сами того не замечая, мы произносим около 30 тысяч слов и, несмотря на это, большинство из нас говорят неуклюже, вместо того, чтобы легко и тонко манипулировать языком. Те же немногие, кто имел возможность постичь премудрости данного искусства, всегда будут иметь преимущество в общении перед своими оппонентами.

Вступая в полемику, мы возлагаем надежды на честный, доверительный, основанный на достоверности разговор, обязательными условиями которого являются взаимная толерантность партнеров и стремление к "субъективной объективности". Большинство людей воспринимают слово "переговоры", прежде всего, как термин, относящийся только к бизнесу. Безусловно, это верно, однако не следует забывать, что повседневные и очень короткие переговоры занимают не менее важное место в жизни. Сегодня переговоры становятся частью нашей повседневной жизни, поскольку каждый человек хочет участвовать в принятии решений, которые затрагивают его интересы. В повседневных переговорах, так же как и в деловых или коммерческих, цена которых огромна, понадобятся те же умения и навыки [1]. Какие же именно коммуникативные технические приемы, методы и инструменты необходимо применять в процессе публичного общения и, как это делать правильно, чтобы всегда оставаться в роли задающего точку зрения, а не в роли перенимающего – именно об этом пойдет речь в данной статье.

Магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать, акцентировать, пропагандировать и вести полемику так, чтобы говорящий всегда одерживал верх. Технические приемы, методы и речевые компоненты, позволяющие говорящему выходить из спора победителем, называются одним емким словом – риторика – наука, изучающая воздействие одних людей на других при помощи речи. В свою очередь, черная риторика помогает дать психологически грамотный отпор агрессии, помогает достойно выглядеть в глазах других людей, дает возможность отстоять свои позиции и захватить новые.

Не всегда возможно провести беседу в "белых перчатках". Поэтому хороший оратор должен владеть и черной риторикой, суть которой заключается в искусстве управления словом с использованием всего калейдоскопа возможностей языка и способностей говорящего. Черную риторику можно упрекнуть в том, что ее неисчерпаемый репертуар не признает почти никаких границ, запас ее отточенных идей – прикладных и методических – практически бесконечен, ее речевые модели и методы, инструменты и технические приемы отражают в себе всю палитру обычной коммуникации, в которой есть свои "запрещенные приемы".

Опираясь на работы Марка Тулия Цицерона и депутата британского парламента Вильяма Герарда Гамильтона, Вольф Шнайдер разработал несколько наиболее общих положений хитроумной риторики [2]:

• Способ выражения должен быть простым и метким.

Живое и меткое использование языковых средств – ключ к коммуникативному успеху. При этом сила речи

заключается не только в ясности простых мыслительных ходов, но и в изощренности тонких умозаключений, цель применения которых в конечном итоге одна: быть предельно убедительными.

• Говорящий должен четко выделять в своей речи основные положения.

Основные позиции необходимо изложить в течение нескольких секунд или одной минуты, главная мысль должна быть понятной и убедительной.

• Убедительная главная мысль фокусирует в себе все послание.

Социальный звуковой фон сопровождает речь, лозунги акцентируют идею. Эти сжатые в кулак аргументы – ни в коем случае не идеи на пути к фразе, а команды изменить что-либо, сравнимые с заголовками плакатов, которые, по выражению Нормана Майлера, подают "события мировой истории в форме пилюли". Не только Бернарду Шоу было известно о том, что удачный боевой клич обеспечивает половину победы.

• За фокусировкой послания следует постоянное повторение основной мысли.

Классическая фраза Марка Порция Катона: "Полагаю, что Карфаген должен быть разрушен", давно уже напоминает нам о том, что повторение главной мысли надежно закрепляет ее в сознании собеседника, делая все более привлекательной и убедительной.

• Контраст "черное – белое" заявляет позицию.

Даже если речь или аргументация предоставляет собеседнику целый калейдоскоп возможностей для реакции, в противопоставлениях "да или нет", "или-или", "черное или белое" проявляется определенная направленность, убежденность говорящего. Необходимость выбора затрудняет доступ к главной мысли, и не случайно слово "презентация" означает "предъявление" своей позиции.

• Стирание границ между правдой и ложью, информацией и намеренным ее утаиванием дает преимущество.

Тот, кто пункт за пунктом оспаривает отдельные аргументы или вообще все, что слышит, приводит собеседников в замешательство. Но только тот, кто вонзает нож в самое уязвимое место, добивается успеха. Слишком сложное и детальное объяснение разбавляет основательность аргументации. Пример простоты и доходчивости являет нам один из известных догматов церкви: "Я верую, значит, Бог есть" – даже если вы полагаете, что это не так.

• Успех приносят только адресные высказывания.

Тот, кто занимается лишь опровержением аргументации противника, оставляет ему массу возможностей уйти от поражения. Заставить соперника говорить, привести его в смущение – вот чего нужно добиваться, возражая ему. И тогда успех гарантирован. Следует также не просто взывать к публике, а стараться задеть ее за живое и заставить задаться вопросом: "А как это касается меня лично?". Эмоции слушателей – ключ к успеху говорящего.

Это лишь основные принципы, постижение которых приближает человека к овладению искусством черной риторики, но есть еще великое множество различных правил, соблюдение которых помогает нам не просто не попасть в затруднительную ситуацию в процессе общения, а и выйти из нее победителем. Так, например, необходимо быть очень осторожным с использованием такого приема, как *самоирония в процессе разговора*. Самоирония распознается мгновенно, одна легкомысленно отпущенная реплика – и коммуникативная петля затянута. При этом участники разговора прекрасно знают, что самоирония не содержит ни крупинки правды. Между тем самоироничные высказывания весьма неудобны для восприятия реципиентом: он слышит определенное послание, понимает его – правильно, точно и аналитически, – ясно и четко воспринимает сказанное, но при этом должен думать обратное, а потом еще и отложить это в памяти. То есть самоирония является своеобразным мыслительным шпагатом, сделать который собеседнику может быть не под силу, – даже в том случае, если он поймет, что все это несерьезно.

Следующее правило черной риторики гласит: острая, *меткая цитата в нужное время дороже золота... но еще лучше повторение собственной основной мысли!* Перед каждым разговором, перед каждой презентацией и перед каждым докладом следует сформулировать забойную фразу, содержащую в себе основную мысль предполагаемого послания. Она послужит опорой, которая поможет устоять на ногах в любой критической ситуации, способной сложиться в ходе дискуссии. К тому же она обязательно укрепит позицию говорящего человека и увеличит силу воздействия всего выступления. Что же касается формулирования основной мысли, необходимо помнить о том, что она должна концентрировать в себе основное содержание делового разговора или речи.

Нужно всегда говорить правду. Но правду нужно говорить не всегда! Это вовсе не означает, что необходимо врать оппоненту, ни в коем случае, высказывание: "Ложь во благо…", – на практике себя абсолютно не оправдывает, а в случае раскрытия факта лжи, какими бы благородными целями она не была оправдана, вызывает сильнейший огонь со стороны обманутого слушателя. Поэтому уместнее в разговоре придерживаться принципа "селективной правды". То есть всегда нужно говорить правду, вот только раскрывать ее во всех деталях – далеко не всегда. Ведь наша жизнь такова, что каждая сияющая совершенством истина обязательно тащит за собой безобразный хвост оправданий и при всей своей очевидности способна обманывать не хуже самой отъявленной лжи.

Учиться находить слова в любых ситуациях, стараясь сохранить инициативу в разговоре, поскольку кто-то может попытаться вырвать ее из рук, а это всегда риск потерять свой имидж и подорвать репутацию. Умение постоять за себя – очень важное умение в деловом мире.

Как правило, теряя инициативу, мы спохватываемся только тогда, когда принимать меры к исправлению ситуации бывает уже слишком поздно. Поставить вербального агрессора на место не так уж сложно, но для этого нужно действовать быстро, решительно и креативно. Если отреагировать вовремя, выпад оппонента может быть запоздалым. Чем дольше продолжается обмен ударами, тем меньше у каждого из участников коммуникационного процесса шансов выйти из дуэли с триумфом. Поэтому следует *немедленно пресекать любые попытки вербальной провокации!* Чем быстрее это будет сделано, тем легче будет выйти из ситуации победителем. Чем больше мы позволяем или отдаем оппоненту, тем меньше мы выигрываем, а эффективность проделанной работы переоценить трудно.

Довольно часто каждому человеку приходится извиняться, и, как ни странно, в исполнении известных в обществе личностей эта простая процедура успела превратиться в настоящий ритуал, торжественное действо на глазах у изумленной публики. Избежать конфликтов невозможно – но при этом тот, кто нарушит правила, должен либо понести суровое наказание, либо искупить свою вину, пройдя через процедуру примирения согласно определенному регламенту. *Не стоит стесняться извинений*, учиться расчету искусного раскаяния – также из приемов черной риторики.

Извиняться не просто нужно, а иногда даже очень полезно, но вот принимать извинения в свой адрес стоит отнюдь не всегда. Иногда стоит просто *оставить противную сторону "стоять под дождем"*. Что же это значит? В некоторых случаях, когда грань такта и приличия была безоговорочно и основательно перейдена, не стоит принимать извинения обидчика, которые зачастую могут быть абсолютно неискренними и вызванными вовсе не внутренним осознанием своей неправоты, а, возможно, знанием секретного правила *"извиняйся сколько душе угодно"* или просто условными правилами приличия. Наоборот, следует дать оппоненту понять, что извинения уже не спасут ситуацию, слишком уж грубым было содеянное или сказанное. Ведь если принять извинения, человека это ничему не научит, и ситуация может повториться снова.

Доверять результатам, стоившим вам немалых усилий, – вот еще один из основополагающих методов черной риторики. Очень часто у выступающего уходит почва из-под ног лишь от одной ловко подобранной оппонентом реплики. Отстаивая результаты своей работы, ни в коем случае не следует складывать оружие, ведь речь идет о защите репутации и о вашей карьере.

Бывают случаи, когда в разговоре случаются грубость или плоский юмор, в этом случае очень важно не пытаться использовать оружие вашего оппонента и отвечать в том же ключе. Правильнее будет выбрать диаметрально противоположную технику. Так, например, на грубость отреагировать не хамством, а холодной, но уверенной и в меру вежливой просьбой не разговаривать более в подобном тоне. То есть *провести своеобразную демаркационную линию* между вами и дурными манерами обидчика. Находчивость и остроумие показаны там, где нужно достойно ответить на плоскую шутку или ироническое замечание в свой адрес.

И, наконец, один из самых коварных врагов оратора – вопрос со стороны слушателя. Именно вопросом чаще всего можно поставить говорящего в тупик, выбить у него почву из-под ног, заставить растеряться и, как следствие, растерять всю последовательность мыслей относительно дальнейшего его выступления. Вопросом можно как вдохновить и воодушевить говорящего, так и "погубить" его. Перед ответственными публичным выступлением необходимо тренироваться, отрабатывая модели поведения, ответы на возможные "трудные вопросы". В случае, если вам все-таки адресовали вопрос, к которому вы были абсолютно не готовы, существуют следующие пути выхода из данной ситуации:

• вы можете дать ответ, если чувствуете уверенность в себе и своих силах, в том случае, если вы не очень готовы к ответу, следует конкретизировать вопрос, раскрыть причинно-следственные связи и сделать упор на то, что знаете лучше всего;

• вы можете попросить собеседника уточнить значение использованных в вопросе определений и понятий;

• уходить от ответа или откладывать его, давая свою оценку поставленному вопросу и заменяя его другим или же сообщая собеседнику о том, что вам понятна подоплека заданного вопроса. Например, если целью вопроса является смена темы и перевод разговора в другое русло, менее выгодное для оратора, то вы не поддадитесь на эту провокацию и не пойдете на поводу у задающего вопрос собеседника.

Есть и другие варианты реакции на вопросы, при этом не следует забывать о собственном послании, о теме разговора и о намеченной вами цели.

Это лишь малая доля всех существующих хитростей и принципов черной риторики, применяемых в деловой коммуникации. Стоит помнить, что риторика – это лишь наука, и даже досконально ее изучение, скрупулезное постижение секретов убеждения, а также упорное соблюдение всех правил, исследованных в данной статье, не гарантирует вам досконального овладения навыками ораторского искусства. Лишь ежедневная практика говорения и анализ различных ситуаций, а также наблюдение и выведение на их основе своих собственных моделей поведения и ведения разговора могут приблизить к возможности именоваться эффективным коммуникатором.

Литература: 1. Седова Л. Н. Переговоры как способ коммуникации в бизнесе : учебн. пособ. / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2009. – 324 с. 2. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.

References: 1. Syedova L. N. Peregovory kak sposob kommunikatsii v biznese : uchebnoye posobiye / L. N. Syedova. – Kh. : Izd. KhNUE, 2009. – 324 p. 2. Bredemayer K. Chernaya ritorika: vlast i magiya slova / K. Bredemayer. – M. : Alpina Biznes Buks, 2005. – 224 p.

Информация об авторе

Шестакова Елена Андреевна – аспирант, кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

Інформація про автора

Шестакова Олена Андріївна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

Information about the author

Shestakova Elena Andreevna – postgraduate student at the Department of International economy and management of foreign economic activity of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

Рецензент
ст. викладач Сєдова Л. М.

Стаття надійшла до ред.
01.12.2011 р.