

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (48)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2008

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

грудень 2008 р.

№4 (48)

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №4 від. 10.11.2008 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

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

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

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

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

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

Зав. редакції **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактори: **Грицай І. М.**

Дуднік О. М.

Ляшенко Т. О.

Комп'ютерна верстка **Галілей М. І.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

(057)758-77-04 (дод. 2-57) — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

➤ Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.

➤ Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

➤ Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

➤ При передрукуванні матеріалів посилання на «Економіку розвитку» обов'язкове.

Підписано до друку 8.12.2008 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 14,5. Обл.-вид. арк. 18,85.

Тираж 500 прим. Зам. № 875.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2008

© Економіка розвитку, 2008

© Видавництво ХНЕУ, 2008

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

| | |
|---|----|
| Гриньова В. М. Визначення науково-технічного рівня науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок у процесі інноваційного розвитку підприємств | 5 |
| Внукова Н. М., Дьячкова Ю. М. Теоретичні основи визначення фінансової стійкості страховика..... | 8 |
| Бутова Р. К., Гаврилова А. А. CRM-система как связующее звено между бизнес-проблемами и бизнес-взаимоотношениями компании..... | 11 |
| Єфремова Л. В., Лімонов Ю. М. Мінімізація витрат при реалізації інвестиційних проектів | 15 |
| Мошенський С. З. Макроекономічні індикатори та критерії безпеки розвитку фондового ринку України | 17 |
| Верецагіна Г. В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів та програм інноваційного розвитку | 21 |
| Бойко В. В., Пашкевич М. С. Економічний аспект відновлення виробничих ресурсів на промислових підприємствах України..... | 23 |
| Колесніченко В. Ф., Омельченко О. І. Економічна сутність та характер прояву ризиків у банківській діяльності | 26 |
| Иващенко П. А., Русецкий А. И. Метод краткосрочного прогнозирования курсов валют..... | 33 |
| Корнілов О. О. Якісні зміни в характері і структурі робочої сили в умовах трансформаційної економіки..... | 35 |
| Куликова Н. А., Лымарь Л. Н. Альтернативный маркетинг как перспективная составляющая маркетинговой политики коммуникаций..... | 39 |
| Зянько В. В. Вплив іноземних інвестицій на інноваційний розвиток економіки України | 41 |
| Дітковська С. О. Особливості розвитку міжнародного туризму в Азіатсько-тихоокеанському регіоні..... | 43 |
| Баглюк Ю. Б. Тенденції розвитку ринку страхових послуг України у взаємодії зі світовим | 47 |

Економіка підприємства та управління виробництвом

| | |
|---|----|
| Піддубна Л. І., Васюренко В. О. Валютно-фінансові аспекти розробки і використання адаптаційних моделей управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства | 50 |
| Москаленко Н. О., Бєляєва Н. Є. Дослідження ефективності управління організаційними змінами на машинобудівних підприємствах..... | 53 |

| | |
|--|----|
| Мартиненко М. В. Формування потреби у навчанні як основа управління розвитком персоналу підприємства | 57 |
| Лисенко Л. А. Визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства за її складовими | 60 |
| Марцин В. С. Бізнес-планування як шлях до вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства | 64 |
| Зайцева Т. С. Роль труда в развитии организационной культуры предприятия как механизма мотивации деятельности персонала | 67 |
| Богуславський Є. І., Шибалкіна Ю. С. Дослідження ефекту мультиплікатора на рівні економіки підприємства | 70 |
| Куліков П. М. Особливості соціально-економічного стану України | 73 |
| Попова Л. М. Методичні рекомендації щодо розробки стратегічного планування в умовах диверсифікації діяльності підприємства | 74 |
| Доронін А. В., Сатушева К. В. Діагностика виробничих організацій у координатах рівня розвитку людських ресурсів і виробничої бази | 77 |
| Амосов О. Ю. Розвиток персоналу – засіб забезпечення ефективності діяльності промислового підприємства в умовах кризи | 82 |

Бібліографічний огляд

| | |
|---|----|
| Пилипенко А. А. Управління розвитком інтегрованих структур бізнесу: огляд сучасних наукових досліджень | 84 |
|---|----|

Ліберманівські читання

| | |
|--|-----|
| Пономаренко В. С. Видатний харківський економіст О. Г. Ліберман (1897 – 1981) | 101 |
| Олейник С. У. Доброе слово о моём учителе | 103 |
| Малахова Н. Б., Третьяк Д. В. Е. Г. Либерман и исследование критерия эффективности производства | 108 |
| Найдёнов В. С. Значение статьи профессора Е. Г. Либермана "План, прибыль, премия" (1962 г.) | 112 |
| Кривобок В. Ю. Розвиток економіки та інновацій в умовах транзитивної економіки України | 114 |

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 68.330

Гриньова В. М.

ВИЗНАЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ І ДОСЛІДНО-КОНСТРУКТОРСЬКИХ РОЗРОБОК У ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

The problem of determining the scientific and technological level of research and development work is considered in the article. Its values should become the basis of choosing the directions of enterprise innovative development. The criteria of such assessment, recommendations concerning the normative base creation, technical and economic, technological and organizational characteristics of preparation for producing innovative production are proposed. Complex approach to improving enterprise innovative activities is offered. This approach is supposed to use the system of indices of assessing the scientific and technological level of research and development work as well as the adequate economic and mathematical models.

Існуючі методики визначення науково-технічного рівня науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) побудовані на різній теоретико-методологічній основі, їм притаманна відсутність цільової спрямованості та системності [1]. Крім того, вони не дозволяють обирати конкретні напрямки інноваційного розвитку підприємства та не визначають його економічних наслідків.

Визначення організаційно-технічного рівня НДДКР може бути здійснено за допомогою відповідної системи показників, яка включає як загальні показники, так і такі, що відображають специфічні особливості інноваційного розвитку підприємства в умовах конкуренції на ринках продукції, що виготовляється з використанням нововведень [2].

Одночасне врахування системи всіх показників вимагає різних методичних підходів до їх оцінки. Це передбачає необхідність визначення критеріїв оцінки організаційно-технічного рівня НДДКР, які повинні враховувати досягнутий рівень, темпи розвитку підприємства та визначати ступінь їх впливу з використанням економіко-математичних методів. Саме вони дозволяють подолати певні труднощі, пов'язані з відсутністю методів оптимального розподілу ресурсів і основних принципів обґрунтування об'єктивної величини витрат на здійснення НДДКР.

Проведені дослідження свідчать про необхідність вирішення двох принципових завдань: якою мірою існуюча практика організації та планування НДДКР забезпечує найбільш

ефективне їх використання; за якими напрямками необхідно здійснювати інноваційний розвиток підприємства з метою підвищення його ефективності. У цьому зв'язку до оцінки організаційно-технічного рівня НДДКР відносяться такі вимоги: наукова обґрунтованість, комплексність, об'єктивність, універсальність у певних межах, стимулюючий вплив, можливість зіставлення результатів оцінки, зручність у практичному використанні, можливість інтегрування показників та використання сучасних інформаційних технологій.

Основними показниками, що характеризують інноваційну діяльність підприємства, слід вважати: тривалість циклу підготовки нової продукції та вартість усього комплексу робіт. Досягненню їх раціональних значень сприяють такі заходи: сполучення НДДКР у часі, упровадження науково обґрунтованої нормативної бази, удосконалення організаційних структур управління підрозділами, що здійснюють інноваційний розвиток підприємства, поліпшення організації робочих місць розробників нової продукції тощо.

Діяльність підприємств у процесі підвищення організаційно-технічного рівня НДДКР повинна бути спрямована на вирішення таких складних і багатогранних завдань, як: встановлення зв'язків у межах міжнародного науково-технічного співробітництва; дослідження техніко-економічних, технологічних і організаційних характеристик підготовки виробництва нової продукції; урахування вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо науково-технічних досягнень; оцінка конкурентоспроможності нової продукції, що випускається на основі використання НДДКР; дослідження тенденцій розвитку ринків інноваційної продукції; удосконалення структури і поліпшення якості нової продукції; удосконалення організації праці і впровадження прогресивних систем управління; удосконалення технології і організації виробництва тощо.

Це потребує дотримання певних вимог, а саме: організаційно-технічний рівень НДДКР повинен бути адекватним рівню основних виробничих процесів; організація підготовки виробництва нової продукції повинна бути прогресивною та гнучкою, щоб своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Їх виконання передбачає необхідність комплексного підходу до оцінки науково-технічного рівня НДДКР на основі використання законів і закономірностей розвитку економіки в сучасних умовах та таких принципів, як наукова обґрунтованість; орієнтація всіх структурних підрозділів, які пов'язані з інноваційним розвитком підприємства, на досягнення кращих кінцевих результатів його діяльності; забезпечення розвитку всіх структурних підрозділів у межах єдиної виробничої системи; забезпечення можливості наскрізної організації робіт та їх планування; кількісна оцінка й визначення впливу науково-технічного рівня НДДКР на ефективність функціонування підприємства.

Комплексний підхід до оцінки науково-технічного рівня передбачає застосування системного аналізу, який дозволяє на основі дослідження організації та інтеграції елементів інноваційної діяльності як єдиного цілого впливати на функціонування як підприємства, так і окремих його структурних підрозділів. Використання методології системного аналізу дозволяє конкретизувати етапи оцінки науково-технічного рівня НДДКР, яка вимагає значного обсягу інформації з перспек-

Механізм регулювання економіки

6

тивного розвитку підприємства, його організаційно-технічного рівня, визначення резервів підвищення та ступеня впливу на ефективність діяльності підприємства тощо. Схема комплексного підходу до здійснення всіх робіт наведена на рисунку.

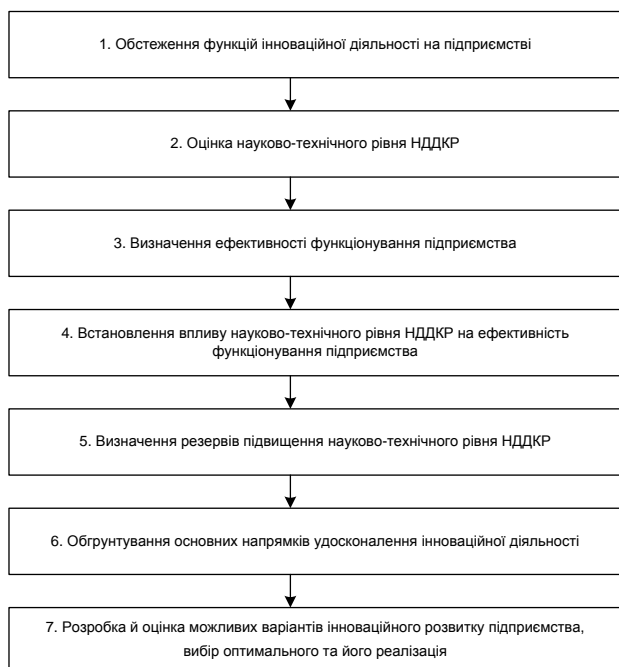


Рис. Схема комплексного підходу щодо вдосконалення інноваційної діяльності підприємства

Система показників оцінки науково-технічного рівня НДДКР наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників, які характеризують науково-технічний рівень НДДКР

| Вид робіт | Перелік показників |
|---------------------------|---|
| 1 | 2 |
| 1. Конструкторські | 1.1. Коефіцієнт конструктивної уніфікації. 1.2. Коефіцієнт стандартизації. 1.3. Коефіцієнт якості розробки конструкторської документації |
| 2. Технологічні | 2.1. Коефіцієнт застосування прогресивного обладнання. 2.2. Коефіцієнт застосування прогресивних технологічних процесів. 2.3. Коефіцієнт оснащення спеціальною технологічною оснасткою. 2.4. Коефіцієнт використання матеріалів 2.5. Коефіцієнт якості розробки технологічної документації. 2.6. Коефіцієнт функціонального складу нової продукції |
| 3. Організаційно-планові | 3.1. Питома вага нової продукції в загальному обсязі продукції, що випускається підприємством 3.2. Коефіцієнт застосування нормативів матеріальних і трудових ресурсів 3.3. Коефіцієнт кооперування 3.4. Коефіцієнт спеціалізації 3.5. Коефіцієнт використання робочого часу розробників нової продукції |
| 4. Соціально-психологічні | 4.1. Коефіцієнт стабільності кадрів 4.2. Кваліфікаційний рівень розробників нової продукції 4.3. Рівень трудової дисципліни 4.4. Рівень автоматизації інженерної праці |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 |
|-------------------------|---|
| 5. Еколого-економічні | 5.1. Питома вага витрат на впровадження екологічних заходів. 5.2. Питома вага витрат на НДДКР у собівартості нової продукції. 5.3. Трудомісткість нової продукції. 5.4. Матеріаломісткість нової продукції. 5.5. Собівартість нової продукції |
| 6. Матеріально-технічні | 6.1. Відповідність норм витрат матеріальних ресурсів на нову продукцію їх прогресивному рівню |

Ефективність інноваційної діяльності підприємства повинна базуватися на відповідності цілей, що якісно описують стан діяльності підприємства та кількісно оцінюють її складові. У методологічному відношенні інноваційний розвиток полягає в розробці та зіставленні показників науково-технічного рівня НДДКР та розробці заходів з ліквідації відхилень. Оцінку науково-технічного рівня НДДКР необхідно розглядати як організаційно-економічну систему, у межах якої розробляється та впроваджується конкурентоспроможна продукція, сучасні технологічні процеси, форми і методи організації виробництва (табл. 2). Специфіка завдань, які вирішуються в процесі інноваційної діяльності, обумовлюється динамічністю, багатоваріантністю, гнучкістю та великим ступенем невизначеності результатів.

Таблиця 2

Фактори науково-технічного рівня НДДКР

| | | |
|------------------------------------|------------------------|--|
| Науково-технічний потенціал | Кваліфікаційно-кадрові | Рівень кадрової забезпеченості Рівень творчих робіт |
| | Інформаційні | Рівень забезпеченості інформацією Витрати часу на пошук інформації |
| | Організаційні | Рівень координації роботи структурних підрозділів Рівень забезпеченості розробників нової продукції автоматизованими робочими місцями Рівень організації робочих місць |
| | Матеріальні | Рівень матеріального забезпечення |
| Функціонування підприємства | Соціальні | Рівень трудової та виконавчої дисципліни Взаємовідносини між керівником та співробітниками Взаємовідносини між співробітниками |
| Результати діяльності підприємства | Внутрішньо-наукові | Актуальність НДДКР Ступінь новизни НДДКР Рівень організації та управління НДДКР Рівень досягнення результатів |
| | Економічні | Економічна ефективність НДДКР Обсяг упровадження результатів НДДКР у виробництво |

Системний підхід до оцінки науково-технічного рівня НДДКР передбачає визначення межі об'єкта, яким управляють, його цілей та факторів, які сприяють досягненню цих цілей. Упорядкування цілей здійснюється шляхом побудови дерева цілей, в основу якого покладено принцип редуції – кожна мета певного рівня повинна бути представлена у вигляді підцілей наступного рівня за умови, що сукупність останніх повністю визначає зміст головної мети (інноваційного розвитку підприємства). Повнота редуції забезпечується за допомогою безперервності та послідовності розподілу цілей, після завершення якого з'являється можливість визначення альтернативних способів їх досягнення. Перелік цілей, способів їх реалізації та заходів з їх досягнення наведено в табл. 3.

Цілі та засоби їх досягнення щодо підвищення рівня НДДКР

| Цілі інноваційного розвитку підприємства | Засоби досягнення цілей | Перелік заходів з підвищення науково-технічного рівня НДДКР |
|---|-------------------------|--|
| Головна мета – скорочення тривалості інноваційного циклу, що включає створення, освоєння і впровадження нової продукції на ринок. Підцілі: скорочення строків проведення НДДКР; скорочення строків їх упровадження у виробництво; скорочення перерв між етапами інноваційного циклу | Науково-технічні | Поліпшення використання наукового потенціалу |
| | | Підвищення науково-технічного рівня |
| | | Підвищення рівня уніфікації та стандартизації |
| | | Ефективне використання передового науково-технічного досвіду |
| | | Застосування економіко-математичних методів і персональних комп'ютерів |
| | Організаційні | Поліпшення використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів |
| | | Встановлення раціонального рівня спеціалізації |
| | | Забезпечення високої якості робіт |
| | | Удосконалення організації праці розробників нової продукції |
| | | Удосконалення організаційних структур управління підприємством з урахуванням інноваційної діяльності |
| | | Підвищення рівня організації та управління НДДКР |
| | | Підвищення рівня нормативного забезпечення робіт |
| | | Підвищення рівня інформаційного забезпечення робіт |
| | Соціально-економічні | Підвищення кваліфікації розробників нової продукції |
| | | Удосконалення мотивації та стимулювання розробників нової продукції |
| Забезпечення високої економічної ефективності НДДКР | | |

Метою інноваційного розвитку підприємства є заданий на певний період часу $T = (t_0; t_k) (t_k \neq \infty)$ та узгоджений з генеральною метою його стан St . Цей стан у будь-який період часу знаходиться під впливом чинників, які сприяють досягненню генеральної мети. Тобто, якщо цей стан характеризується за допомогою факторів x_1, x_2, \dots, x_n , то в будь-який момент часу він може бути представлений у вигляді значень факторів x_i , а саме $x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t)$.

Ураховуючи те, що будь-який фактор оцінки науково-технічного рівня НДДКР у певний період часу має своє значення, необхідно мати систему фактичних їх значень.

Ефективність науково-технічного рівня НДДКР визначається на основі співставлення фактичних значень у певний період часу з еталонними.

Наявність складних причинно-логічних зв'язків приводить до зміни факторів науково-технічного рівня НДДКР. У зв'язку з цим з метою забезпечення своєчасної та якісної його оцінки

необхідно враховувати взаємозв'язок тих факторів, які впливають одночасно.

При незначній кількості показників найбільш доцільним є використання кореляційно-регресійного аналізу, за допомогою якого встановлюється зв'язок між ефективністю діяльності підприємства і його інноваційною діяльністю. При збільшенні показників цей аналіз є малоефективним у зв'язку з істотними втратами інформації. Тому найбільш доцільним у цьому випадку є використання методу головних компонент, який дає можливість відображати об'єктивно існуючі внутрішні закономірності, що не піддаються безпосередньому спостереженню. За допомогою цього методу здійснена оцінка науково-технічного рівня НДДКР для машинобудівних підприємств за період 2001 – 2007 рр. Кореляційна матриця, що дозволяє кількісно вимірювати ступінь зв'язку між кожною парою показників, які аналізуються, наведена в табл. 4.

Таблиця 4

Кореляційна матриця

| X | X ₁ | X ₂ | X ₃ | X ₄ | X ₅ | X ₆ | X ₇ | X ₈ | X ₉ | X ₁₀ |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| X ₁ | 1 | 0,565 | 0,479 | 0,709 | 0,085 | -0,149 | 0,295 | 0,315 | 0,227 | -0,348 |
| X ₂ | 0,565 | 1 | 0,111 | 0,398 | -0,506 | 0,583 | -0,361 | -0,230 | -0,527 | -0,451 |
| X ₃ | 0,479 | 0,111 | 1 | 0,014 | 0,059 | -0,118 | 0,389 | 0,214 | 0,342 | -0,079 |
| X ₄ | 0,709 | 0,398 | 0,014 | 1 | -0,251 | 0,212 | 0,341 | 0,343 | 0,181 | -0,268 |
| X ₅ | 0,085 | -0,506 | 0,059 | -0,251 | 1 | -0,632 | 0,153 | 0,261 | 0,258 | 0,086 |
| X ₆ | -0,149 | 0,583 | -0,118 | 0,212 | -0,632 | 1 | -0,574 | -0,648 | -0,715 | -0,224 |
| X ₇ | 0,295 | -0,361 | 0,389 | 0,341 | 0,153 | -0,574 | 1 | 0,781 | 0,931 | 0,202 |
| X ₈ | 0,315 | -0,230 | 0,214 | 0,343 | 0,261 | -0,648 | 0,781 | 1 | 0,708 | 0,173 |
| X ₉ | 0,227 | -0,527 | 0,342 | 0,181 | 0,258 | -0,715 | 0,931 | 0,708 | 1 | 0,257 |
| X ₁₀ | -0,348 | -0,451 | -0,079 | -0,268 | 0,086 | -0,224 | 0,202 | 0,173 | 0,257 | 1 |

Аналіз наведеної матриці дозволяє виділити ті показники, що найбільш взаємопов'язані. Внесок кожної компоненти в описання мінливості тих ознак, які досліджуються, визначається шляхом виділення найменшої кількості найбільш вагомих компонент, які повинні пояснювати не менше ніж 75 – 80% такої мінливості. На основі встановлення значення характеристичного вектора (за допомогою технології здійснення методом головних компонент) визначається питома вага повної мінливості ознак. У нашому випадку значення характеристичного вектора складають 2,56; 4,72; 1,22; 0,79; 0,83 і 0,80. Розрахунок на прикладі

першої головної компоненти з характеристичним коренем 2,56 наведено в табл. 5.

Максимально впливають на зміну показників науково-технічного рівня НДДКР перша компонента, що пояснює 24,1% загальної дисперсії, друга – 43,8% та третя – 11%, загальний внесок яких складає 78,9%.

При цьому слід мати на увазі, що коефіцієнти відносної значущості показників можуть мати як позитивне, так і негативне значення, але воно свідчить тільки про напрямок впливу на компоненту. Розрахунок таких коефіцієнтів наведено в табл. 6.

Компоненти, отримані на основі кореляційної матриці, для характеристичного кореня 2,56

| Значення компоненти для характеристичного вектора | | | | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| x ₁ | x ₂ | x ₃ | x ₄ | x ₅ | x ₆ | x ₇ | x ₈ | x ₉ | x ₁₀ |
| 0,57 | 0,47 | 0,26 | 0,46 | -0,14 | 0,07 | 0,08 | 0,11 | -0,01 | -0,36 |
| 0,73 | 0,88 | 1,50 | 1,22 | 0,26 | 0,59 | 0,71 | 0,51 | 2,17 | 2,55 |
| 0,52 | 0,92 | 1,28 | 1,01 | -0,02 | 0,34 | 0,45 | 0,24 | 2,04 | 2,31 |
| 0,21 | 0,11 | 1,01 | 0,32 | -0,45 | -0,42 | -0,57 | 0,21 | 0,36 | 1,97 |
| 0,02 | -0,10 | 0,78 | 0,09 | -0,74 | -0,43 | -0,90 | -0,09 | -1,94 | 1,77 |
| -0,25 | -0,37 | 0,51 | -1,14 | -0,87 | -0,71 | -1,26 | -0,34 | -7,07 | 1,51 |
| -0,52 | -0,59 | 0,24 | -1,41 | -1,11 | -0,91 | -1,42 | -0,75 | -6,31 | 1,22 |

Таблиця 6

Матриця коефіцієнтів відносної значущості показників науково-технічного рівня НДДКР (на прикладі першої головної компоненти)

| Рік | Коефіцієнт відносної значущості у формуванні головних компонент | | | | | | | | | |
|------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| | a ₁ | a ₂ | a ₃ | a ₄ | a ₅ | a ₆ | a ₇ | a ₈ | a ₉ | a ₁₀ |
| 2001 | 0,35 | 0,23 | 0,06 | 0,14 | -0,07 | -0,21 | 0,03 | 0,37 | 0,11 | 0,03 |
| 2002 | 0,27 | 0,20 | -0,08 | -0,17 | -0,01 | -0,26 | -0,12 | 0,32 | 0,11 | 0,03 |
| 2003 | 0,30 | 0,19 | 0,09 | -0,08 | -0,14 | -0,20 | -0,11 | 0,33 | 0,10 | 0,01 |
| 2004 | 0,33 | 0,21 | 0,10 | -0,01 | -0,16 | -0,22 | -0,14 | 0,32 | 0,11 | 0,02 |
| 2005 | 0,28 | 0,20 | -0,06 | -0,05 | -0,17 | -0,25 | 0,01 | 0,26 | 0,11 | 0,01 |
| 2006 | 0,29 | 0,22 | -0,07 | -0,09 | -0,07 | -0,25 | -0,01 | 0,26 | 0,11 | 0,01 |
| 2007 | 0,31 | 0,22 | -0,08 | 0,08 | -0,10 | -0,22 | -0,13 | 0,31 | 0,10 | 0,02 |

Найбільш істотними в процесі формування першої головної компоненти стали: x₁, x₈, x₂ і x₉. Аналіз цих показників дає можливість визначити цей напрямок підвищення науково-технічного рівня НДДКР як удосконалення організації конструкторської та технологічної складових.

Друга компонента включає такі показники: x₄, x₇, x₅, x₁₀. Цей напрямок пов'язаний з удосконаленням організаційної складової інноваційного розвитку підприємства.

До складу третьої компоненти увійшли такі показники: x₇, x₂, x₆, x₃. Цей напрямок свідчить про необхідність удосконалення планової і соціально-психологічної складових інноваційного розвитку підприємства.

Кількісні значення головних компонент характеризують інтенсивність і характер взаємозв'язку конкретного напрямку підвищення науково-технічного рівня НДДКР та дозволяють з визначеним ступенем точності вимірювати та оцінювати результати реалізації конкретних напрямків на підприємстві в певний період його діяльності.

Важливе значення має також встановлення впливу науково-технічного рівня НДДКР на результати діяльності підприємства з використанням багатфакторних кореляційних моделей. Так, для показників трьох головних компонент встановлена така кореляційна модель, яка перевірена за допомогою загальновідомих критеріїв, свідчить про їх вплив на прибуток підприємства:

$$y = 29,83 + 35,75x_1 + 33,92x_2 + 1,10x_3 - 0,09x_4 + 0,33x_5 + 1,65x_6 - 0,45x_7 + 0,73x_8.$$

Певний інтерес становить також встановлення резервів підвищення науково-технічного рівня НДДКР за пріоритетними напрямками.

Література: 1. Моисеева Н. К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 1993. – 221 с. 2. Гриньова В. М. Функционально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства. – Харків: Видавничий Дім "ИНЖЕК", 2004. – 124 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.*

УДК 368.029

**Внукова Н. М.
Дьячкова Ю. М.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

In this work modern determinations of financial steadiness of insurer was researched by means of the method of morphological analysis their decomposition into the basic constituents was made. Additional classification allowed to couple these morphological constituents adequate to the generalised essence of this economic category to formulate the proper determination of financial steadiness of insurer.

Фінансова стійкість страховиків і методи її забезпечення становлять теоретичний і практичний інтерес для потенційних інвесторів та споживачів страхових послуг. Однак фахівцями, роботи яких присвячені огляду страхового ринку України й інших країн, неодноразово відзначався недостатній рівень фінансової стійкості вітчизняних страхових компаній [1 – 3].

Така ситуація обумовлена тим, що донедавна страхування в Україні і країнах ближнього зарубіжжя здійснювалося у вигляді державної монополії, тобто було відсутнє ринкове середовище, що визначає діяльність в умовах конкуренції. Проблема фінансової стійкості і платоспроможності страхових компаній виникла тільки при переході України до ринкової економіки, тому в теорії вітчизняного страхування цьому питанню не приділялося належної уваги.

У сучасній науковій літературі існує велика кількість підходів до теоретичного обґрунтування фінансової стійкості підприємств, способів і показників її виміру. Проте більшість показників і коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості були розроблені для підприємств виробничої сфери або банківських установ. Але сучасний системний підхід, згідно з роботою [4], обумовлює недоцільність узагальнення теоретичних положень, методологічних процедур або конкретних методик для об'єктів або систем, що мають різний набір властивостей.

Таким чином, для кожної конкретної системи (у тому числі для страхової компанії) повинна створюватися своя окрема методика, що не може без істотної модифікації використовувати.

ватися для вирішення завдань іншої системи або класу систем.

Тож, розроблюючи методи управління фінансовим станом страхової компанії, перш за все, необхідно дати чітке визначення фінансової стійкості страховика, домовитися про спосіб її кількісного опису і виміру.

Серед вітчизняних і закордонних фахівців, які приділяли увагу проблемі оцінки фінансової стійкості страховика, можна виділити Л. Орланюк-Малицьку, С. Луконіна, В. Плису, Н. Кирилова та ін.

Для з'ясування стану та ступеня дослідженості проблеми були опрацьовані законодавчі акти, що регулюють страхову діяльність, монографії вітчизняних та закордонних науковців, словники фінансово-економічної термінології. У результаті було виявлено відсутність єдиної думки щодо визначення сутності поняття фінансової стійкості страховика та факторів, що на неї впливають. Таким чином, актуальною є теоретична розробка визначення поняття фінансової стійкості страховика, яке б найповніше розкривало її сутність. Для вирішення поставленого завдання було використано метод морфологічного аналізу, який передбачає порівняння існуючих підходів, для чого було відібрано певну сукупність визначень.

У сучасній науковій літературі поняття фінансової стійкості страховика також часто використовують паралельно з поняттями фінансової надійності. На думку авторів, недоліком при цьому є відсутність чіткого розмежування даних понять.

Так, наприклад, під фінансовою надійністю у роботі [5] розуміють здатність страховика виконувати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування і перестрахування у випадках впливу несприятливих обставин. У той же самий час у роботі [6] дається практично аналогічне визначення, але фінансової стійкості. Чи можна стверджувати, що "надійність" і "стійкість" у даному контексті ідентичні поняття?

Етимологічно термін "надійний" визначається як: той, що вселяє довіру, вірний; і як міцний, добре спрацьований [7]. М. Фетісов, що розглядав термін фінансової стійкості банку, відзначає: "банк, будучи надійним, може прагнути виконати свої зобов'язання перед клієнтами, але це може в ряді випадків іти в розріз з його стійкістю, викликати скорочення прибутку або навіть привести до збитків" [8].

Таким чином, можна сказати, що поняття фінансової надійності є більш широкою якісною характеристикою, у той час як фінансова стійкість повинна мати кількісні критерії визначення.

При проведенні аналізу господарської діяльності підприємств фінансову стійкість розглядають як здатність суб'єкта господарювання зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [9].

С. Луконін говорить про фінансову стійкість страховика як про здатність зберігати існуючий рівень платоспроможності протягом деякого часу при можливих несприятливих зовнішніх і внутрішніх впливах на фінансові потоки [2].

В. Плиса розрізняє поняття динамічної і статичної фінансової стійкості страховика. Статична стійкість ототожнюється зі сталістю, рівновагою, що підтримується на визначеному рівні за допомогою використання різних інструментів фінансової стабілізації. Динамічна фінансова стійкість страховика передбачає досягнення забезпечення поточних потреб підприємств і споживачів страхових послуг на даний момент та їх зростання в майбутньому [3].

Н. Кирилова розрізняє такі поняття фінансової стійкості страховика: а) максимальна адаптація кількості та якості фінансових ресурсів до середовища існування компанії з метою забезпечення платоспроможності і подальшого розвитку організації; б) визначений фінансовий стан, ступінь фінансової стійкості або нестійкості компанії аж до її повної неспроможності, тобто всі можливі фінансові стани компанії [1].

Л. Орланюк-Малицька розглядає фінансову стійкість страхової компанії як таку кількість і якість її фінансових ресурсів, що забезпечує платоспроможність і подальший розвиток організації в умовах ризику, пов'язаного зі страховим захистом суб'єктів ринку [10].

А. Ширинян і Л. Ширинян визначають фінансову стійкість як здатність компанії реагувати на зміни зовнішньої ситуації таким чином, щоб не тільки підтримувати стабільний стан, але і забезпечувати подальший розвиток [11].

У роботі [12] проблема забезпечення фінансової стійкості тлумачиться як визначення ступеня імовірності дефіциту засобів страхового фонду в будь-якому році, а також як відношення доходів і витрат страховика в цілому по страховому фонду за минулий період.

У роботі [6] розглядають фінансову стійкість страховика як достатність страхового фонду для виплат страхового відшкодування, фінансові можливості страховика виконати свої зобов'язання як за майновим, так і особистим страхуванням.

Як видно, наведені визначення значною мірою відрізняються і тому потребують додаткового узагальнення. Для цього було здійснено декомпозицію наведених визначень на основні складові за такими ознаками порівняння:

- сутнісна складова поняття;
- об'єкт, яким оперують;
- обставини застосування;
- мета застосування.

Морфологічна декомпозиція визначення сутності поняття фінансової стійкості страховика наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічна декомпозиція визначення сутності поняття фінансової стійкості страховика

| Ознака порівняння | Структурний склад із зазначенням джерел |
|------------------------|---|
| Сутнісна складова | Здатність, зберігати рівновагу [9], здатність зберігати існуючий рівень [2], рівновага, сталість [3], досягнення забезпечення [3], адаптація [1], стан, ступінь [1], кількість і якість [10], здатність реагувати [11], визначення ступеня імовірності дефіциту [12], відношення доходів та витрат [12], фінансові можливості виконання [6] |
| Об'єкт, яким оперують | Активи і пасиви [9], платоспроможність [2], інструменти фінансової стабілізації [3], потреби підприємств і споживачів [1], фінансові ресурси [10; 11], фінансова стійкість чи нестійкість [10], засоби страхового фонду [12; 13], зобов'язання за майновим та особистим страхуванням [6] |
| Обставини застосування | Зміна зовнішнього та внутрішнього середовища [9], припустимий рівень ризику [9], несприятливі впливи на фінансові потоки [2], даний та майбутній момент часу [3], середовище існування компанії [1], умови ризику, пов'язаного зі страховою діяльністю [10], зміна зовнішньої ситуації [11], будь-який рік [12], минулий період [12], термін дії договорів майнового та особистого страхування [6] |
| Мета застосування | Забезпечення гарантії постійної платоспроможності та інвестиційна привабливість [9], забезпечення платоспроможності [2], забезпечення зростаючих потреб підприємства та споживачів [3], забезпечення платоспроможності та подальшого розвитку організації [1; 10], підтримка стабільного стану та розвиток організації [11], забезпечення достатності страхового фонду для страхових виплат [12], виконання всіх існуючих зобов'язань за договорами майнового та особистого страхування [6] |

Подана в табл. 1 сукупність морфологічних одиниць є значною мірою неоднорідною, тому вона потребує додаткової класифікації за ознакою відповідності узагальненої сутності поняття фінансової стійкості.

"Стойкий" у застосуванні до діяльності підприємств в англійській мові позначається як "steady" – а) стійкий, надійний; б) рівномірний, безперервний [14].

Поняття "фінансова стійкість" можна інтерпретувати як "стійкість фінансів". У такому випадку об'єктом управління є фінанси компанії, а стійкість – це їх характеристика.

Відповідно до принципів системного аналізу, можна сформулювати такі вимоги до системи показників, що використовуються для характеристики стану об'єкта управління. Система показників повинна бути:

достатньою (охоплювати всі сторони діяльності);
ненадлишковою (показники не повинні дублювати один одного);

практичною (аналіз можна застосовувати на практиці);
кількісною (перевага віддається кількісним оцінкам) [4].

Фінансова стійкість компанії становить інтерес як для самого страховика, так і для споживачів його страхових послуг, потенційних інвесторів. Але для того, щоб скласти уявлення щодо фінансової стійкості, необхідно оцінити її рівень, тобто використати процес порівняння базового та звітного періоду, минулого та поточного років, двох (або більше) страховиків тощо. Навіть коли йде мова про наявність чи відсутність фінансової стійкості, це також умовно є її кількісною оцінкою за шкалою "1" – "0" ("задовільно" – "незадовільно").

Розглянемо послідовно вищенаведені визначення з точки зору того, чи відповідає їх сутнісна складова та об'єкт, яким оперують, такій ключовій умові, як можливість кількісно охарактеризувати стан фінансів компанії (табл. 2). У випадку відповідності проставимо в таблиці "+", у випадку часткової відповідності – "±", у випадку невідповідності проставимо "-".

Таблиця 2

Морфологічні одиниці поняття фінансової стійкості (сутнісна складова та об'єкт, яким оперують)

| Визначення (сутнісна складова та об'єкт, яким оперують) | Сутнісна складова | Об'єкт, яким оперують |
|--|-------------------|-----------------------|
| Збереження рівноваги активів та пасивів [9] | ± | - |
| Здатність зберігати існуючий рівень платоспроможності [2] | ± | - |
| Рівновага, яка підтримується на визначеному рівні за допомогою фінансових інструментів [3] | ± | ± |
| Максимальна адаптація кількості і якості фінансових ресурсів [1] | - | ± |
| Кількість і якість фінансових ресурсів [10] | ± | ± |
| Здатність реагувати на зміни зовнішньої ситуації [11] | - | - |
| Визначення ступеня ймовірності дефіциту засобів страхового фонду [12] | - | - |
| Відношення доходів і витрат по страховому фонду [12] | - | - |
| Фінансові можливості виконання зобов'язань за майновим і особистим страхуванням [6] | - | - |

Слово "стійкий" у Великому тлумачному словнику сучасної української мови означає: а) той, що зберігає в плінні тривалого часу свої властивості, що не піддається руйнуванню; б) стабільний, постійний [15]. Таким чином, "збереження рівноваги" (див. визначення [9]) відповідає сутності фінансової стійкості. Але кількісною характеристикою співвідношення активів та пасивів виступає ліквідність як один із факторів, що забезпечують фінансову стійкість.

Визначення, наведене в роботі [3], потребує додаткового уточнення, тому що не є зрозумілим, рівновага чого мається на увазі, та що виступає як фінансові інструменти.

Розглядаючи визначення [1], слід відмітити, що термін "адаптація" не є характеристикою та не підлягає кількісній оцінці. Взагалі, перш ніж розробляти заходи щодо адаптації, необхідно оцінити існуючу ситуацію. Аналогічно, щодо визначення [11], "здатність реагувати" не є кількісною характеристикою. Також треба відмітити, що зміни можуть відбуватися не тільки зовні, але і всередині підприємства або установи.

Визначення [10] потребує уточнення, тому що кількість фінансових ресурсів може трактуватись також як їх сума у грошовому еквіваленті. Уточнення потребує також термін "якість фінансових ресурсів".

Варто звернути увагу на той факт, що іноді поняття фінансової стійкості страховика ототожнюється з поняттям фінансової стійкості його страхових операцій [12; 13]. При цьому діяльність страховика фактично зводиться до формування та розподілу страхового фонду. Таке визначення суперечить основам аналізу господарської діяльності. Як підкреслюється Г. Савицькою, фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності [16]. Таким чином, не можна визначати фінансову стійкість страхової компанії без обліку її інвестиційної діяльності й інших нестрахових операцій.

У сучасній науковій літературі поряд з поняттям фінансової стійкості страховика використовується поняття платоспроможності. Причому, на думку авторів, найчастіше відсутнє чітке розмежування даних, понять.

Розглядаючи визначення [2], можна відмітити, що "здатність зберігати" виражає сутність фінансової стійкості. Але збереження існуючого рівня платоспроможності не буде доцільним у тому випадку, якщо він незадовільний на даний момент часу.

Н. Кириловою підкреслюється, що "фінансова стійкість – широке поняття, одним з факторів якого виступає платоспроможність. Крім платоспроможності, що є одним з визначальних факторів фінансового стану, на якість останнього впливає безліч інших факторів" [1].

Г. Савицькою відзначається, що "підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі можливості в майбутньому і навпаки" [16].

Можна відзначити, що загальним для багатьох визначень фінансової стійкості страховика є використання поряд з терміном "збереження" терміна "розвиток".

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови даний термін означає: а) процес, унаслідок якого відбувається зміна якості будь-чого; б) перехід від одного якісного стану до іншого [15].

В англійській мові даному терміну відповідає слово "development" – а) розвиток, ріст, розширення; б) удосконалення, поліпшення [14].

Таким чином, різниця між поняттями платоспроможності і фінансової стійкості полягає в часовому інтервалі (t), на якому розглядається діяльність суб'єкта господарювання. Платоспроможність (P) у такому випадку може розглядатись як миттєвий зріз фінансової стійкості на певний момент часу, тобто $t = const$. Якщо мова йде про фінансову стійкість (F), розглядаємо зміни в часі, тобто кожен момент часу $t_1 \neq t_0$.

Разом зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища існування страхової компанії буде змінюватись і рівень її фінансової стійкості. При цьому бажаними для компанії будуть тільки позитивні зміни в рівні фінансової стійкості, тобто в кожен момент часу при $t_1 \neq t_0$, $F(t_1) \geq F(t_0)$.

Розглянемо послідовно вищенаведені визначення з точки зору того, чи відповідає їх морфологічна одиниця у вигляді обставин застосування такій ключовій умові, як визначення зміни зовнішнього та внутрішнього середовища в часі (табл. 3). У випадку відповідності проставимо в таблиці "+", у випадку часткової відповідності – "±", у випадку невідповідності проставимо "-".

Таблиця 3

Морфологічні одиниці поняття фінансової стійкості (обставини застосування)

| визначення | обставини |
|--|-----------|
| Зовнішнє і внутрішнє середовище, які змінюються; припустимий рівень ризику [9] | ± |
| Можливі несприятливі зовнішні і внутрішні впливи на фінансові потоки [2] | ± |
| Даний та майбутній моменти часу [3] | + |
| Умови ризику, пов'язаного зі страховим захистом суб'єктів ринку [10] | - |
| Зміни зовнішньої ситуації [11] | ± |
| Будь-який рік, минулий період [12] | - |

Морфологічні одиниці визначень [12] не відповідають необхідним ключовим умовам застосування, тому що розглядається певний час ($t = \text{const}$). Також, щодо визначення [10], не можна визначити фінансову стійкість страховика, урахувавши тільки ризики, пов'язані зі страхуванням.

Щодо [2], як вже було відмічено, впливи на фінансові потоки можуть бути не тільки негативними, але і позитивними, тобто визначення потребує уточнення.

Аналогічна ситуація з визначенням [11], тобто ситуація може змінюватись як з середини, так і зовні. Визначення [9] є задовільним з точки зору обставин застосування за виключенням виразу "припустимий рівень ризику". Із застосуванням даного виразу виникають питання щодо шкали рівня ризиків та їх класифікації, що дуже ускладнює процес кількісного оцінювання.

У табл. 4 подана композиція морфологічних складових поняття фінансової стійкості, які відповідають сутності даної економічної категорії.

Таблиця 4

Морфологічні складові, які відповідають сутності поняття фінансової стійкості страховика

| | |
|------------------------|---|
| Ознака порівняння | Морфологічні одиниці, які частково або повністю відповідають сутності фінансової стійкості страховика |
| Сутнісна складова | Кількість [10] |
| Об'єкт, яким оперують | Фінанси, фінансові ресурси [10; 11] |
| Обставини застосування | Зміна зовнішнього та внутрішнього середовища [10]. Даний та майбутній момент часу [3] |
| Мета застосування | Підтримка стабільного стану та розвиток організації [11] |

Узагальнюючи наведені визначення, можна сформулювати такі висновки:

фінансова стійкість страховика – це такий стан його фінансів, що піддається кількісній оцінці;

фінансова стійкість страховика визначається під впливом внутрішнього і зовнішнього стосовно компанії середовища; оскільки дане середовище не є постійним, а змінюється в часі, відповідно буде змінюватись рівень фінансової стійкості страховика;

бажаним для страховика буде не тільки збереження задовільних показників діяльності, але і їх постійне поліпшення, тобто стійке зростання фінансової стійкості в часі.

Таким чином, авторами пропонується таке визначення фінансової стійкості страховика. Фінансова стійкість страховика (F) – це деяка кількісна характеристика стану його фінансів, що визначає здатність зберігати задовільний рівень показників діяльності, при цьому дана характеристика не є константою і повинна розглядатися на визначеному тимчасовому інтервалі, тобто в кожен момент часу $t_1 > t_0$, $F(t_1) \neq F(t_0)$, причому в кожен момент часу $t_1 > t_0$ бажаним для страховика буде результат $F(t_1) \geq F(t_0)$.

Література: 1. Кириллова Н. Финансовая устойчивость и несостоятельность страховых компаний // Страховое дело. – 2001. – №5. –

С. 17 – 21. 2. Луконин С. В. Финансовая устойчивость страховой компании и пути ее повышения // Страховое дело. – 2003. – №5. – С. 28 – 31. 3. Плиса В. Й. Управління фінансовою стійкістю страховика // Фінанси України. – 2001. – №9. – С. 136 – 142. 4. Лямец В. И. Системный анализ. Вступительный курс / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Харьков: ХНУРЕ, 2004. – 448 с. 5. Страхування: Підручник / За заг. ред. С. С. Осадця. – К.: КНЕУ, 2002. – 600 с. 6. Сербиновский Б. Ю. Страховое дело: Учебн. пособ. для вузов / Б. Ю. Сербинский, В. Н. Гарькуша. – Ростов н/Д: "Феникс", 2000. – 384 с. 7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 3000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Б. Ю. Шведова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: АЗЪ, 1994. – 372 с. 8. Фетисов Г. Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 12 – 17. 9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 220 с. 10. Орланюк-Малицкая Л. А. Платежеспособность страховой организации. – М.: Анкил, 1994. – 246 с. 11. Ширинян А. С. Влияние тарифа на финансовую устойчивость страховых компаний / А. С. Ширинян, Л. В. Ширинян // Фінанси України. – 2004. – №4. – С. 111 – 119. 12. Страховое дело: Учебник / Под общ. ред. Л. М. Рейтмана. – М.: Банковский и биржевый центр, 1992. – 524 с. 13. Селиверстов А. Оценка финансового состояния страховщиков // Страхова справа. – 2003. – №4. – С. 80 – 87. 14. Англо-русский словарь / Сост. В. П. Аракин, З. С. Выгодская, Н. Н. Ильина. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1964. – 988 с. 15. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і головн. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2001. – 1440 с. 16. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособ. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с. 17. Примосстка Л. Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях // Ринок цінних паперів України. – 2003. – №9 – 10. – С. 19 – 23.

*Стаття надійшла до редакції
14.11.2008 р.*

УДК 004.78:338.4

**Бутова Р. К.
Гаврилова А. А.**

CRM-СИСТЕМА КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО МЕЖДУ БИЗНЕС-ПРОБЛЕМАМИ И БИЗНЕС-ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ КОМПАНИИ

In this article scientific and methodical recommendations concerning the formation and development of CRM-system for creating by means of its tools a complete picture of life cycle of company client of the are developed. It is defined as concept life cycle of the client. Besides the automation of business processes of company's interaction with clients through making elements of CRM-system is considered. The analysis of influence of the client's condition changes during life cycle of the client on achieving the purposes of the company is presented.

В последние несколько лет на рынке CRM-систем наблюдается устойчивое повышение интереса к решениям по управлению отношениями с клиентами со стороны таких экономических институтов, как оптовые и розничные торговые организации, банковские структуры, страховые компании, различные некоммерческие организации. Функционирование этих систем рассматривается в непосредственной взаимосвязи с развитием новых информационных технологий, которые направлены на автоматизацию выполнения функций управленческого персонала клиент-ориентированных организаций с целью повышения эффективности его работы относительно опе-

ративности принимаемых управленческих решений по кругу решаемых бизнес-проблем в данной предметной области.

Тенденции развития и распространения CRM-систем рассматриваются в работах отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких, как С. Алёшкин [1], В. Королев [2], Н. Соседова [3], А. Ревин [4] и др. Авторы данных работ рассматривают процессы, реализуемые в этих системах, лишь с позиций либо потребителей услуг, либо их производителей. Не рассматривается процесс взаимодействия между компанией и ее клиентами с точки зрения составляющих самой системы, обеспечивающих это взаимодействие, а также не рассматривается влияние изменений, происходящих с клиентами, на достижение стратегических целей компании.

Поэтому цель данной работы – выработать научно-методические рекомендации к построению и развитию CRM-системы для создания с помощью ее инструментов целостной картины жизненного цикла клиента (ЖЦК) компании.

Новизна работы заключается в рассмотрении автоматизированных бизнес-процессов взаимодействия компании с клиентами с точки зрения составляющих элементов CRM-системы и анализе влияния изменений состояния клиента на протяжении ЖЦК на достижение целей компании.

Если рассматривать CRM-систему с точки зрения бизнеса и управления им, то ее можно представить как совокупность организационных и управленческих решений, основывающихся на прогнозируемых законах рынка и информационных технологиях, предназначенных для решения бизнес-проблем, возникающих взаимоотношениях с клиентами.

Организационная составляющая CRM-системы направлена на иерархичность структуры предприятия и четкость распределения выполнения бизнес-функций и бизнес-процедур специалистами каждого уровня. Составляющая менеджмента представляет собой типовой набор бизнес-решений в области рассматриваемых бизнес-проблем, которые возникают при ведении деловых операций с клиентами и при взаимодействии и контактах с ними. Маркетинговая составляющая отвечает за ориентируемость деятельности предприятия на удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка. Информационные же технологии выступают в качестве инструмента выполнения поставленных задач по повышению оперативности обслуживания клиентов и отслеживанию работы с клиентами персонала компании, что неизменно приводит к повышению эффективности взаимоотношений с клиентами (покупателями) в целом.

Рассмотрим с помощью приведенной схемы (рис. 1) совместную работу всех элементов управленческого контура взаимоотношений с клиентами (покупателями).

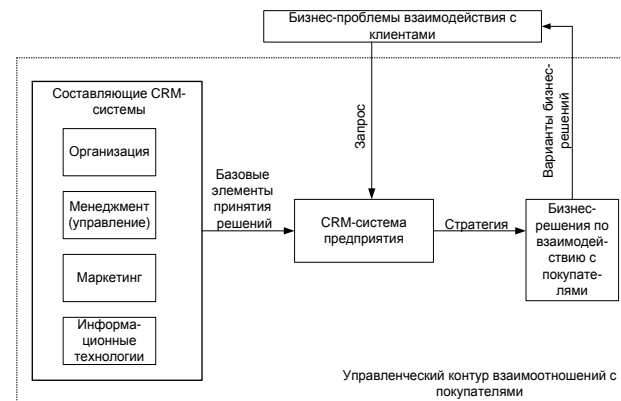


Рис. 1. Обобщенная схема взаимоотношений предприятия с покупателями

В данной схеме CRM-система выступает как связующее звено между бизнес-проблемами предприятия в деловых операциях с клиентами (покупателями) и бизнес-взаимоотношениями с ними.

Под бизнес-проблемами подразумевают задачи, которые необходимо решить для достижения желаемого экономического результата. Результатом может быть как повышение доходной части, так и понижение расходной части финансово-хозяйственной деятельности субъекта экономической деятельности (организации, предприятия, фирмы, частного лица), что соответствует понятию экономического эффекта [5].

В условиях трансформационной экономики такими задачами могут быть: проведение анализа текущей ситуации в компании, обоснованность выявления потребительских предпочтений, оперативное определение трендов и формирование прогнозов, формирование стратегии развития в соответствии с выявленными тенденциями рынка, оптимизация работы клиент-ориентированных подразделений, упрощение работы с поставщиками и покупателями [3].

По мере возникновения той или иной проблемы с покупателями или поставщиками в управленческий контур CRM-системы поступает запрос, направленный непосредственно к самой системе. Выполнение запроса возлагается на составляющие CRM-системы, посредством которых можно описать стандартные решения проблемы с учетом различных факторов клиент-ориентированных подразделений, целей компании, методов достижения этих целей и инструментов реализации поставленных для этого задач. После формирования общей стратегии взаимодействия с клиентом происходит принятие решения или нескольких приемлемых в данной ситуации вариантов решений по поставленной проблеме, которые и предлагаются на рассмотрение клиенту (покупателю).

Центральный момент деятельности любой компании – это акт купли-продажи: продукт продавца (товар или услуга) обменивается на эквивалентную в глазах продавца, и покупателя ценность. Это может быть другой продукт, а могут быть и деньги, но это несущественно: факт обмена, стоимость, сроки, порядок, рекламации и все остальные частности процедуры (алгоритма) обмена оговариваются в договоре. Он может быть письменным или устным. Обмен состоит, если, во-первых, продавец имеет продукт, знает его себестоимость, потребительскую стоимость (ценность для покупателя) и рыночный уровень цен продуктов, эквивалентных в смысле удовлетворения конкретной потребности покупателя. Во-вторых, для обмена нужно, чтобы покупатель имел потребность (или думал, что имеет таковую), желал её удовлетворить, сделал выбор в пользу этого продукта, был уверен в надёжности компании и имел, что предложить взамен [3].

Чтобы перейти от статуса покупателя к статусу владельца продукта компании, клиент (компания, предприятие) должен претерпеть последовательный ряд изменений (процессов): от "свободного покупателя" (потенциального) до "обладателя товара" (состоявшегося). Но при этом потенциального покупателя надо превратить не просто в состоявшегося покупателя, а в счастливого потребителя данного продукта, готового к продолжению покупок, то есть состоявшийся покупатель должен превратиться в покупателя лояльного. Таким должен быть оптимистический результат, чтобы цель маркетинговой стратегии любого предприятия была достигнута. Конечно, не всегда потенциальный покупатель проходит все стадии изменения его состояния. Срыв возможен на любой стадии, но, чтобы этого не произошло, необходимо продумать стратегию удержания покупателя.

Наглядно последовательность изменений покупателя предлагают представлять в графическом виде как последовательную цепочку процессов (рис. 2) [2].

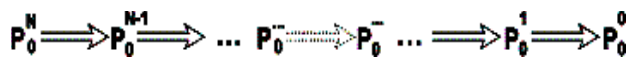


Рис. 2. Цепь процессов преобразования покупателя (P₀) из начального состояния (N) в желаемое конечное (0)

В разных случаях число звеньев цепочки будет разным, но в общем случае небольшим.

Например, западная практика придерживается следующей последовательности проявлений меняющегося состояния клиента до момента сделки: внимание, интерес, желание, убежденность, действие (AIDCA: Attention, Interest, Desire, Conviction, Action) [1]. Многие компании практикуют собственные наработки.

В отечественной практике также существуют различные мнения о меняющихся состояниях клиента. Так, например, в розничной торговле предлагается выделить пять состояний покупателя: потенциальный, случайный, покупатель, постоянный покупатель, приверженец [4]. В качестве более детальной и логически обоснованной последовательности превращений покупателя для практических целей предлагается рассматривать следующую последовательность состояний покупателя [2]:

- потенциальный;
- обративший внимание на свою потребность как якобы неудовлетворенную;
- заинтересовавшийся средствами удовлетворения этой потребности;

заинтересовавшийся конкретным средством;
заинтересовавшийся конкретным поставщиком этого средства;

- привлеченный к покупке;
- оплативший;
- получивший;
- удовлетворенный;
- лояльный.

Количество состояний – это случайная величина, так как на самом деле имеет место непрерывное изменение состояния клиента, и на этой непрерывной линии выделяют наиболее характерные участки. Их можно либо ещё больше детализировать, либо укрупнить.

На основании уже имеющихся наработок в данной области предлагаем рассматривать изменение состояния покупателя как этапы жизненного цикла клиента, каждый из которых характеризуется временным периодом, бизнес-процессами, целеполаганием, проблематикой, перечнем организационных мероприятий и назначением информационных технологий для решения возникающих проблем (таблица).

Таблица

Этапы жизненного цикла клиента, автоматизируемые в CRM-системе

| Этап | Статус потребителя | Состояние потребителя | Временной период этапа | Бизнес-процессы этапа | Цель этапа | Проблемы этапа, которые необходимо решить | Организационные мероприятия | Роль информационных технологий в решении проблем этапа и их назначение |
|----------------|--------------------------|--|--|---|---|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Привлечение | Потенциальный покупатель | 1) новый (случайный) покупатель; 2) обративший внимание на неудовлетворенность своей потребностью; 3) заинтересовавшийся средствами удовлетворения этой потребности; 4) заинтересовавшийся конкретным средством; 5) заинтересовавшийся конкретным поставщиком этого средства | От первого делового контакта до юридически оформленных заказов, сделки | Бизнес-процессы маркетинга, call-центров и contract-центров | Инициализация заинтересованности клиента в компании, ее продукции (услугах) на основании индивидуального подхода к клиенту. Превращение клиента из потенциального в реального | Наличие на рынке массовых продуктов, услуг, массового покупателя стирает индивидуальность в подходе к покупателю | Изменение мышления и поведения всех сотрудников предприятия с ориентации на ориентацию на клиента: а) поддержка реализации регламента работы с клиентом (сценарии ответа на звонок, контакт, скорость реакции на обращение, структура коммерческого предложения); б) разработка и реализация программы повышения лояльности клиентов | Интеграция информационных каналов предприятия, каналов взаимодействия с клиентом. Хранение большого объема разнообразной и разносторонней информации о клиенте в единой базе данных. Накопление полной информации о клиенте в контексте всей истории взаимодействия предприятия с ним на основе технологии Хранилищ Данных. Клиент-ориентированный маркетинг, в том числе Интернет-маркетинг (предконтрактная работа с клиентом), анализ охвата клиентской базы |
| Удовлетворение | Состоявшийся покупатель | 1) привлеченный к покупке; 2) оплативший; 3) получивший; 4) удовлетворенный | Деловые взаимоотношения с клиентом во время действия договора | Бизнес-процессы продаж | Управление продажами, заказами. Превращение возможности купить в реальную продажу: заказы, договора, счета, накладные, оплата | Наряду с обеспечением клиента указанными в договоре товарами (услугами) – выявить и изучить потребности, желания, и предпочтения каждого клиента | Сформировать единое и вместе с тем разностороннее представление о каждом клиенте. Выработать индивидуальный, персонализированный подход к клиенту в соответствии с его специфическими потребностями, предпочтениями и желаниями. Организация оптимальных методов продаж: предложение смежных товаров, организация кросс-продаж | Интеграция CRM-систем с бизнес-приложениями back-office (учетная система, ERP-система). Анализ клиентской базы на основе OLAP-технологий с целью получения критически важной информации для принятия бизнес-решений. Создание новых компьютеризованных клиент-ориентированных бизнес-процессов на основе Интернет-технологий и мобильных технологий |

Окончание табл.

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|-----------|------------------------|---|--|---|---|-----------------------------------|--|---|
| Удержание | Приверженец (лояльный) | 1) покупатель как часть процесса; 2) покупатель, наблюдающий за развитием компании; 3) покупатель, интересующийся успехами и планами компании | Период гарантийного и послегарантийного обслуживания проданной продукции | Бизнес-процессы послепродажного сервисного обслуживания | Управление сервисным, послепродажным обслуживанием, чтобы клиент не ушел, сделал повторный заказ. Стимулирование повторных продаж | Повышение качества товаров, услуг | Обеспечение прозрачного предоставления информации о заявках на сервисное обслуживание, проверка их статуса и документов, дающих право на обслуживание. Координация работы различных служб по повышению качества товаров, услуг | Создание базы данных рекламаций, претензий клиентов. Анализ рекламаций. Формирование заявок на сервисное обслуживание. Анализ качества сервисного обслуживания. Анализ проблем клиентов и путей их решения. База знаний по устранению неполадок, поломок. Формирование профилей клиента. Выявление тенденций и требований клиента |

Поскольку все этапы являются элементами одной системы жизнеобеспечения существования клиента, то между ними должна существовать и взаимосвязь, которая обеспечивает развитие каждого этапа (рис. 3).

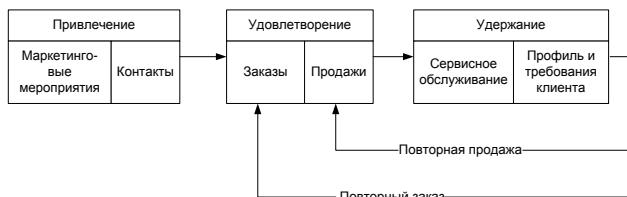


Рис. 3. Взаимосвязь этапов жизненного цикла клиента

В приведенной цепи (см. рис. 2) следует обратить внимание на постепенную смену акцентов: сначала покупатель выводится из равновесного (нейтрального) состояния по отношению к своей потребности, затем – товара и, наконец, компании-поставщика. Каждое состояние требует своей специфической психологической операции. Критерий качества операции определяется как вероятность перехода клиента в следующее состояние.

Эта цепь для любой компании является главной последовательностью процессов (ГПП) [2]: своеобразный "конвейер", проходя который, покупатель постепенно меняет своё состояние. Структура ГПП является универсальной для любой компании.

Насколько тщательно будут выписаны последовательность состояний и характеристики покупателя, которые необходимо получить по результатам каждого процесса, настолько хорошо можно будет разработать необходимые действия компании. В общем случае можно сказать, насколько операции компании переходят за процесс купли-продажи, настолько в действительности она "ориентирована" на покупателя.

ГПП задаёт последовательность операций (алгоритм) по переводу покупателя из одного состояния в другое. Алгоритм, как и ГПП, различается у разных компаний лишь в мелких деталях. Стандартная, универсальная последовательность операций (представлены в виде одинарной стрелки) – алгоритм, процедура (рис. 4).

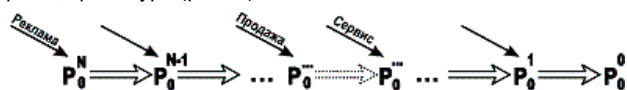


Рис. 4. Последовательность операций

Операции объединены в систему общим для них процессом (ГПП) как объективно существующим фактором. Универсальной последовательности операций над покупателем соответствует и универсальная последова-

тельность функций. Но от размеров материальных и информационных потоков зависит, будут ли они исполняться одним человеком в разное время (для мелких компаний), разными специалистами (для средних компаний) или разными подразделениями (для крупных компаний). Разница здесь лишь в количестве затрачиваемых человеко-часов и, соответственно, в числе исполнителей, располагающих необходимыми для этого ресурсами времени.

При рассмотрении изменений, происходящих в состояниях покупателей, было предложено использовать метод системно-процессного моделирования (СПМ) [2]. Его применение позволяет определить степень значимости усилий компании в происходящих "превращениях" потребителей. Под усилиями понимают мероприятия (ресурсы), направленные на осуществление необходимых компании "превращений". Причем использование каждого ресурса влечет за собой возникновение новых процессов – образуется своеобразное дерево процессов. Следовательно, таким образом можно научно обосновывать расходы компании, связанные с изменениями состояний потребителей.

Применение метода СПМ и дерева процессов порождают множество задач по оптимизации процессов и по преобразованию существующей организации компании, а потому способствуют созданию новых эффективных подходов руководства к разработке целей и вырабатываемых на их основании стратегий компании.

Эффективная реализация предложенных методов возможна на основе применения современных информационных технологий, которые обеспечивают специалистов клиент-ориентированных подразделений компании инструментарием, удовлетворяющим современным требованиям построения бизнес-взаимоотношений с клиентами. Это позволит компании расширить круг клиентов, организовать работу с ними на компьютеризированной основе. Бизнес-процессы взаимоотношения с клиентами становятся легко контролируемыми в режиме реального времени, прозрачными и управляемыми. Внедрение такой CRM-системы позволит реализовать новую модель бизнеса, что послужит ключом к решению проблемы конкурентоспособности компании.

Литература: 1. http://biz-tech.ru/callcenter/expert_51.html 2. http://www.soft-line.kiev.ua/control/ru/publish/category.jsessionid?cat_id=24405&page=15 3. <http://www.microtest.ru/about/newsletters/detail.php?ID=1973> 4. <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=280> 5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 896 с.

*Статья надійшла до редакції
12.11.2008 р.*

УДК 330.332

**Єфремова Л. В.
Лімонов Ю. М.**

**МІНІМІЗАЦІЯ ВИТРАТ
ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ
ПРОЕКТІВ**

The expedience of including corporate investor's funds into the composition of financial and industrial group (FIG) is grounded. A few decisions of schemes, which allow to improve substantially the management of FIG financial streams, are resulted. The mathematical model of calculation of the net present value is built during realization of projects of investments on condition of financing them with the use of possibilities corporate investor's funds.

Управління фінансовими потоками, перерозподілом ресурсів, рівнем прибутковості підприємств, оптимізація витрат при фінансуванні нових інвестиційних проектів у рамках фінансово-промислової групи (ФПГ), до складу якої входять десятки підприємств різних галузей, є доволі складним та актуальним завданням. Завершення одних і фінансування нових інвестиційних проектів не повинно порушувати загального балансу корпоративного ринку капіталу ФПГ. Фінансовим менеджером ФПГ доводиться вирішувати оптимізаційні завдання з оперування фінансовими ресурсами, мінімізації витрат та оперативного перерозподілу фінансових ресурсів на корпоративному ринку капіталу для фінансування поточних та запровадження нових інвестиційних проектів.

Дослідженню проблем, пов'язаних з розробкою механізмів фінансування та мінімізацією витрат при інвестиційній діяльності, приділяється значна увага в працях вітчизняних та закордонних науковців, серед яких І. А. Бланк, Д. М. Черваньов, Лі Ченг, Дж. Фіннерти, С. А. Гуткевич [1 – 4].

Метою даної статті є обґрунтування доцільності включення у ФПГ інституту спільного інвестування (ІСІ), що дозволяє не тільки істотно спростити управління фінансами ФПГ, але й істотно знизити витрати з реалізації інвестиційних проектів підприємств, що входять до складу ФПГ.

Створення ІСІ полягає в заснуванні компанії з управління активами (КУА), яка, у свою чергу, створює інвестиційні пайові або корпоративні фонди, активами яких і управляє КУА. Якщо ІСІ створюється винятково для роботи в рамках ФПГ, то, як правило, створюються венчурні фонди недиверсифікованого виду закритого типу. КУА може управляти декількома фондами. Строк, на який створюються фонди, становить 5 – 10 років. Сутність роботи ІСІ така:

1. Фонд емітує інвестиційні сертифікати. Кошти, отримані від продажу сертифікатів, фонд вкладає в цінні папери (ЦП) та інвестиційні проекти тих підприємств, в яких він володіє часткою в корпоративних правах.

2. Фонд не є платником податку на прибуток на весь термін свого існування. Після закінчення терміну, на який був створений фонд, він викуповує власні інвестиційні сертифікати за ціною чистих активів фонду. Після чого власники сертифікатів включають перевищення ціни продажу сертифікатів при викупі їх фондом над ціною придбання сертифікатів до складу оподатковуваних доходів.

Схема функціонування ФПГ, до складу якої входить ІСІ (КУА + 2 фонди), наведена на рис. 1.

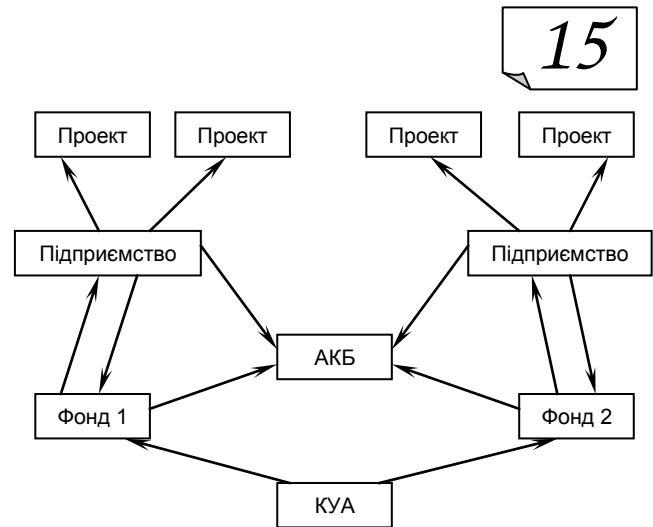


Рис. 1. Схема функціонування ФПГ, до складу якої входить ІСІ

Підприємства ФПГ купують інвестиційні сертифікати фондів, які, у свою чергу, купують корпоративні права підприємств, для чого фонди або скуповують акції акціонерних товариств, або входять до складу учасників товариств з обмеженою відповідальністю. Найчастіше раціонально збільшити статутні фонди підприємств, з подальшим розміщенням додаткової емісії акцій і паїв безпосередньо інвестиційним фондам при їх первинному розміщенні, для виконання вимоги законодавства України, відповідно до якого не менш 50% активів венчурних інвестиційних фондів повинні бути у вигляді корпоративних прав. Тимчасово вільні кошти фонди зберігають на банківських депозитах. Для фінансування інвестиційних програм інвестиційні фонди дають підприємствам позики. Процентна ставка таких позик встановлюється такою, щоб прибутковість підприємства була в заданих межах, причому значення процентної ставки може змінюватися, наприклад, виходячи з квартальної прибутковості підприємств, для чого укладаються додаткові угоди до договорів про надання позики. При необхідності, додаткове фінансування інвестиційних проектів здійснюється з використанням банківських кредитів, причому як заставу підприємствами можуть бути використані інвестиційні сертифікати, які є їх власністю.

Наведена на рис. 1 схема зв'язків інвестиційних фондів і підприємств ФПГ спрощена, як правило, більшість підприємств пов'язані з декількома інвестиційними фондами, що дозволяє оперативно управляти фінансовими потоками, направляючи кошти, що надходять від одного інвестиційного проекту, на реалізацію інших проектів.

Для управління фінансовими потоками в рамках ФПГ створюються "внутрішні" гроші, в якості яких використовуються ЦП [5]. При необхідності направлення фінансових ресурсів на фінансування іншого інвестиційного проекту, здійснюється продаж або покупка ЦП. Найпоширенішими інструментами при цьому є "дешеві" акції (акції, які можна придбати на вторинному ринку за кілька відсотків від їх номінальної вартості), облігації, емітовані підприємствами ФПГ, інвестиційні сертифікати й векселі, які спеціально "генеруються" підприємствами. Такі "внутрішні" гроші в рамках ФПГ можуть виступати як платіжні засоби та значною мірою як кошти накопичення (наприклад, при формуванні статутних фондів підприємств). Зручність використання ЦП як платіжних засобів полягає в тому, що операції з ЦП не обкладаються податком на додану вартість (ПДВ). Потрібно зауважити, що для транзакцій з ЦП потрібно залучати торговця цінними паперами, але в складі ФПГ, як правило, є свій торговець ЦП. Обмеженням при використанні векселів є заборона на їх внесення у статутний фонд, однак це ускладнення легко обійти внесенням у статутний фонд інших ЦП і заміною їх, після реєстрації емісії, на векселі. Як приклад розглянемо один з варіантів "генерації" векселів, наведений на рис. 2, в основу якого покладена оплата за куплені підприємством ЦП видачею векселя. Ця операція не суперечить законодавству України, тому що ЦП вважаються товаром, отже дотримується принцип товарності при видачі векселя.

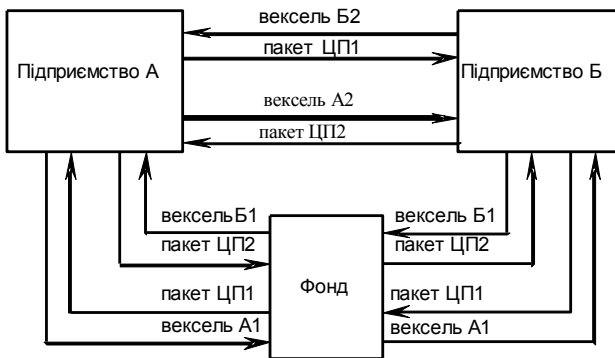


Рис. 2. Схема "генерації" векселів

Послідовність дій при реалізації схеми, наведеної на рис. 2, така: КУА, що діє в інтересах та за кошти інвестиційного фонду, продає, з наявних у портфелі фонду ЦП, підприємству А пакет цінних паперів ЦП1, а підприємству Б пакет цінних паперів ЦП2 (вартість пакетів цінних паперів ЦП1 і ЦП2 однакова); підприємство А розплачується з фондом, видаючи йому вексель А1, підприємство Б, відповідно, видає фонду вексель Б1; підприємство А продає підприємству Б пакет цінних паперів ЦП1, в оплату за який підприємство Б видає вексель Б2; підприємство Б продає підприємству А пакет цінних паперів ЦП2, в оплату за який підприємство А видає вексель А2; між підприємством А та інвестиційним фондом здійснюється обмін пакета цінних паперів ЦП2 на раніше отриманий фондом вексель Б1; між підприємством Б та інвестиційним фондом здійснюється обмін пакета цінних паперів ЦП1 на раніше отриманий фондом вексель А1.

У підсумку, після реалізації даної схеми, пакети цінних паперів ЦП1 та ЦП2 повернуті фонду, підприємство А стає власником двох векселів підприємства Б, а підприємство Б – двох векселів підприємства А. На практиці кількість підприємств, задіяних у схемі, значно більша, що дозволяє забезпечити підприємства ФПГ потрібною кількістю ЦП, тобто "внутрішніми" грошима.

Під час діяльності ФПГ значна частина прибутку накопичується на інвестиційних фондах і повертається у виробничий процес у вигляді позик, що даються фондами підприємствам ФПГ. Якщо сума позик перевищує величину, обумовлену вимогами до структури активів фондів (50% ЦП і корпоративних прав), то раціонально зробити заміну частини позик на цінні папери, що є у підприємств ФПГ. Схема такої заміни наведена на рис. 3.

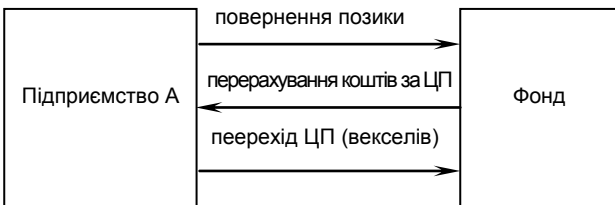


Рис. 3. Схема заміни позики на ЦП

Підприємство А повертає частину позики інвестиційному фонду, ці ж кошти перераховуються підприємству за ЦП, після чого оформляється перехід прав власності на ЦП. Для здійснення даної схеми досить невеликої суми коштів, які можуть багаторазово переходити з рахунку підприємства А на рахунок інвестиційного фонду й навпаки.

Оцінимо порівняльну економічну ефективність інвестиційного проекту підприємства при відсутності й при наявності інституту спільного інвестування в складі ФПГ. Порівняємо чистий приведений дохід (Net Present Value) NPV при реалізації проекту в обох випадках.

Представимо вираз для розрахунку NPV у традиційному вигляді:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

де I_0 – стартові інвестиції;
 CF_t – грошовий потік (Cash Flow) на i -му етапі реалізації проекту;
 r – ставка дисконту, як правило, безризикова ставка прибутковості, наприклад, банківська депозитна ставка;
 n – кількість етапів реалізації проекту.

Для зручності обліку оподаткування раціонально в якості етапу реалізації інвестиційного проекту прийняти квартал, хоча можуть застосовуватися й інші часові відрізки – місяць або рік. Інвестиції здійснюються як за рахунок власних коштів, так і кредитних банківських коштів. Інвестування проекту здійснюється поетапно, тобто в міру здійснення проекту може бути здійснене додаткове інвестування як за рахунок власних, так і за рахунок кредитних коштів. При розрахунку інвестицій необхідно враховувати їх збільшення на величину відсотків, що сплачуються банку за кредитні ресурси. Інвестиції на i -му етапі можуть бути розраховані за таким рівнянням:

$$I_i = I_{ki} + I_{bi} [1 + r_b (n-i)], \quad (2)$$

де I_{ki} – вартість власного капіталу, що інвестується, з урахуванням позик, отриманих від інвестиційного фонду;
 I_{bi} – вартість кредитного банківського капіталу, що інвестується;
 r_b – банківська кредитна ставка за один розрахунковий період.

При цьому значення NPV приймає такий вигляд:

$$NPV = -\sum_{i=0}^n \frac{I_i}{(1+r)^i} + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}. \quad (3)$$

Розглянемо відмінність значень CF_t та I_i при інвестуванні проекту через інвестиційний фонд, виходячи з такого: оподатковуваний прибуток протягом усього проекту відсутній (виводиться з підприємства при сплаті відсотків за користування позикою, отриманою від інвестиційного фонду, а фонд, як було зазначено раніше, не є платником податку на прибуток);

у випадку додаткового інвестування проекту на i -му етапі розмір банківських кредитів, що залучаються, зменшується на величину "заощадженого" оподаткування на попередніх етапах.

Грошовий потік, при відсутності оподаткування – CF_{1i} , обумовлюється такою залежністю:

$$CF_{1i} = \frac{CF_i}{(1-T_c)}, \quad (4)$$

де T_c – ставка податку на прибуток.

Крім того, у зв'язку зі збільшенням інвестування за рахунок власних коштів і зменшення частки банківських кредитів, залежність 2 приймає такий вигляд:

$$I_{1i} = I_{ki} + CF_{1(i-1)} T_c + (I_{bi} - CF_{1(i-1)} T_c) [1 + r_b (n-i)]. \quad (5)$$

З урахуванням залежностей 4 і 5 значення NPV приймає такий вигляд:

$$NPV_1 = -\sum_{i=0}^n \frac{I_{1i}}{(1+r)^i} + \sum_{t=1}^n \frac{CF_{1t}}{(1+r)^t}. \quad (6)$$

Порівняння чистого приведенного доходу при фінансуванні тих самих інвестиційних проектів без залучення інвестиційного фонду (залежність 3) і за умови фінансування з використанням інвестиційного фонду (залежність 6) показує, що значення ставки дисконту – r , при якому NPV приймає нульове значення (значення, при якому проект стає збитковим), збільшується на 25-50%. При цьому, значна частина проектів, які були б відкинуті, стають економічно вигідними. Типова залежність приведенного доходу NPV від ставки дисконту r наведена на рис. 4.

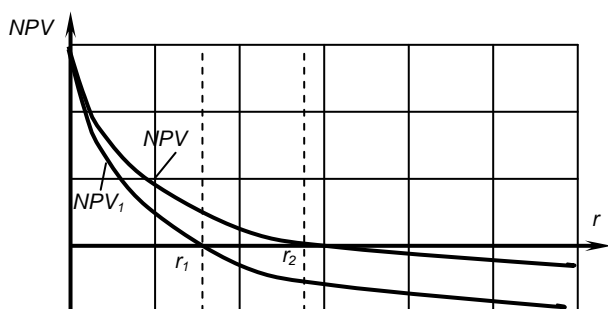


Рис. 4. Залежність приведеного доходу від ставки дисконту

Як видно з рис. 4, значення ставки дисконту, при якій один і той же інвестиційний проект стає прибутковим (r_1 та r_2), суттєво відрізняється на користь методики фінансування із застосуванням ІСІ – крива NPV_1 .

Той факт, що після закінчення терміну дії фонду власники інвестиційних сертифікатів повинні заплатити податок з доходу, пов'язаний зі збільшенням вартості сертифікатів, у ряді випадків, може трохи зменшити прибутковість проекту, однак існує цілий ряд механізмів (що не є темою даної статті) звести до мінімуму ці витрати.

Використання наведених та апробованих на практиці механізмів оперування фінансовими ресурсами з використанням можливостей, які з'являються внаслідок створення ІСІ, дозволяє значно поліпшити управління фінансами ФПГ, мінімізувати оперативні витрати та витрати, що пов'язані з фінансуванням інвестиційних проектів.

Література: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с. 2. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств. – К.: Знання-Прес, 2003. – 624 с. 3. Ли Ченг. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ли Ченг, Дж. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с. 4. Гуткевич С. А. Теоретические основы инвестиционного процесса // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5. – С. 20 – 31. 5. Лімонов Ю. М. Оптимізація стратегії інвестування // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 111– 114.

Стаття надійшла до редакції
15.09.2008 р.

УДК 338.1:504

Мошенський С. З.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ ТА КРИТЕРІЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

The author examines the significance of macroeconomic indicators for country's investment security and for perspectives of economic development in Ukraine in relation to development of the stock market. Indicators for the security of development of Ukrainian stock market are statistically determined.

Модернізація вітчизняної економіки та її інвестиційна безпека залежать від розвитку фондового ринку, який забезпечує акумуляцію фінансових ресурсів, їх перерозподіл та перетворення на інвестиції. Показники, які свідчать про рівень розвитку фондового ринку, можна розглядати і як важливі

індикатори економічної безпеки, і як орієнтири для прогнозування перспектив економічного розвитку в Україні. Особливого значення система індикаторів економічної безпеки набуває за умов ринкової економіки. Оскільки система державного регулювання інвестиційними процесами потребує орієнтації на макроекономічні показники, без яких неможливе обґрунтування доцільності економічних реформ і загальне забезпечення економічної безпеки держави, розроблення системи індикаторів економічної безпеки набуває особливо актуального значення.

Проблема полягає в тому, що сучасний стан розвитку фондового ринку в Україні є однією з основних перешкод для залучення іноземних інвестицій, оскільки його недостатній розвиток знижує привабливість для потенційних інвесторів. Саме тому питання підвищення безпеки фондового ринку посідають важливе місце у спектрі інших проблем інвестиційної безпеки. Для перехідної економіки України велике значення та актуальність має своєчасний моніторинг індикаторів безпеки фондового ринку, що особливо важливо з огляду на забезпечення розвитку інвестиційного процесу.

Серед українських авторів проблему розглядали О. Барановський [1 – 2], Т. Грищенко, О. Любкіна І. Лютий [3], О. Ладюк, А. Сухоруков [4] та ін. Серед зарубіжних авторів – Дж. Бонін [5], Л. Григор'єв, Є. Гурвіч [6], С. Джанков [7], Р. Добринський [8], Е. Жондье [9], І. Захарова [10], Р. Ла Порта [11], М. Медведєва [12], Я. Міркін [13], А. Саватюгін [6], Дж. Стігліц [14], С. Фішер [15], Р. Фрідман [16], А. Шлейфер [17] та ін.

Однак недостатньо дослідженим залишається питання кількісного оцінювання рівня розвитку фондового ринку в контексті забезпечення інвестиційної безпеки держави. Тому метою статті є системне визначення рівня безпеки вітчизняного фондового ринку для подальшого аналізу його стану і для подолання можливих проявів дестабілізації на цьому ринку.

Для підвищення рівня фінансової безпеки фондового ринку держава має проводити відповідну політику, яка спирається на критерії та індикатори його безпеки. Критерії фінансової безпеки фондового ринку є певними нормативними показниками, за якими проводиться оцінка стану фондового ринку, який має забезпечувати стабільний розвиток цього ринку та всієї фінансової системи. Індикатори фінансової безпеки фондового ринку становлять статистичні показники, які найповніше характеризують явища і тенденції на фондовому ринку.

Вибір переліку індикаторів ґрунтується на рівні загальної вразливості фондового ринку, а також впливу дестабілізуючих чинників на реалізацію фінансових та інвестиційних інтересів держави. Аналіз індикаторів дає можливість визначати стан безпеки фондового ринку і основні тенденції цього ринку, а також їх вплив на економічний розвиток держави, зокрема, у сфері інвестицій.

У такому аналізі важливе значення має порівняння оптимальних значень індикаторів (інтервал, в якому забезпечені найсприятливіші умови для функціонування фондового ринку) і порогові значення (величини, перевищення яких стає причиною несприятливих тенденцій на фондовому ринку). Автором виділено такі рівні досягнення порогових значень індикаторів:

перший рівень – початкові відхилення від нормативних значень, що свідчить про потребу приймати відповідні рішення;
другий рівень – граничні значення індикаторів, порушення яких може стати причиною появи загрозливих процесів на фондовому ринку й у фінансовій сфері загалом;

третій рівень – порогові значення індикаторів безпеки фондового ринку свідчать про настання незворотних негативних явищ на цьому ринку.

Граничні та порогові значення індикаторів є інструментом аналізу, прогнозування та соціально-економічного планування на макrorівні. Однак, як слушно зауважують Л. Григор'єв, Є. Гурвіч і А. Саватюгін, при цьому потрібно усвідомлювати умовність цих показників, оскільки під час їх побудови досить часто агрегують елементи, різномірні за своєю сутністю [6].

Як зазначають А. І. Сухоруков та О. Д. Ладюк [4], порогові значення індикаторів у більшості випадків не можуть бути точно обчислені на основі розрахунків, а визначаються на основі емпіричного досвіду експертами. Для визначення порогових значень індикаторів фінансової безпеки України потрібно також зважати на граничні рівні таких критеріїв, встановлених для країн, що є кандидатами на вступ до ЄС.

Фінансові ринки України та інших країн з перехідною економікою виникли недавно внаслідок масової приватизації, і тому вони ще не досягли високого рівня розвитку. Значення ринку цінних паперів у перерозподілі фінансових ресурсів, на думку автора, можна оцінити за таким показником, як рівень капіталізації ринку акцій відносно обсягу валового внутрішнього продукту країни (ВВП), який показує насиченість господарської діяльності цінними паперами. Для аналізу рівня

капіталізації ринку цінних паперів зазвичай використовують показник L_{smc} (відношення капіталізації ринку цінних паперів до ВВП, у відсотках):

$$L_{smc} = \frac{SMC}{GDP} \times 100\%$$

де SMC – капіталізація фондового ринку, млрд грн;
GDP – ВВП.

З цим показником традиційно пов'язують рівень фінансової безпеки. Як вважає О. І. Барановський [1], фінансова безпека фондового ринку прямо залежить від рівня його капіталізації, який має забезпечувати фінансову стабільність учасників ринку. Дані щодо динаміки змін капіталізації фондового ринку в різних регіонах і країнах світу між 2001 і 2006 р. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка зміни капіталізації фондового ринку в різних регіонах і країнах світу, розрахована автором за даними [2; 10; 12; 13; 18 – 23], млрд дол. США

| | ВВП | 2001 р. | | ВВП | 2006 р. | | Зростання 2006/2001 рр. (рази) |
|--|--------|-------------------------------|---------------------------------------|--------|-------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| | | Капіталізація фондового ринку | Капіталізація фондового ринку/ВВП (%) | | Капіталізація фондового ринку | Капіталізація фондового ринку/ВВП (%) | |
| Увесь світ | 30 995 | 28 875 | 93 | 48 204 | 50 827 | 105 | 1,13 |
| Європейський Союз | 7 907 | 6 763 | 86 | 13 644 | 13 069 | 96 | 1,12 |
| Зона євро | 6 113 | 4 277 | 70 | 10 589 | 8 419 | 80 | 1,14 |
| Північна Америка | 10 787 | 14 524 | 135 | 14 470 | 21 270 | 147 | 1,09 |
| Канада | 705 | 697 | 99 | 1 275 | 1 701 | 133 | 1,35 |
| США | 10 082 | 13 827 | 137 | 13 195 | 19 569 | 148 | 1,08 |
| Японія | 4 165 | 2 294 | 55 | 4 366 | 4 796 | 110 | 1,99 |
| <i>докладно:</i> | | | | | | | |
| Країни ЄС | | | | | | | |
| Австрія | 189 | 25 | 13 | 324 | 193 | 60 | 4,46 |
| Бельгія | 230 | 146 | 64 | 395 | 335 | 85 | 1,34 |
| Данія | 162 | 85 | 53 | 276 | 240 | 87 | 1,64 |
| Фінляндія | 121 | 191 | 157 | 210 | 310 | 148 | 0,94 |
| Франція | 1 312 | 1 068 | 81 | 2 252 | 2 313 | 103 | 1,26 |
| Німеччина | 1 855 | 1 072 | 58 | 2 899 | 1 638 | 56 | 0,98 |
| Греція | 117 | 84 | 71 | 309 | 208 | 67 | 0,94 |
| Ірландія | 103 | 75 | 73 | 219 | 163 | 74 | 1,02 |
| Італія | 1 090 | 528 | 48 | 1 853 | 1 027 | 55 | 1,14 |
| Люксембург | 19 | 24 | 125 | 42 | 80 | 192 | 1,53 |
| Нідерланди | 384 | 551 | 143 | 667 | 725 | 109 | 0,76 |
| Португалія | 110 | 46 | 42 | 195 | 106 | 54 | 1,29 |
| Іспанія | 584 | 468 | 80 | 1 226 | 1 323 | 108 | 1,35 |
| Швеція | 210 | 237 | 113 | 384 | 616 | 160 | 1,42 |
| Великобританія | 1 423 | 2 165 | 152 | 2 395 | 3 794 | 158 | 1,04 |
| Країни з ринками, що формуються з них: | 7 212 | 1 947 | 27 | 14 079 | 11 692 | 83 | 3,08 |
| Азія | 3 230 | 1 310 | 41 | 6 260 | 6 857 | 110 | 2,70 |
| Гонконг | 167 | 506 | 304 | 190 | 1 006 | 530 | 1,74 |
| Китай | 1 325 | 524 | 40 | 2 645 | 2 426 | 92 | 2,32 |
| Тайвань | 292 | 293 | 100 | 365 | 679 | 186 | 1,86 |
| Південна Корея | 482 | 220 | 46 | 888 | 907 | 102 | 2,24 |
| Індія | 473 | 110 | 23 | 874 | 819 | 94 | 4,02 |
| Латинська Америка | 1 904 | 412 | 22 | 2 942 | 1 454 | 49 | 2,28 |
| Близький Схід | 793 | 64 | 8 | 1 326 | 657 | 50 | 6,16 |
| Африка | 432 | 84 | 20 | 920 | 851 | 92 | 4,74 |
| Європа | 852 | 77 | 9 | 2 631 | 1 873 | 71 | 7,90 |
| Польща | 190 | 26 | 14 | 321 | 198 | 62 | 4,51 |
| Чехія | 62 | 6 | 9 | 143 | 49 | 34 | 3,60 |
| Угорщина | 53 | 6 | 11 | 113 | 42 | 37 | 3,27 |
| Словаччина | 21 | 1 | 3 | 55 | 6 | 10 | 3,95 |
| Румунія | 40 | 2 | 3 | 122 | 29 | 21 | 6,48 |
| Україна | 38 | 2 | 4 | 106 | 44 | 41 | 10,50 |
| Литва | 12 | 1 | 12 | 30 | 10 | 34 | 2,84 |
| Латвія | 5 | 1 | 14 | 20 | 6 | 32 | 2,29 |
| Естонія | 6 | 2 | 27 | 17 | 6 | 36 | 1,34 |
| Росія | 307 | 76 | 25 | 985 | 995 | 101 | 4,06 |

Наведені в табл. 1 дані дозволяють зробити висновки про динаміку розподілу національних ринків за рівнем їх насиченості цінними паперами. Середній рівень капіталізації ринку цінних паперів в економічно розвинених країнах значно вищий, до 60 – 80% (у деяких країнах – понад 100%). Дані, наведені в табл. 2, свідчать про те, що Україна у 2006 р. за рівнем капіталізації (у % до ВВП) поступалася Польщі та Чехії, але випереджувала Угорщину, Словаччину, Румунію, Литву, Латвію та Естонію. В Україні, порівняно з 2000 р., капіталізація ринку цінних паперів зросла у 18,6 разів і досягла 42% ВВП, обсяги торгівлі цінними паперами також зросли у 18,9 раза.

Таблиця 2

Динаміка розподілу національних ринків за рівнем насиченості господарського обороту цінними паперами (капіталізація фондового ринку / ВВП (для внутрішніх емітентів) у 2006 р., %

| 10 – 20 | 20 – 50 | 50 – 100 | 100 – 200 | >200 | >500 |
|------------|---|--|---|------|---------|
| Словаччина | Румунія. Латвія. Чехія. Литва. Естонія. Угорщина. Україна | Португалія. Італія. Німеччина. Австрія. Польща. Греція. Ірландія. Бельгія. Данія. Китай. Індія | Росія. Південна Корея. Франція. Іспанія. Нідерланди. Японія. Канада. Фінляндія. США. Велика Британія. Швеція. Тайвань. Люксембург | — | Гонконг |

Проблеми порівняння ринку акцій для перехідних ринків ускладнюються тим, що ліквідність ринку акцій низька або він взагалі неліквідний, більшість акцій сконцентровані у великих пакетах, мобільність яких низька, а капіталів – не вистачає. Унаслідок цього загальний обсяг капіталізації не є повністю інформативним показником щодо розміру реальної капіталізації – ліквідної маси акцій, які беруть участь в обігу. За таких умов реальний стан ринку цінних паперів та рівень безпеки фондового ринку можна визначити, аналізуючи разом з обсягом капіталізації обсяг угод з акціями, облігаціями тощо [13], що характеризує фінансову активність у країні.

Середнє співвідношення обсягу торгів акціями на організованому ринку до капіталізації, що є однією з основних характеристик ліквідності ринку, в Російській Федерації [12], Польщі та Угорщині в 2006 році становило 58%, а в Україні – 3,1% [18].

Швидшими темпами зростали також ринки акціонерного капіталу (зокрема, у країнах Південно-Східної Європи і Росії, де капіталізація ринків досягла високого рівня), але ліквідність ринку (вимірювана коефіцієнтом оборотності) в усіх транзитивних країнах є низькою (рисунок).

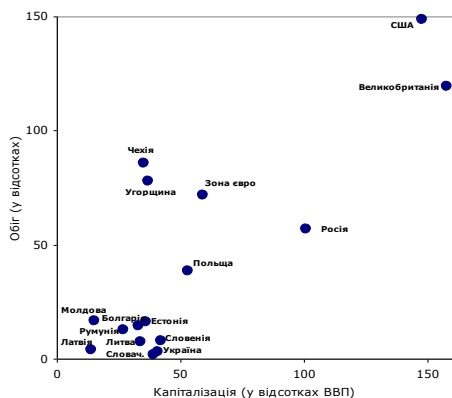


Рис. Обіг і капіталізація ринку акцій, 2006 рік [24]

Крім того, показник частки капіталізації ринку акцій у загальному обсязі ВВП не дає підстав для висновків про загальний розвиток економічної системи. Відношення капіталізації ринку акцій до ВВП може свідчити про національні особливості механізму залучення капіталу. Зокрема цей показник в Англії у 2006 році був набагато вищий (158%), ніж в Німеччині (56%) чи Франції (103%), хоча за таким показником як ВВП на душу населення економіку Німеччини і Франції (35,4 та 36,7 тис. дол. США) не можна вважати менш ефективною, ніж економіку Англії (39,7 тис. дол. США) [25].

Це пов'язано з відмінністю в континентальній та англо-американській моделях фінансового ринку – перша з них орієнтована на банківську систему, друга – на ринок цінних паперів (детальніше відмінності цих моделей розглянуто далі).

Дослідження автора свідчать про поступове зближення континентальної та англо-американської моделей фінансових ринків унаслідок розвитку процесів економічної глобалізації.

В Україні сформувалася специфічна структура акціонерного капіталу, в якій дуже велике значення мають великі і контрольні пакети акцій. Структура власності українських підприємств сформувалася в результаті псевдомасової приватизації і визначається тим, що контрольний пакет акцій у більшості підприємств знаходиться або у засновників, або у осіб, що були керівниками підприємства до приватизації. Така структура є суттєвою перешкодою для створення масового ліквідного ринку акцій.

Аналогічні висновки були зроблені в дослідженні Світовим банком ринків акцій пострадянських держав [17], зокрема відзначено, що реальне значення роздрібних інвесторів на ринку акцій надзвичайно мале. Для цих держав характерною є змішана модель ринку цінних паперів, оптова структура власності з домінуванням великих акціонерів, боргове фінансування і загальний підвищений вплив банків (до 75% від обсягу ринку). Це пояснюється тим, що в Європі в більшості країн з транзитивною економікою ринки цінних паперів створювалися на основі континентальної моделі, в якій основне місце мають банки і боргові цінні папери.

Автори досліджень транзитивних економік [16] дійшли висновку, що в економіках такого типу відзначається тенденція до максимальної концентрації власності на акції, що гальмує розвиток ринків цінних паперів, а ринок облігацій розвивається швидше, ніж ринок акцій.

Домінування великих пакетів акцій можна бачити у всіх країнах з ринками, що формуються. На 68% ринків, що розвиваються, (15 з 22) середня частка капіталу, власником якого є три найбільші компанії, становить 50% від загального обсягу ринку [20]. На ринках економічно розвинених країн в 36% випадків власність на акції розпорошена, в 30% – власником є родина, 18% – держава, і тільки в 16% випадків контроль над пакетами акцій мають великі корпорації [11].

Важливим індикатором розвитку ринку цінних паперів є відношення обсягу угод за корпоративними облігаціями до ВВП. Потрібно також зважати на те, що на ринку цінних паперів однієї країни може випускатися велика кількість корпоративних облігацій, але за допомогою позабіржової торгівлі вони в основному осідають у кінцевих власників, тому обсяг вторинної торгівлі невеликий. В іншій країні може випускатися мало облігацій, але трейдери будуть активно торгувати ними між собою на вторинному ринку. У першому випадку основне значення має такий чинник, як зацікавленість кінцевих власників корпоративними облігаціями; у другому – інший чинник: прагнення розвивати спекуляцію та трейдерство.

Якщо порівняти обсяги випуску і торгівлі корпоративними облігаціями в США і Україні (за даними 2006 р. в США обсяг випуску корпоративних облігацій становив 8,5% ВВП – 1 121,7 млрд дол.; обсяг торгівлі на вторинному ринку – 24,7% ВВП – 13 195 млрд дол.) [26], можна бачити, що обсяг випуску корпоративних облігацій (4,1% ВВП) в Україні лише в 2 рази менший від обсягу випуску в США, але обсяг торгівлі на вторинному ринку (2,2% ВВП) в Україні в 12 разів менший за аналогічним показником у США. Це можна пояснити тим, що ринок корпоративних облігацій виник в Україні тільки у 2001 р., тому надалі можна прогнозувати швидке зростання обсягів торгівлі.

Емісія і розміщення облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) спрямовані на покриття частини дефіциту бюджету (не змінюючи при цьому обсяг грошової маси). Однак, якщо відсоткові ставки за такими облігаціями будуть швидко зростати, це може спричинити зростання державного боргу і негативного впливу на ринок корпоративних цінних паперів, що призведе до зменшення інвестицій в корпоративний сектор.

Державні позики можуть витіснити приватних позичальників з фінансового ринку, оскільки зростання вартості позик збільшує видатки приватного сектора і скорочує обсяг приватних інвестицій, у чому виявляється так званий "ефект заміщення" [20].

Підтвердженням цього є практика використання державної позики в Україні, а "традиційно упереджене ставлення до фінансування дефіциту бюджету шляхом емісії змінюється на більш обережне формулювання про проблему вибору між скороченням приватних інвестицій і інфляцією" [3]. Оптимальним рівнем дохідності за ОВДП є 4 – 5% (за офіційними даними травня 2008 р. у США цей показник за період 2 – 3 роки в середньому становить 2,7%; Німеччині – 4,2%; Англії – 5,0; Франції – 4,3; Росії – 6,1; Україні – 7,8%). В Україні цей показник становив у 2005 р. – 7,3%, у 2006 – 9,26%, за даними 2008 р. – 7,8%.

Огляд та узагальнення всіх існуючих підходів до індикаторів, пов'язаних з кількісним вимірюванням фондового ринку, дозволили авторам запропонувати такі індикатори фінансової безпеки фондового ринку України (табл. 3).

Таблиця 3

Індикатори фінансової безпеки фондового ринку України у 2006 році, %

| Індикатори | Фактичні значення у 2006 р. | Порогові значення | | |
|--|-----------------------------|-------------------|---------------|---------------|
| | | Перший рівень | Другий рівень | Третій рівень |
| 1. Відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП | 40,3 | 100 | 80 | <50 |
| 2. Ліквідність організованого ринку акцій (відношення обсягу торгів на організованому ринку до обсягу капіталізації) | 3,1 | 150 | 100 | 35 |
| 3. Відношення обсягу випуску корпоративних облігацій до ВВП | 4,1 | 8 | 6 | 5 |
| 4. Відношення обсягу угод на ринку корпоративних облігацій до ВВП | 2,2 | 20 | 15 | 10 |
| 5. Дохідність облігацій внутрішньої державної позики, % | 9,4 | 5 | 6 | > 10 |

Отже, проведений аналіз дозволив авторам дійти висновку, що основним з індикаторів фінансової безпеки фондового ринку є його капіталізація (у відсотках до ВВП країни), і саме від рівня капіталізації залежить стабільність і загальна безпека фондового ринку. На думку автора, для України в короткотерміновій перспективі оптимальним значенням цього показника має бути 60%, у середньотерміновій – до 80%; ліквідність ринку акцій має досягти в короткотерміновій перспективі 10 – 15%, у довготерміновій – до 35%; дохідність ОВДП – 5 – 6%, дохідність загального обсягу випуску корпоративних облігацій – 5 – 6%, а ліквідність корпоративних облігацій підвищити до 10%.

Однією з основних причин, що гальмує зростання капіталізації фондового ринку України, є порівняно невелика кількість учасників ринку, високі волатильність і рівень ризиків, а також те, що акції сконцентровано переважно у великих пакетах, що є перешкодою для створення масового ліквідного ринку акцій.

Аналіз причин низької загальної капіталізації українського ринку і можливостей їх усунення є одним з найважливіших завдань економічного розвитку та економічної безпеки країни, що і є предметом подальших досліджень автора.

гових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку. Монографія / І. О. Лютий, Т. В. Грищенко, О. В. Любка, С. З. Мошенський. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

4. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.

5. Bonin J. Dealing with Financial Fragility in Transition Economies / J. Bonin, P. Wachtel // http://papers.ssm.com/sol3/papers/SSRN_ID621681_code394079.pdf

6. Григорьев Л. Финансовая система и экономическое развитие / Л. Григорьев, Е. Гурвич, А. Саватюгин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2003. – №7. – С. 62–75.

7. Djankov S. Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States. – Wash.: World Bank, Policy Research Working Paper 2047, 1999. – 24 p.

8. Dobrinsky R. Domestic savings and the driving forces of investment in the ECE emerging market economies // United Nations Economic Commission for Europe, Discussion Paper Series. – 2005. – September. – No. 2005.2. – www.unecp.org/oes/disc_papers/ECE_DP_2005-2.pdf.

9. Jondeau E. Asset allocation in transition economies, Notes d'études et de recherche / E. Jondeau, M. Rockinger // Banque de France. – Oct, 2002. – www.banque-france.fr/gb/publications/telnomot/ner/ner90pdf

10. Захарова И. Фондовые индексы ММВБ // Третья ежегодная конференция "Российский рынок коллективных инвестиций". – Ноябрь, 2007. – www.nlu.ru/conf/43.ppt.

11. La Porta R. Corporate Ownership around the World / R. La Porta, Lopez de Silanes E., A. Schleifer // NBER Working Paper. – 1998. – Vol. 6625.

12. Медведева М. Б. Биржа в системе коллективных инвестиций // Материалы третьей ежегодной конференции "Российский рынок коллективных инвестиций". – Ноябрь, 2007. – www.nlu.ru/conf/6.ppt.

13. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 227 с.

14. Godoy S. Growth, initial conditions, law and speed of privatization in transition countries: 11 years later / S. Godoy, J. E. Stiglitz // NBER Working Paper 11992. – Jan. 2006. – www.nber.org/papers/w11992.pdf.

15. Fischer S. The Transition Economies After Ten Years / S. Fischer, R. Sahay // NBER Working Paper 7664. – 2000. – www.nber.org/papers/w7664.pdf.

16. Frydman R. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies / R. Frydman, C. Gray, M. Hessel, A. Rapaczynski // New York University Working Paper 9827. – 1997. – <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1800series/wps1830/wps1830.pdf>.

17. Schleifer A. Survey of Corporate Governance / A. Schleifer, R. A. Vishny // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52.

18. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні // Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Розпорядження №976-р 08.11.2007 р. – www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=55&law_id=28#abc.

19. Социально-экономические показатели; капитализация фондового рынка (млрд дол.) // ИАССЭП. – <http://data.cemi.rssi.ru/isepweb/cokapfr.asp>.

20. Модильяни Ф. Жизненный цикл, личные сбережения и богатство нации // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. 4. В 2 кн. Кн. 1. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. – М.: Мысль, 2004. – 555 с.

21. Данные про объем торгов акциями на ММВБ в 2007 году (17.01.2008) // <http://tokfeller.ru/investment/2008/01/17/150221.html>.

22. Рыночная капитализация ценных бумаг на ОАО "Фондовая биржа" Российской Торговая Система для квартальных отчетов эмитентов за 4 квартал 2006 года // www.rts.ru/index.cfm?id=13336.

23. IMF, Global Financial Stability Report. – 2002 & 2007 // www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2003/01/pdf/appendix.pdf & www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2007/02/pdf/text.pdf

24. IMF. Regional Economic Outlook // Europe: Strengthening Financial Systems. – Nov. 2007. www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2007/EUR/ENG/ereo1107.pdf.

25. IMF. World Economic Outlook Database // www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx.

26. Securities Industry and Financial Markets Association, Securities Industry And Financial Markets Global Addendum (2007) // www.sifma.org/research/pdf/RRVol2-10.pdf.

27. Federation of European Securities Exchanges, European Securities Exchange Statistics. Table 5: Top 5 Most Traded Shares. – March. 2008 // www.fese.be/en/?inc=art&id=3

*Стаття надійшла до редакції
13.10.2008 р.*

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека: Монографія. Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с. 2. Барановський А. Недокапіталізована економіка // Зеркало недели. – 2003. – №42 (467). – 1–7 ноябля. – С. 2. 3. Лютий І. О. Ринок бор-

УДК 331.101.3

Верещагіна Г. В.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ПРОГРАМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Under the condition of the necessity of taking into account the influence of factors affecting the development and introduction of investment projects, the advanced technique of estimating the efficiency of investment projects based on definition of discounting factors which are used by the investor for calculation of parameters of investment projects economic efficiency is offered.

Аналіз великої кількості інвестиційних проектів та програм інноваційного розвитку промислових підприємств свідчить про те, що їх реалізацію доцільно здійснювати на базі пошуку можливостей оптимізації інвестиційного процесу при недостатньому обсязі фінансових ресурсів. Крім того, для багатьох проектів потрібно підвищувати наукову обґрунтованість розрахунків планового економічного ефекту та ефективності від запровадження проектів, які характеризуються відповідними показниками.

Актуальність даної статті викликана необхідністю врахування факторів, які впливають на впровадження інвестиційних проектів, при їх розробці і реалізації.

Метою статті є розробка удосконаленої методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, яка базується на визначенні коефіцієнтів дисконтування, що використовуються інвестором для розрахунку показників економічної ефективності інвестиційних проектів, та побудована на мультиплікативній моделі, яка включає в себе вимоги до норми прибутку (залезно від переліку факторів, що впливають на реалізацію проекту) для інвестора та інфляційні зрушення.

Аналіз автором статті численних наукових джерел дозволив у роботі [1] узагальнити найбільш вагомі фактори, які впливають на впровадження інвестиційних проектів: вартість власного капіталу; вартість запозиченого капіталу; структуру капіталу (співвідношення власних і запозичених коштів); норму прибутку підприємства; середню норму прибутку підприємств галузі; розмір внутрішніх потреб виробництва; ставки банківських депозитів; прибутковість та ризикованість інструментів фінансового ринку; альтернативність або безальтернативність здійснення проекту; альтернативність або безальтернативність вкладання коштів, які можуть знадобитися для реалізації проекту; вимоги до норми прибутку для різних груп інвестицій; інфляційні процеси; клас складності інновацій інвестиційного проекту.

Істотним фактором є розмір процентної ставки, на підставі якої дисконтуються грошові потоки. Певного орієнтира для вибору дисконтної ставки не існує. Тому часто використовується ставка відсотка за державними облігаціями, середні процентні ставки за кредитами, середньоринкові ставки альтернативних вкладень. Для більшості інвестицій у випадках фінансування і за рахунок власних коштів, і за рахунок залучення фінансових ресурсів в основі лежить показник вартості капіталу. Вартість капіталу (cost of capital) [2] — відношення загальної суми платежів за використання фінансових ресурсів до загальної обсягу цих ресурсів.

Вартість власного капіталу (Cs) [2] у разі самофінансування є нижньою межею внутрішньої норми дохідності (IRR): рішення про реалізацію проекту, внутрішня норма дохідності (IRR) якого менша за вартість капіталу, може значно погіршити основні фінансові показники підприємства, якщо як норму дисконту використовують лише вартість власного капіталу (якщо не враховується ризик та інфляція), то умовою прийняття проекту є таке співвідношення: $Cs \leq IRR$. Вартість запозиченого капіталу (Cinv) [2] визначає нижню межу внутрішньої норми дохідності (IRR), якщо проект реалізується за рахунок виключно залучених коштів. Рішення про реалізацію проекту при внутрішній нормі дохідності (IRR), яка менша за вартість запозиченого капіталу, може призвести до необхідності розраховуватися власні-

стю підприємства для повернення відсотків за використання запозичених коштів. Тобто, у цьому випадку, якщо не враховується ризик та інфляція, то умовою прийняття проекту є таке співвідношення: $Cinv \leq IRR$. Вартість капіталу (WACC) [2] визначає нижню межу внутрішньої норми дохідності (IRR) — норму прибутку на інвестиції. Вартість капіталу як показник має універсальний характер, тобто якщо інвестиційний проект реалізується виключно за рахунок власних коштів, то $WACC = Cs$, якщо виключно на запозичених, то $WACC = Cinv$. У загальному вигляді без урахування інфляції та ризиків умовою прийняття проекту є таке співвідношення: $WACC \leq IRR$.

Інвестор (або реалізатор) інвестиційного проекту зіштовхується з проблемою визначення нижньої межі прибутковості інвестицій, у якості якої, як правило, виступає норма прибутку. Норма прибутку визначається реалізатором інвестиційного проекту й інвестором з різних точок зору. Керівництво підприємства-реалізатора інвестиційного проекту може визначити, як мінімум, одну альтернативу інвестицій — вкласти тимчасово вільні кошти в банківські депозити або державні цінні папери, одержуючи гарантований дохід без додаткової високоризикової діяльності; в діяльність підприємств, які забезпечують виплату дивідендів або відсотків за облігаціями, за векселями тощо на досить високому рівні відносно сум коштів, що вкладаються. Тому норма прибутковості інвестиційного проекту повинна перевищувати ставку за банківськими депозитами або ставку фінансових вкладень.

Якщо підприємство не розглядає альтернатив вкладання коштів, та за умови використання виключно власних ресурсів, нормою прибутковості може виступати рентабельність капіталу підприємства (Re). Проведення розрахунків економічної ефективності проектів має дати можливість перевірити, що реалізація інвестиційного проекту не призведе до зниження рівня рентабельності капіталу підприємства, досягнутого раніше. У цьому випадку оцінка економічної ефективності проекту (розглядаємо абстрактний приклад без урахування інфляції та премії за ризик) зводиться до перевірки співвідношення: $Re \leq IRR$.

Інвестор, визначаючи норму прибутку інвестиційного проекту, як правило, керується альтернативами вкладання коштів. При цьому порівнюється ризик вкладень і їх прибутковість: як правило, інвестиції з меншим ризиком приносять інвесторові менший дохід. Тому ухвалення рішення про фінансування інвестор погоджує зі своєю фінансовою стратегією (схильність до ризику, неприйняття ризику). Інвестори, які прийняли рішення про фінансування інвестиційних проектів, рівень ризику закладають як надбавку до норми прибутку [2].

Підхід до визначення коефіцієнта дисконтування, як необхідної норми прибутку для різних груп інвестицій, не враховує інфляційні процеси. Цей метод досить прийнятний та узагальнений.

Узагальнення існуючих методів визначення норми дисконту [2 – 5], свідчить про те, що підприємство зіштовхується з проблемою вибору даної ставки, тому що кожен проект індивідуальний, а тому потребує відповідного методу розрахунку дисконтної ставки теж. На погляд автора, найбільш досконалим методом доцільно вважати метод, запропонований у роботі [2], оскільки з усіх саме його використання передбачає найбільш комплексну оцінку (1):

$$r^* = WACC + R + \tau, \quad (1)$$

де WACC – прийнята вартість капіталу або чиста прибутковість альтернативних проектів вкладання коштів;
R – рівень премії за ризик для проектів даного типу;
 τ – рівень інфляції.

Цей метод, певною мірою, також не позбавлений недоліків, тому що розрахунок є кумулятивним. Тому доцільно запропонувати такий мультиплікативний метод розрахунку коефіцієнта дисконтування, що більшою мірою дозволить здійснити точність оцінки:

$$r^* = [(1 + WACC) \times (1 + P) \times (1 + \tau)] - 1. \quad (2)$$

Обґрунтування використання даного методу обумовлене тим, що він дозволяє комплексно враховувати інфляцію й ризикові ситуації проекту, не знижуючи точності оцінки показників економічної ефективності проекту, тобто він є мультиплікативним. Не зовсім правильно просто додавати до вартості капіталу інфляцію й премію за ризик. Інфляція

виконує функцію множника, тому що грошові потоки повинні щороку збільшуватися у $(1 + \text{ставка інфляції})$ рази, відповідно у $(1 + \text{вартість капіталу})$ рази, й $(1 + \text{премія за ризик})$ рази, щоб платоспроможність залишалася на бажаному рівні.

При розрахунку норми дисконту для будь-якого інвестиційного проекту необхідно враховувати його ризик. У загальному вигляді ризик – це можлива небезпека, що випливає зі специфіки тих чи інших явищ природи й видів діяльності. Небезпека може виражатися в загрозі здоров'ю людини, втраті фінансової вигоди, знищенні майна. З погляду менеджера ця небезпека виражається в можливому недосягненні поставлених цілей або додаткових, непередбачуваних витратах ресурсів для її досягнення.

При цьому необхідно розрізняти поняття "витрата", "збитки", "втрати". Будь-яка підприємницька діяльність неминує пов'язана з витратами ресурсів, тоді як збитки мають місце при додаткових витратах понад передбачені прогнозами через несприятливий збіг обставин. Втратами вважаються пряме недоодрержання прибутку, знищення майна або яких-небудь інших активів. Тому при ухваленні рішення про реалізацію інвестиційного проекту необхідно враховувати ризики проекту. Аналіз літературних джерел, які розглядають велику кількість методик визначення ризику інвестиційних проектів [1; 2; 6], примушує вважати найбільш практично прийнятною й науково-обґрунтованою методикою визначення ризиків, запропоновану в роботі [2]. Відповідно до цієї методики премія за ризик розраховується за формулою (3), виходячи з середнього класу інновації інвестиційного проекту (K), розрахованого на основі табл. 2 у дослідженні [2]:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{n}, \quad (3)$$

де k_i – клас складності інновацій за i -ю класифікаційною ознакою (i -му рядку табл. 2 дослідження [2]);
 n – кількість класифікаційних ознак.

Премія за ризик встановлюється виходячи зі співвідношення середнього класу інновації інвестиційного проекту й премії за ризик, що встановлюється для інновації інвестиційного проекту даного класу [2].

Таким чином, роблячи висновки, слід відмітити, що коефіцієнт дисконтування, розрахований за формулою (3), має бути співставлений з IRR проекту. Економічно доцільним є тільки такий проект, для якого $r^* \leq IRR$. Тобто тільки такий проект, який у загальному вигляді передбачає покриття знецінення результатів реалізації проекту внаслідок інфляції, внаслідок ризиків, виплату відсотків за запозиченим капіталом, незмінність дивідендної політики; не призводить до зниження рентабельності капіталу підприємства.

Можна рекомендувати проводити розрахунок коефіцієнтів дисконтування та їх співставлення з IRR, використовуючи схему, подану на рисунку.

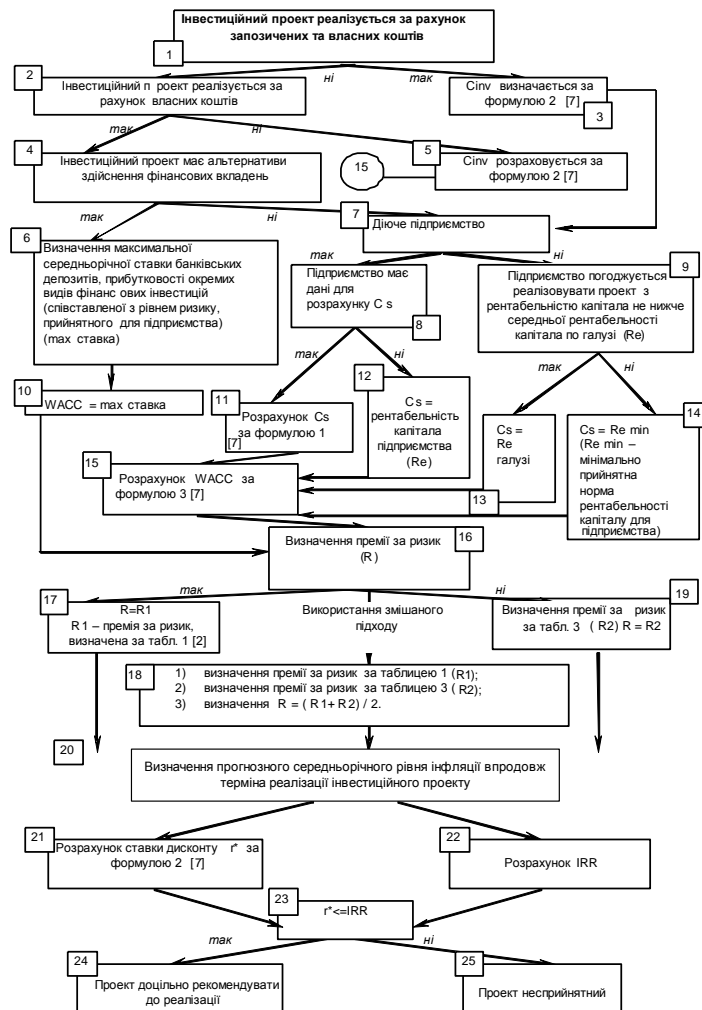


Рис. Схема послідовності дій оцінки ефективності інвестиційних проектів

Розділ розрахунку показників економічної ефективності проектів, що розробляються, має закінчуватися висновками, які дають потенційним інвесторам змогу легко визначити привабливість або непривабливість для них цього проекту.

Наприклад, якщо інвестиційний проект має здійснювати діюче підприємство за рахунок виключно власних коштів та має можливість здійснювати альтернативні фінансові вкладення, то якщо $r^* \leq IRR$, слід зауважити, що самоінвестування інвестиційного проекту більш доцільне для такого підприємства, ніж можливе дипозитування коштів або "гра" цими коштами на фінансовому ринку.

Якщо, наприклад, проект може бути здійснено за рахунок власних та запозичених коштів, то розрахунки приводять до таких результатів: $C_s > IRR$, проте $r^* \leq IRR$, але слід зауважити, що підприємство не в змозі реалізувати проект власними силами, а лише за рахунок використання "дешевого" для нього запозиченого капіталу.

У тому разі, коли підприємство-замовник не вказує умови інвестування проекту, що розробляється, можливо обмежитися розрахунком IRR, прогнозованого середньорічного рівня інфляції впродовж реалізації проекту, а також премії за ризик для даного проекту. Тоді підприємство-замовник мусить самостійно довести розрахунок до кінця, визначивши розмір середньозваженої вартості капіталу, а також ставки дисконту, та співставивши ставку дисконту з внутрішньою нормою дохідності проекту (IRR). Проте викликає сумнів наявність на кожному підприємстві-замовнику спеціалістів відповідної кваліфікації для проведення таких науковообґрунтованих розрахунків. Крім того (за умови розрахунку IRR, прогнозованого середньорічного рівня інфляції впродовж реалізації проекту, а також премії за ризик) шляхом рішення рівняння за формулою 3, наведеною в роботі [1], можливе визначення верхньої межі середньозваженої вартості капіталу, яку не слід перевищувати підприємству-замовнику, здійснюючи пошук можливих інвесторів.

Таким чином, у даній статті запропоновано удосконалену методику оцінки ефективності інвестиційних проектів, яку відображено схемою (див. рисунок) визначення послідовності дій для проведення оцінки. Запропонована методика базується на визначенні коефіцієнтів дисконтування, які використовуються інвестором для розрахунку показників економічної ефективності інвестиційних проектів: на відміну від уже відомих, побудована на мультиплікативній моделі, що включає в себе вимоги до норми прибутку (залежно від переліку факторів, які впливають на реалізацію проекту) для інвестора та інфляційні зрушення; дозволяє підвищити точність розрахунків та врахувати інтереси потенційних інвесторів при оцінці ефективності інноваційних проектів.

Схема послідовності дій оцінки ефективності інвестиційних проектів дає можливість подальшого розвитку та вдосконалення запропонованої методики за рахунок автоматизації процесу. При цьому здійснення робіт за блоком 4 цієї схеми може вимагати необхідності вдосконалення схеми та методики взагалі з включенням обов'язкового моніторингу інструментів фінансового ринку за прибутковістю та рівнем ризикованості.

У разі надання підприємством-замовником декількох варіантів фінансування інвестиційного проекту, використовуючи запропоновану методику, можна визначити найбільш прийнятний для підприємства варіант інвестування.

Література: 1. Верещагіна Г. В. Аналіз облікових параметрів оцінки ефективності інвестиційних проектів інноваційного розвитку // Економіка розвитку. – 2008. – №3(47). – С. 29 – 32. 2. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации" Модуль 7 / Под ред. В. А. Устинова. – М.: Инфра-М, 2000. – 272 с. 3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с. 4. Майорова Т. В. Инвестиційна діяльність: Навч. посібн. – К.: "Центр навчальної літератури", 2004. – 376 с. 5. Типові вимоги до техніко-економічного обґрунтування (бізнес-плану) проекту, що передбачає надання га-

рантійних або інших зобов'язань Кабінету Міністрів України на виконання зобов'язань українських юридичних осіб. Національне Агентство України з питань розвитку та європейської інтеграції // "Іноземні експортні кредити" (Посібник для українського позичальника). – К., 1999. – С.14 – 17. 6. Грачева М. В. Аналіз проектних ризиків: Учебн. пособ. для вузов. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 1999. – 216 с. 7. Бернс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Бернс, П. М. Хавранек. – М.: Экономика, 1995. – 527 с. 8. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с. 9. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП. "Ижем ЛТД, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції
6.10.2008 р.

УДК 338.512

**Бойко В. В.
Пашкевич М. С.**

ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ВІДНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

The economic aspect of industrial enterprises' resources saving linked up with the product cost management is revealed. The content and purpose of the complex product cost management subject to economical benefit is defined more accurate. Mathematical algorithm of fulfilling optimisation of not reproduced product costs subject to both internal reserves and market volume being over is suggested. Possibilities for expanding production and sells are analysed.

Зі вступом України до Світової організації торгівлі та в умовах світової економічної кризи суттєво підвищилися економічні вимоги до організації та управління господарчим процесом на українських підприємствах. Умови конкурентної боротьби з виходом на міжнародний ринок стали набагато жорсткішими. Особливо це торкнулося вітчизняних підприємств гірничо-видобувного комплексу, машинобудування, оскільки саме їх продукція має найбільшу частку як внутрішнього споживання, так і українського експорту. Розвиток міжнародного партнерства, необхідність підтримки високого ділового іміджу при доступі до різноманітних, іноді нових та не апробованих форм і методів ведення розрахунково-економічних відносин потребує в першу чергу забезпечення стійкого, ритмічного, збалансованого функціонування виробництва.

З іншого боку, не обминає вітчизняні промислові підприємства світова проблема ресурсозбереження, яку, на думку авторів, слід обов'язково розглядати і в економічній площині. Адже технологічні новації разом з традиційним управлінням витратами спрямовані на економію виробничих ресурсів і не завжди є беззаперечною гарантією їх наявності та достатності для продовження нормального процесу виробництва. Унаслідок дії специфічних чинників економічної площини господарювання, які викликають не фізичну, а економічну (тимчасову або остаточну) втрату виробничих ресурсів, результати ресурсозбереження можуть зійти на нуль, оскільки додаткові заходи подолання цього негативного явища у більшості випадків збиткові. Логічно, що тоді економічні вигоди від використання виробничих ресурсів підприємства різко знижуються.

Таким чином, в умовах міжнародної конкуренції для українських промислових підприємств дуже гостро постає проблема економічного збереження виробничих ресурсів як основа стабіль-

ного функціонування та отримання належних економічних вигод від їх використання.

В економічному аспекті проблема збереження виробничих ресурсів широко досліджується в економічному аналізі та управлінні витратами. Вченими напрацьована величезна наукова база, на яку завжди спираються науковці у своїх дослідженнях та керівники підприємств під час практичної діяльності. Фундаментальні положення висвітлено зарубіжними дослідниками Дж. Шимом, Дж. Сігелом, Дж. Шанком, Г. В. Савицькою, Ч. Хорнгреном, Дж. Фостером, К. Друрі та ін. Серед вітчизняних авторів цій проблемі присвятили свої праці В. В. Бойко, Ф. Ф. Бутинець, І. О. Бланк, М. Г. Чумаченко, В. М. Нижник та ін.

Визначаючи не вирішені раніше питання поставленої проблеми, автори даної публікації спираються на економічні особливості українського ринку і ставляться до них як до особливих вимог сьогодення, що потребують наукової відповіді для розвитку економіки України та поліпшення умов співпраці закордонних партнерів з вітчизняними виробниками. Тому нагальним досі не вирішеним науково-практичним завданням для розв'язання проблеми збереження виробничих ресурсів в економічному аспекті є розробка інструментарію управління (обліку, аналізу, контролю, прогнозування тощо) відновленням виробничих ресурсів на усіх стадіях руху економічної вартості – від матеріально-уречевленої форми до стану реалізованої продукції.

Ераховуючи вищенаведене, мета даної роботи полягає в обґрунтуванні та математичній формалізації методичного підходу до управління відновленням виробничих ресурсів, який базується на використанні внутрішніх економічних резервів підприємства щодо розширення виробництва і реалізації продукції з урахуванням коефіцієнта використання виробничих потужностей зважено до можливостей ринку збуту.

Під відновленням виробничих ресурсів промислового підприємства слід розуміти природне ритмічне коло перетворень вартості від фізичної форми виробничих ресурсів до грошової після реалізації продукції. Остання складає базу відновлення ресурсів для нового виробничого циклу. Об'єктивним економічним вираженням витрачених виробничих ресурсів є виробнича собівартість виготовленої продукції, яка після реалізації останньої складає переважну частку коштів у складі отриманої виручки. Однак реалії українських ринкових відносин між контрагентами такі, що чимала кількість операцій супроводжується домовленою або раптовою відстрочкою платежу за відвантажену продукцію, що у стандартах бухгалтерського обліку України ідентифікується як дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Фактично виробник має невідновлені виробничі ресурси внаслідок невідтвореної виробничої собівартості, що акумуляована у заборгованості покупця. Гарантії повернення коштів у строк мають певну частку ризику в умовах інфляції та загальної економічної нестабільності. Тому дебіторську заборгованість за продукцію можна вважати суттєвим фактором невідновлення виробничих ресурсів, невідтворення виробничої собівартості, втрати економічних вигод.

За даними Державного комітету статистики України [1] поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги між підприємствами та установами на 1 січня 2008 року зросла на 31% до 1 січня 2007 року. З неї прострошена заборгованість зросла на 5,7%. Аналогічно обсяг виробництва промислової продукції на 1 січня 2008 року зріс на 8,8% до 1 січня 2007 року. Спостерігається однакова тенденція обсягів виробництва і реалізації продукції та дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Однак, остання збільшується випереджаючими темпами. Це свідчить про те, що загальна частина витрат, яка не повернулася на підприємства, зросла. База відтворення виробництва скоротилась, викликаючи негативні наслідки скорочення економічних вигод вітчизняних підприємств.

Таким чином, методичний підхід до управління відновленням виробничих ресурсів повинен, у першу чергу, базуватися на удосконаленні управління виробничою собівартістю вітчизняних промислових підприємств у напрямку врахування рівня її відтворення під дією чинника дебіторської заборгованості за продукцію.

Один з інструментів зазначеного методичного підходу, який розглядається в цій роботі, враховує особливості власного джерела відтворення виробничої собівартості – прибутку, отриманого від розширення виробництва і реалізації продукції.

Ефективне управління відновленням виробничих ресурсів повинно спиратися на показник оптимального рівня невідтворення виробничої собівартості в дебіторській заборгованості за продукцію збалансовано до обсягу наявних власних грошових коштів підприємства, за рахунок яких невідновлені виробничі ресурси можуть бути компенсовані. З іншої точки зору, зазначена оптимізація демонструє рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерел грошового дотування у вирішенні питань самостійного відновлення необхідних ресурсів виробництва.

Найменшим за обсягом з власних джерел відтворення виробничої собівартості порівняно зі стійкими пасивами та маржинальним прибутком є чистий прибуток підприємства, отриманий після реалізації продукції. Розглянемо цей варіант з урахуванням нарощення обсягів виробництва.

Граничне відволікання виробничих ресурсів на заданий термін у дебіторську заборгованість за продукцію як частина загального додаткового обсягу виробництва і реалізації виражається граничною невідтвореною виробничою собівартістю. Гранична невідтворена виробнича собівартість у дебіторській заборгованості за продукцію повинна дорівнювати відтвореному чистому прибутку, що отриманий підприємством у вигляді грошових коштів внаслідок реалізації іншої частини загального додаткового обсягу продукції на умовах одночасної оплати. У цьому випадку забезпечується збереження та відновлення виробничих ресурсів підприємства. Модель окресленого управлінського впливу має вигляд:

$$\Pi_q^B - C_B^{HB} \rightarrow 0, \quad (1)$$

де Π_q^B – відтворена частина загального чистого прибутку, отриманого від розширеного виробництва і реалізації продукції за період, що аналізується (грн);

C_B^{HB} – невідтворена виробнича собівартість загальної виручки, отриманої від розширеного виробництва і реалізації продукції за період, що аналізується (грн).

Законодавчо встановлений порядок складання кошторису витрат виробництва, калькуляції одиниці продукції, звіту про фінансові результати ігнорує розподіл виробничої собівартості на змінну та постійну компоненти. Тому в розрахунок додаткового завдання з виробництва і реалізації продукції для отримання цільового чистого прибутку з метою подальшого визначення оптимального співвідношення відтвореної та невідтвореної виробничої собівартості, відтвореного та невідтвореного чистого прибутку доцільно перейти від змінних та постійних витрат до показника виробничого лівериджу:

$$\left. \begin{aligned} \Pi_q^B &= \Pi_q \cdot (1 - \pi_q^{HB}), \\ \Pi_q &= \left(\frac{Q}{Q_\phi} - 1\right) \cdot \Pi_{q_\phi} \cdot k_{\Pi(q)} + \Pi_{q_\phi}, \\ k_{\Pi(q)} &= \frac{\Delta \Pi(q)}{\Delta Q} \end{aligned} \right\}, \quad (2)$$

де Π_q – загальний чистий прибуток розширеного виробництва і реалізації продукції (грн);

π_q^{HB} – питома вага невідтвореного чистого прибутку в загальному чистому прибутку розширеного виробництва і реалізації (част. од);

Q – виручка від розширеного виробництва і реалізації (грн);

Q_ϕ, Π_{q_ϕ} – фактична виручка, фактичний чистий прибуток до розширення виробництва і реалізації (грн);

$k_{\Pi(q)}$ – коефіцієнт виробничого лівериджу – збільшення чистого прибутку на 1% збільшення виробництва і реалізації відносно сталої бази (%);

$\Delta I_{\Pi(\varphi)}$ – приріст чистого прибутку відносно сталої бази (част. од.);

ΔI_Q – приріст виручки відносно сталої бази (част. од.)

У свою чергу, можлива невідтворена виробнича собівартість у розширеному виробництві і реалізації дорівнюватиме:

$$\left. \begin{aligned} C_B^{HB} &= C_B \cdot c_B^{HB}, \\ C_B &= C_{B\phi} \cdot (1 + (\Delta I_Q \cdot k_{C(B)})), \\ k_{C(B)} &= \frac{\Delta I_{C(B)}}{\Delta I_Q} \end{aligned} \right\} \quad (3)$$

де C_B – загальна виробнича собівартість розширеного виробництва і реалізації продукції (грн);

c_B^{HB} – питома вага невідтвореної виробничої собівартості у загальній виробничій собівартості розширеного виробництва і реалізації (част. од.);

$C_{B\phi}$ – фактична виробнича собівартість (грн);

$\Delta I_{C(B)}$ – приріст виробничої собівартості відносно сталої бази (част. од.);

ΔI_Q – приріст виручки від виробництва і реалізації (част. од.);

$k_{C(B)}$ – коефіцієнт лівериджу виробничої собівартості – збільшення виробничої собівартості на 1% збільшення виробництва і реалізації відносно сталої бази (%).

Тоді функція мети (1) прийме вигляд:

$$\left. \begin{aligned} &\left[(I_Q - 1) \times \Pi_{\varphi} \times k_{\Pi(\varphi)} + \Pi_{\varphi} \right] \times (1 - \pi_{\varphi}^{HB}) - \\ &- \left[C_{B\phi} \times (1 + (\Delta I_Q \times k_{C(B)})) \right] \times c_B^{HB} \otimes 0, \\ &\pi_{\varphi}^{HB} = c_B^{HB} \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

де I_Q – відношення цільової виручки до фактичної (част. од.)

Шляхом математичних перетворень з (4) виразимо граничну невідтворену виробничу собівартість у загальній виробничій собівартості розширеного виробництва і реалізації:

$$\left. \begin{aligned} C_B^{HB(opt)} &= C_B \times c_B^{HB(opt)}, \\ c_B^{HB(opt)} &= \frac{(I_Q - 1) \times \Pi_{\varphi} \times k_{\Pi(\varphi)} + \Pi_{\varphi}}{(I_Q - 1) \times \Pi_{\varphi} \times k_{\Pi(\varphi)} + \Pi_{\varphi} + C_{B\phi} \times (1 + \Delta I_Q \times k_{C(B)})} \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

де $C_B^{HB(opt)}$ – гранична невідтворена виробнича собівартість у загальній виробничій собівартості розширеного виробництва і реалізації продукції (грн);

$c_B^{HB(opt)}$ – гранична питома вага невідтвореної виробничої собівартості в загальній виробничій собівартості розширеного виробництва і реалізації (част. од.).

Тепер розглянемо варіант відновлення виробничих ресурсів постфакт, коли додаткове завдання з виробництва і реалізації продукції є економічною необхідністю саме у зв'язку з ресурсозбереженням. Ця ситуація виникає, якщо невідновлені виробничі ресурси мають непокритий залишок навіть при вичерпанні можливостей маржинального відтвореного прибутку, що більший за чистий відтворений прибуток, який розглядався попередньо, на суму постійних відтворених виробничих витрат:

$$C_{B(n)\phi}^B + \Pi_{\varphi\phi}^B - C_{B\phi}^{HB} = C_{B(зиск)}^{HB} \quad (6)$$

де $C_{B(n)\phi}^B$ – фактична постійна відтворена виробнича собівартість (грн);

$\Pi_{\varphi\phi}^B$ – фактичний чистий відтворений прибуток (грн);

$C_{B\phi}^{HB}$ – фактична загальна невідтворена виробнича собівартість (грн);

$C_{B(зиск)}^{HB}$ – залишкова невідтворена виробнича собівартість (грн).

Для компенсації залишку не відтвореної виробничої собівартості потрібне обґрунтоване визначення термінового додаткового виробничого завдання при тому, що суттєвим обмеженням приросту виробництва є максимально можливе збільшення коефіцієнта використання наявних потужностей. Модель такого управлінського впливу має вигляд:

$$\left\{ \begin{aligned} &C_{B(зиск)}^{HB} - C_{B(n)\phi}^B - \Delta \Pi_{\varphi}^B \otimes 0 \\ &\Delta \Pi_{\varphi}^B = \Pi_{\varphi\phi}^B \times \Delta I_Q \times k_{\Pi(\varphi)}, \\ &\Pi_{\varphi\phi}^B = \Pi_{\varphi\phi}^B + \Pi_{\varphi\phi}^{HB}, \\ &\Delta I_Q \leq \Delta k_{\text{вик}}^{\max} \end{aligned} \right. \quad (7)$$

де $\Delta \Pi_{\varphi}^B$ – приріст чистого відтвореного прибутку від виконання додаткового завдання з виробництва і реалізації продукції (грн);

$\Pi_{\varphi\phi}^B$ – фактичний загальний чистий прибуток (грн);

$\Pi_{\varphi\phi}^{HB}$ – фактичний невідтворений чистий прибуток (грн);

ΔI_Q – додаткове завдання з приросту виробництва і реалізації відносно сталої бази (част. од.);

$k_{\Pi(\varphi)}$ – коефіцієнт виробничого лівериджу – збільшення чистого прибутку на 1% збільшення виробництва і реалізації (%);

$\Delta k_{\text{вик}}^{\max}$ – максимально можливий приріст коефіцієнта використання наявних виробничих потужностей (част. од.).

Тоді з (7) додаткове виробниче завдання на відтворення залишку невідтвореної виробничої собівартості дорівнює:

$$\left\{ \begin{aligned} &\Delta I_Q = \frac{C_{B(зиск)}^{HB} - C_{B(n)\phi}^B}{\Pi_{\varphi\phi}^B \times k_{\Pi(\varphi)}}, \\ &\Delta I_Q \leq \Delta k_{\text{вик}}^{\max}. \end{aligned} \right. \quad (8)$$

Оскільки управління відтворенням виробничої собівартості повинно максимально відповідати процесу виробництва продукції, враховувати його особливості і параметри, то доцільно під час розрахунку додаткового виробничого завдання на відтворення залишкової невідтвореної виробничої собівартості використовувати показники фактичного та цільового коефіцієнтів використання виробничих потужностей. Це зумовлено тим, що на практиці індекс приросту виробництва і реалізації не лише залежить від зазначених коефіцієнтів, але й безпосередньо варіюється через них. Якщо дозволяє місткість ринку збуту, то підприємство використовує наявні потужності з найбільшим коефіцієнтом, і тому подальше збільшення останнього може відбуватися виключно інтенсивним шляхом – через реконструкцію, модернізацію обладнання. Однак проводити такі заходи для нарощення обсягів виробництва і реалізації на відтворення невідтвореної виробничої собівартості доцільно в тому випадку, коли додаткові витрати на реконструкцію не перевищать отриманого прибутку.

Модель компенсації залишку невідтвореної виробничої собівартості через додаткове виробниче завдання з урахуван-

ням фактичного та цільового коефіцієнтів використання потужностей має вигляд:

$$\begin{cases} C_{B(\text{зиск})}^{HB} - C_{B(n)_\phi}^B - \Pi_{\phi} \times \frac{\Delta k_{\text{вук}}}{k_{\text{вук}(\phi)}} \times 100 \times k_{\Pi(\phi)} \textcircled{0} \\ \Delta k_{\text{вук}} \leq \Delta k_{\text{вук}}^{\text{max}}, \end{cases} \quad (9)$$

де $\Delta k_{\text{вук}}$ – плановий приріст коефіцієнта використання виробничих потужностей (част. од.);

$k_{\text{вук}(\phi)}$ – фактичний коефіцієнт використання виробничих потужностей (част. од.).

Тоді необхідний приріст коефіцієнта використання виробничих потужностей для відтворення наявного залишку невідтвореної виробничої собівартості дорівнює:

$$\begin{cases} \Delta k_{\text{вук}} = \frac{(C_{B(\text{зиск})}^{HB} - C_{B(n)_\phi}^B) \times k_{\text{вук}(\phi)}}{\Pi_{\phi} \times k_{\Pi(\phi)} \times 100}, \\ \Delta k_{\text{вук}} \leq \Delta k_{\text{вук}}^{\text{max}}. \end{cases} \quad (10)$$

Таким чином, на основі проведених досліджень було обґрунтовано та математично формалізовано методичний підхід до управління відновленням виробничих ресурсів на промисловому підприємстві під дією фактора дебіторської заборгованості за продукцію в умовах управлінських рішень щодо розширення виробництва і реалізації продукції. Встановлено, що допустимий рівень додаткового залучення виробничих ресурсів з тимчасовим їх невідновленням виручкою від реалізації, але можливостями відновлення тією частиною чистого прибутку, яка перетворилася на грошові кошти, становить оптимальне співвідношення відтвореної та невідтвореної виробничої собівартості в її загальному значенні. Встановлено алгоритми розрахунку додаткового виробничого завдання, метою якого є отримання відтвореного чистого прибутку, залежно від фактичного залишку невідновлених виробничих ресурсів та приросту коефіцієнта використання наявних виробничих потужностей. Водночас, ці алгоритми відображають відновлення виробничих ресурсів маржинальним прибутком в умовах розширеного виробництва і реалізації продукції.

Таким чином, використання розробленого методичного інструментарію управління відновленням виробничих ресурсів через відтворення виробничої собівартості в дебіторській заборгованості за продукцію через можливості внутрішніх резервів підприємства, дотримання оптимальних показників обумовлює стабільний виробничий процес на промисловому підприємстві зі 100% забезпечення виробничими ресурсами та реалізацію економічних вигод від їх використання.

Представлені дослідження мають подальші наукові перспективи оцінки управлінської ефективності порівняно з іншими інструментами єдиного методичного підходу або різних методичних підходів під час вирішення поставленої проблеми ресурсозбереження в економічному аспекті.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" // <http://www.gdo.kiev.ua/> 3. П(С)БО 2 "Баланс" // <http://www.gdo.kiev.ua/> 4. П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" // <http://www.gdo.kiev.ua/> 5. П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" // <http://www.gdo.kiev.ua/> 6. Шим Джей К. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. / Джей К. Шим, Джозел Г. Сигел. – М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1996. – 400 с. 7. Шанк Джон. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности / Джон Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 278 с. 8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебн. пособ. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2001. – 704 с. 9. Хорнгрен Ч. Управленческий учет: Пер. с англ. / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер. – СПб.: Изд. дом "Питер", 2005. – 1008 с. 10. Друри К. Введение в управленческий и про-

изводственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С. А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с. 11. Бойко В. В. Економіка підприємств України: Навч. посібн. – 2-е вид., переробл. і доп. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2002. – 535 с. 12. Бухгалтерський управлінський облік: Курс лекцій / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасичук. – Житомир: ПП "Рута", 2000. – 448 с. 13. Бланк И. А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, 2000. – 720 с. 14. Управление поставками продукции / Н. Г. Чумаченко, М. Д. Айзенштейн, Л. К. Каширина. – К.: Техніка, 1986. – 144 с. 15. Нижник В. М. Управление ресурсами в Украине / В. М. Нижник, Б. М. Игумнов // Эколого-экономическая освіта в Подільському регіоні: Матеріали наук.-практ. конф. – Хмельницький: ТУП, 1995. – С. 35–36.

Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.

УДК 336.7(477)

**Колесніченко В. Ф.
Омельченко О. І.**

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕР ПРОЯВУ РИЗИКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

In this article the essence of notions "risk" and "credit risk" is researched with the view of awareness of the ways of increasing banks purposeful reliability.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економічної системи, розвиток фінансового та банківського секторів обумовлює ефективність національної економіки. Стабільна та надійна банківська система є запорукою ефективного функціонування та сталого розвитку економіки країни. Стабільність банківської системи залежить від здатності банківських інститутів чинити опір негативному впливу факторів, які стають причиною виникнення різноманітних ризиків. Україна сьогодні починає активно залучатися до процесу інтеграції фінансового капіталу, що потребує ретельного вивчення підходів країн ЄС до забезпечення стабільної роботи банківської системи з огляду на притаманні їй ризики. На даному етапі спостерігається позитивна макроекономічна динаміка, але мають місце слабкість фінансових ринків та недосконалість банківського сектору економіки. Оскільки економічна спрямованість України передбачає створення та функціонування стабільного, ефективного, ліквідного і конкурентного середовища, то дослідження проблем банківської сфери як однієї з основних сфер діяльності фінансових інститутів є доцільним та актуальним, а усвідомлення ризиків, що оточують банківську діяльність, та досконале управління ними здатні забезпечити функціональну надійність банківських установ.

Протягом останніх років у банківській системі України відбулися зміни, і успішне її функціонування значною мірою залежить від ефективного контролю за ризиками, пов'язаними з банківськими операціями. Отже, ризик є невід'ємною складовою будь-якої діяльності. Недостатнє усвідомлення цього нерідко призводить до сумних наслідків. У банківській діяльності йдеться не про те, щоб взагалі уникнути ризику, а про те, щоб управляти банківськими ризиками, якомога дієвіше та адекватніше оцінювати структуру й міру (ступінь) ризику, здійснюючи ту чи іншу операцію, прагнути знизити ступінь ризику до допустимого (чи мінімального) рівня.

Поняття "ризик" зустрічається в багатьох суспільних і природничих науках, і кожна з них має власні цілі та методи його дослідження. Одну з перших спроб обґрунтувати термінологію та висвітлити економічний аспект теорії ризику здійснив А. Віллетт. Поняття ризику, ризикових угод розглядалося, зокрема, ще в енциклопедичному словнику під редакцією Брокгауза 1899 року [1]. Проблеми управління ризиками банківської діяльності розглядалися такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як І. Бланк,

О. Васюренко, В. Галіцин, О. Євтух, Ц. Івченко, А. Камінська, М. Крупка, І. Кунцевич, М. Клименюк, Н. Машина, Я. Наконечний, О. Пернарівський, М. Печалова, О. Полетаєва, Т. Раєвська, С. Реверчук, Т. Смовженко, Л. Слобода, Н. Шульга, колектив дослідників Банку міжнародних розрахунків в Базелі (БМР), Європейського центрального банку (ЄЦБ) та ін. Згадані вчені-економісти [1 – 7] зробили вагомий внесок у дослідження даної тематики, концентруючи увагу на теоретичних та практичних питаннях аналізу та управління окремими видами ризиків банківської діяльності.

З метою дослідження вищезазначених проблем доцільно з'ясувати сутність категорій "ризик", "кредитний ризик" та визначити місце кредитного ризику в системі банківської діяльності.

Розгляд історичних подій підтверджує важливість становлення кредитних відносин для розвитку підприємств, галузей і країн у цілому. Аналіз історичного досвіду дає підстави припустити, що розвиток кредитних відносин взаємопов'язаний з розвитком економіки і держави. Однак, разом з розвитком кредитних відносин має місце явище ризику. Природа ризику полягає в тому, що під час прийняття рішення про здійснення якоїсь операції або немає достатньої інформації про суб'єкти, об'єкти та предмет угоди, або така інформація має приблизний характер з більшою чи меншою ймовірністю. Це стосується також характеру попередньої оцінки (прогнозу) розвитку об'єкта, процесу чи явища в майбутньому, який також може мати значні або навіть кардинальні відхилення від реальності.

Нині велика кількість наукових видань приділяє увагу питанням дослідження ризику, однак немає єдності у трактуванні цього поняття. Різноманітність визначень ризиків (табл. 1) ускладнює розробку єдиних норм і правил щодо управління ними.

Таблиця 1

Точки зору авторів щодо визначення терміна "ризик"

| № | Визначення | Автор |
|----|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Ризик є об'єктивним корелянтом суб'єктивної невизначеності | А. Віллетт [1] |
| 2 | Ризик – це невизначеність, що підлягає розрахунку | Ф. Найт [8] |
| 3 | Ризик – це подія, при якій уявляється ймовірність настання кожного з можливих наслідків | В. Боровкова [9] |
| 4 | Ризик – це стан, коли майбутні ситуації можуть бути наперед охарактеризовані з великою достовірністю, оскільки їх вже навіть попередньо можна визначити з об'єктивною ймовірністю за допомогою математичного апарату | П. Брас [9] |
| 5 | Ризик – наслідок дії, спрямованої на привабливу мету, досягнення якої пов'язано з елементом небезпеки, загрозою втрати або неуспіху | Ю. Масленченко, Ю. Тронін [10] |
| 6 | Ризик – це невизначеність наслідків прийнятих рішень і дій, можливість збитку в результаті цих дій та дії збитку проти планів суб'єкта (байдужість суб'єкта до наслідків рішення) | В. Вячін [11] |
| 7 | Ризик – це подія чи група споріднених випадкових подій, що завдають збитку об'єкту, який володіє цим ризиком | М. Хохлов [11] |
| 8 | Ризик – це можливість події, яка зумовлює фінансові втрати | П. Кох [11] |
| 9 | Ризик є вартісним вираженням ймовірної події, що призведе до збитків | В. Вітлінський, С. Наконечний, О. Шаповал [12] |
| 10 | Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої присутня можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі та відхилення від мети | В. Гранатуров [11] |

| | | |
|----|--|--|
| 11 | Ризик – це ситуація, пов'язана з наявністю вибору з передбачуваних альтернатив шляхом оцінки ймовірності настання події, яка містить ризик, що призводить як до позитивних, так і негативних наслідків | О. Єгорова [8] |
| 12 | Ризик – це характеристика діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, що відображає невизначеність її результату та можливі несприятливі (або, навпаки, сприятливі) наслідки у випадку неуспіху (чи успіху) | О. Івасенко [13] |
| 13 | Ризик – це можлива небезпека втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших явищ та видів діяльності суб'єкта | І. Балабанов [14] |
| 14 | Ризик – це комбінація ймовірності настання події та її наслідку | Міжнародна організація зі стандартизації [15] |
| 15 | Ризик – це комбінація події та її наслідків | Федерація європейських асоціацій ризик-менеджерів [15] |
| 16 | Ризик – це економічна категорія, що характеризує можливі у майбутньому негативні наслідки певних управлінських рішень, прийнятих в умовах невизначеності | Л. Романенко, А. Коротеєва [13] |
| 17 | Ризик – це вірогідність можливих збитків або втрат унаслідок небажаних подій | В. Балюк, А. Яцура [16] |
| 18 | Ризик – це вартісне вираження ймовірності події, що веде до втрат | Є. Жуков, О. Маркова [17] |
| 19 | Ризик – це невизначеність фінансових результатів у майбутньому. | А. Беляков [18] |
| 20 | Ризик – це вартісне вираження ймовірності події, що веде до втрат чи недоотримання доходів порівняно з планом, прогнозом, проектом, програмою | І. Оленко [19] |
| 21 | Ризик – це потенційна, чисельно вимірна можливість втрат, причому під поняттям ризиків розуміється невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків | А. Рогов [20] |
| 22 | Ризик – це категорія, що відображає ступінь можливих відхилень від цілей унаслідок впливу несприятливих зовнішніх або внутрішніх факторів, які в разі реалізації приводять до втрат або зменшення ринкової вартості капіталу банку | Є. Матрос [21] |

В опублікованих працях з економіки спостерігається нечіткість у розмежуванні сутності та змісту самостійних аналогів поняття "ризик", таких, як невизначеність, непевність, небезпека, ймовірність, наслідок події тощо. Крім того, поняття "ризик" не лише асоціюється з багатозначними словами "невизначеність", "непевність", "ймовірність", а й "...часто вживається як їх субстанція, синонім, тобто як взаємозамінне поняття" [8]. Отже, виникає необхідність формування єдиного, найбільш повного визначення поняття "ризик" та чіткого відокремлення спорідненої з ризиком термінології.

С. Бараненко та В. Шеметов під невизначеністю розуміють ситуацію, яка "...характеризується недостатністю знання про об'єкт, зумовлену чи наявністю в системі управління процесів, що не спостерігаються, чи таких, які неможливо виміряти (наприклад, у зв'язку з їх швидкоплинністю)" [17].

Порівняння категорій "ризик" і "невизначеність" О. Лобанов здійснює з погляду процесу прийняття рішення суб'єктом підприємництва. Основна різниця між ризиком та невизначеністю, на думку вченого, полягає у наявності даних щодо кількісної ймовірності настання певних подій. Про невизначеність говорять тоді, коли ймовірність наслідків доводиться визначати суб'єктивно через відсутність статистичних даних за попередні періоди [22].

Протилежний погляд має К. Ерроу. Вчений обґрунтував теорію, яка дає змогу теоретично кваліфікувати кожну ситуацію, котра характеризується наявністю елементів невизначеності, як "ризикову ситуацію", тому що "немає такої невизначеності, яку не можна було б якимось чином виміряти" [23]. Як зазначає К. Ерроу, "де існує невизначеність, там є можливість її зменшити. Цю можливість може надати наявність чи пошук інформації. Інформація – поняття прямо протилежне до невизначеності" [23].

Аналогічну різницю і взаємозв'язок між визначеннями "ризик" і "невизначеність" також показала В. Боровкова. Вона розрізняє поняття "невизначеність", яке означає недостатність інформації про майбутні події, та "ризик", при якому уявляється ймовірність настання кожного з можливих наслідків [5].

Теоретичне обґрунтування різниці між поняттями "непевність" та "ризик" зробив П. Браес. Вчений вважає, що на відміну від "непевності" під "ризиком" розуміють такий стан, "коли майбутні ситуації можуть бути наперед охарактеризовані з великою достовірністю, оскільки їх вже навіть попередньо можна визначити з об'єктивною ймовірністю за допомогою математичного апарату" [10]. Це визначення не відображає розмежування категорій "невизначеність" та "непевність", оскільки, як зазначалося раніше, ситуація невизначеності також не передбачає кількісного визначення параметрів.

Я. Дангель пояснює різницю між невизначеністю та непевністю так: "Невизначеність дещо відрізняється від непевності тим, що при непевності появи явища його якісні, кваліфікаційні характеристики точно відомі, а невідомими залишаються лише його кількісні параметри, а в ситуації повної невизначеності ще немає навіть якісного, кваліфікованого образу явища, що може бути наведений лише за допомогою розмитих нечітких понять, таких, як "значний", "приблизний", "невиразний" [10].

Вищенаведений аналіз праць науковців дозволяє візуально зобразити сфери переходу і перетину понять невизначеності, непевності та ризику (рис. 1).



Рис. 1. Візуальне відображення співвідношення сфер "невизначеності", "непевності" та "ризик"

Дослідження та аналіз наведених у табл. 1 визначень дозволяє зазначити про наявність принципово різних точок зору щодо визначення терміна "ризик".

Більшість авторів (Ю. Масленченков, Ю. Тронін, В. Вяткін, М. Хохлов, П. Кох, В. Вітлінський, С. Наконечний, О. Шаропов, І. Балабанов, Л. Романенко, А. Коротеєва, В. Балюк, А. Яцура, О. Маркова, А. Рогов, О. Матросов) дотримуються підходу, згідно з яким ризик – це така економічна категорія, що призводить до: "...втрати або неуспіху"; "...фінансових втрат"; "...збитків"; "...можливої небезпеки втрат..." тощо. Тобто трактування економічної сутності такого поняття, як "ризик", зводиться до обов'язкової присутності можливого негативного результату якоїсь діяльності (умовно перший підхід).

Специфіка економічного аспекту пов'язана з тим, що ризик, незважаючи на очікуваний фінансовий вигравш, ототожнюється з ймовірним матеріальним збитком, зумовленим реалізацією обраного господарського, організаційного чи технічного рішення або несприятливим впливом навколишнього середовища, що включає зміну ринкових умов, форс-мажорні обставини тощо.

Таке трактування ризику в банківській сфері цілком виправдано, оскільки, виконуючи функції фінансових посередників в економічній системі, комерційні банки забезпечують левову частку своїх потреб у грошових ресурсах за рахунок залучених коштів. Отже, щоб формувати пасиви шляхом запозичення, у банків має бути високий ступінь надійності та довіра суспільства, яке, у свою чергу, схильне довіряти свої тимчасово вільні кошти тим фінансовим посередникам, які демонструють стабільний прибуток і мінімальні втрати.

До другого підходу відносяться автори (В. Боровкова, П. Брас, В. Гранатуров, О. Єгорова, О. Івасенко), які під "ризиком" розуміють: "...ймовірність настання кожного з можливих наслідків"; "...несприятливі (або, навпаки, сприятливі) наслідки..."; "...як позитивні, так і негативні наслідки" тощо. Отже, в економічну сутність поняття "ризик" вони закладають можливі як негативні, так і позитивні наслідки якоїсь дії.

Банківські ризики належать до спекулятивних, що пояснюється очікуванням ймовірного позитивного чи негативного результату або так званого нуль-результату, коли не завдано збитків, але не отримано очікуваного прибутку на вкладений капітал, тобто з урахуванням альтернативних можливостей це так само збитки.

Отже, є ряд авторів (А. Віллет, Ф. Найт, А. Беляков тощо), які вважають, що "ризик" є невизначеністю, але не дають уточнення до чого призводить така невизначеність.

Таким чином, проведений аналіз та дослідження робіт авторів щодо економічної сутності такого терміна як "ризик", довів існування великої кількості визначень, які автори умовно об'єднали у три підходи. Але для того, щоб надати свій науково обґрунтований погляд стосовно цього поняття, скористаємося стандартною методикою в галузі суспільних наук, що базується на аналізі текстових масивів – конвент-аналізі. Вхідні дані для проведення цього аналізу наведені в табл. 1. Ураховуючи питому вагу та частоту згадування кожного зі складових елементів визначення, побудуємо абстрактну модель змістовного складу визначення поняття "ризик" (рис. 2).

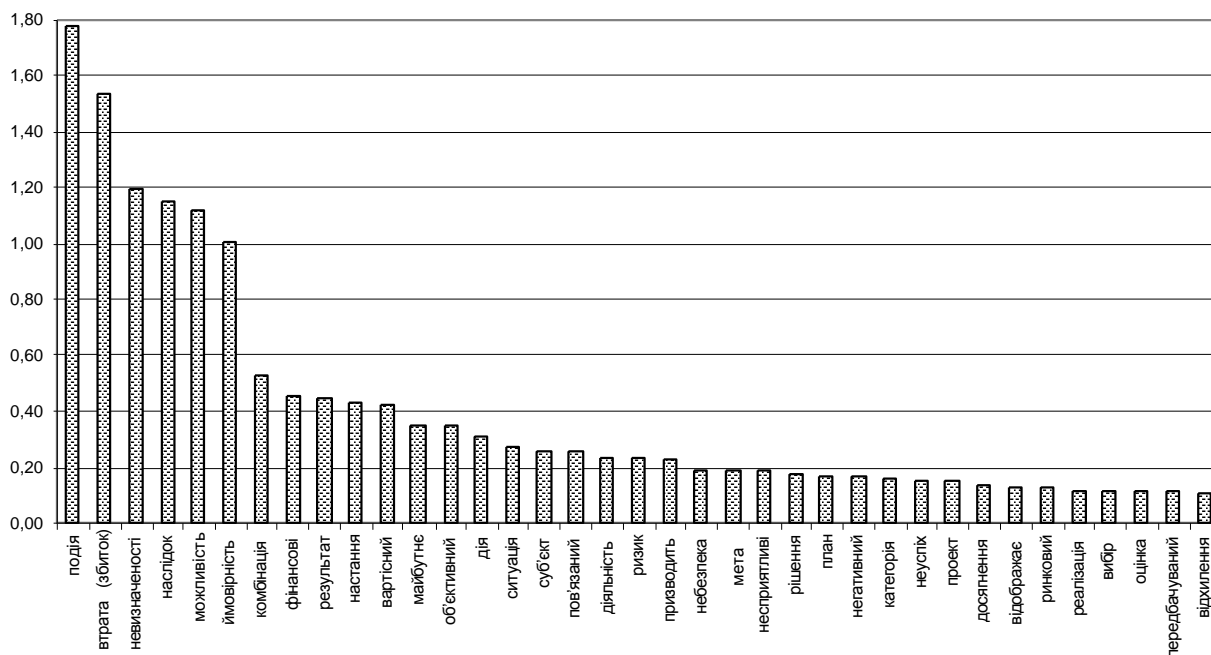


Рис. 2. Абстрактна модель змістового складу визначення поняття "ризик"

Числове значення 0,33 приймаємо за нижню межу доцільності, оскільки вага одного елемента одного найменшого визначення складає 0,33 (див. визначення 2 в табл. 1). Усі елементи із вагою менше 0,33 відсіюємо. За результатами абстрактного моделювання, запропонуємо трактування терміна "ризик", використовуючи переважно більшість значущих складових елементів (рис. 2): ризик – це вартісне вираження об'єктивної ймовірності події, результат настання якої заздалегідь не визначений, і наслідки можуть у майбутньому призвести до фінансових втрат (збитків).

Отже, ризик – це подія, яка може відбутися, а може й не відбутися. Результати таких подій можуть бути як негативними (школа, збитки), так і позитивними (прибуток, дохід).

З-поміж усієї сукупності ризиків (табл. 2), притаманних діяльності банківських установ, доцільно виділити, насамперед, кредитні ризики, які, на думку багатьох вчених та практиків, є визначальними у діяльності банків, оскільки кредитування – пріоритетна функція банків, а неповернення кредитів завдає їм великих збитків і є однією з найвагоміших причин банкрутства банківських установ. Схожа оцінка значущості кредитного ризику в діяльності кредитних організацій простежується і в роботах російських економістів.

Таблиця 2

Ступінь пріоритетності категорій ризику

| № | Категорія ризику | Банківська система в цілому | Найбільші банки | Великі банки | Середні банки | Невеликі банки |
|---|-------------------|-----------------------------|-----------------|--------------|---------------|----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Кредитний ризик | 8,65 | 8,71 | 9,43 | 8,17 | 7,67 |
| 2 | Ризик ліквідності | 7,70 | 7,86 | 8,29 | 7,00 | 7,33 |

Закінчення табл. 2

| | | | | | | |
|---|--------------------------------|------|------|------|------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3 | Ризик зміни процентної ставки | 5,78 | 5,57 | 6,14 | 6,83 | 3,33 |
| 4 | Ринковий ризик | 5,04 | 4,71 | 5,43 | 5,83 | 3,33 |
| 5 | Валютний ризик | 5,57 | 4,71 | 6,57 | 6,17 | 4,00 |
| 6 | Операційно-технологічний ризик | 4,70 | 4,86 | 4,43 | 5,33 | 3,67 |
| 7 | Ризик репутації | 4,06 | 5,29 | 3,43 | 4,17 | 4,33 |
| 8 | Юридичний ризик | 4,30 | 4,00 | 3,43 | 4,67 | 6,33 |
| 9 | Стратегічний ризик | 4,96 | 5,43 | 3,71 | 5,67 | 5,33 |

Проблематика кредитних ризиків не була актуальною для планової адміністративно-командної економіки радянського періоду, тому вітчизняні вчені зіштовхнулися з необхідністю її вирішення лише з розвитком і становленням ринкової економіки. У зв'язку з цим, очевидним є дефіцит наукових досліджень українських аналітиків і практиків банківської справи з даної проблематики, не розроблених як у методологічному, так і в прикладному аспектах.

На даний час велика кількість операцій комерційних банків пов'язана з кредитуванням, тому саме зі збільшенням обсягів фінансування кредитних установ дедалі більш актуальною є проблема адекватності оцінки ризиків, пов'язаних зі здійсненням таких операцій. Тому неправильна оцінка ризику, що притаманний позичальнику, може призвести до кризи кредитної установи. А отже, треба зробити більший акцент на кредитному ризику.

Умови виникнення ризиків у банківському кредитуванні відображено на рис. 3.

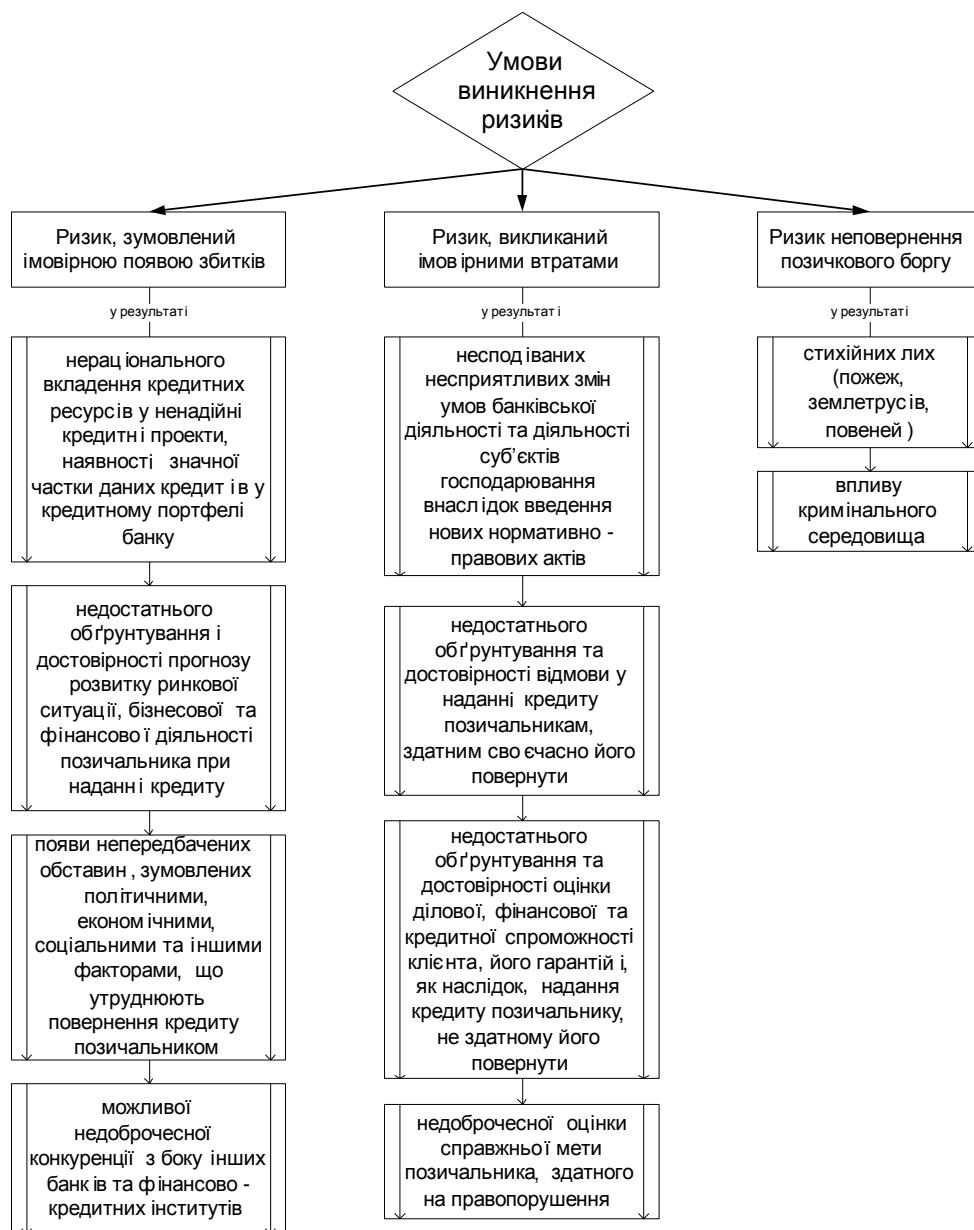


Рис. 3. Умови виникнення ризиків у банківському кредитуванні

Розглядаючи місце і роль кредитних ризиків у контексті банківської діяльності, підкреслимо, що банківські витрати через недооцінку впливу кредитних ризиків на результати діяльності банківських установ можуть мати масштабний прояв внаслідок:

- втрати репутації банку, оскільки велика кількість прострочених та неповернених кредитів зменшить довіру вкладників та інвесторів до банку, а також зумовить посилений нагляд НБУ за діяльністю цієї банківської установи;

- замороження грошових засобів у неприбуткових активах; прийняття рішень про кредитування на основі недостовірної, неадекватної та неповної інформації;

- підвищення можливості втрати банком кваліфікованих кадрів та зниження якості надання банківських послуг у зв'язку зі зменшенням можливостей стимулювання їх праці в умовах зниження прибутковості кредитної діяльності банку;

- збільшення адміністративних витрат банку при кредитуванні, оскільки проблемні кредити потребують непродуктивної праці персоналу кредитного управління в банку;

- існування грошових втрат за кредитною угодою внаслідок коливання валютних курсів (якщо кредит виданий в іноземній валюті чи контрагент банку здійснює свою діяльність у співпраці з іноземними партнерами) у період між укладенням угоди і фактичними розрахунками за нею;

- видачі керівництвом "великих" за обсягом кредитів інсайдерам чи особам, що пов'язані з банком, без достатнього забезпечення; втрати капіталу банку у зв'язку з падінням ринкової ціни його акцій, що також може бути спричинене видачею великої кількості "ризикованих" кредитів.

У сучасній економічній літературі існує багато визначень кредитних ризиків (табл. 3) однак за своєю сутністю вони тождіжні між собою і будуються здебільшого за єдиною схемою.

Наведені трактування терміна "кредитний ризик" відображають, по-суті, єдиний підхід вітчизняних та зарубіжних практиків і науковців до визначення кредитних ризиків у банківській діяльності, який пов'язує з неспроможністю контрагента виконати свої фінансові зобов'язання.

Таблиця 3

Продовження табл. 3

Визначення поняття кредитного ризику

| № | Автор(и) | Визначення кредитного ризику |
|----|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | І. Балабанов [14] | Небезпека несплати боржником основного боргу і процентів, що належать кредитору |
| 2 | І. Балабанов, С. Тарачева [14] | Кредитний ризик – це можливість отримання збитків внаслідок неповернення основної суми, наданої в кредит та процентів за ним |
| 3 | D. Lewandovski [24] | Кредитний ризик – це ситуація, в якій контрагент операції (банк, клієнт) не може чи не хоче виконати зобов'язання, що виникли в момент укладення фінансової угоди |
| 4 | M. Wakulinski [24] | Кредитний ризик – це брак впевненості щодо вчасного і повного повернення кредитних коштів контрагентом банку |
| 5 | О. Заруцька [25] | Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання |
| 6 | Л. Слобода [26] | Кредитний ризик – це рівень потенційних втрат банків, які зумовлені негативною дією низки чинників кредитних ризиків |
| 7 | С. Івлєв [27] | Кредитний ризик – це максимально можливі збитки за кредитним портфелем для заданої довірчої імовірності. Кредитний ризик – це імовірність виникнення кризового стану контрагента протягом терміну дії зобов'язання, що призводить до неповернення боргу наприкінці терміну |
| 8 | Методичні вказівки НБУ з інспектування банків "Система оцінки ризиків" від 15 березня 2004 р. [15] | Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання |
| 9 | Ю. Потійко [23] | Пов'язаний з можливим невиконанням позичальником своїх зобов'язань |
| 10 | О. Пернарівський [28] | Це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, сутність яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів |

| 1 | 2 | 3 |
|----|---|---|
| 11 | Положення НБУ "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 28 вересня 2000 р. [11] | Ризик невиконання позичальником (контрагентом) банку зобов'язань за кредитними операціями, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків за основною сумою боргу за кредитною операцією проводитиметься з відхиленням від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься |
| 12 | М. Савлук [29] | Кредитний ризик – імовірність фінансових втрат унаслідок невиконання позичальниками своїх зобов'язань |
| 13 | Л. Слобода [24] | Кредитний ризик – це ймовірність повної / часткової втрати банком суми виданого кредиту та / чи процентів за користуванням ним або можливість отримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу чинників зовнішнього та внутрішнього щодо банку походження, що зумовлюють виникнення цих наслідків |
| 14 | І. Бернар, Ж. Коллі [28] | Це непередбачувані обставини, які можуть виникнути до кінця погашення позики |
| 15 | О. Лаврушин, Н. Валенцева [9] | Ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою стороною |
| 16 | Є. Кондратюк [5] | Це ризик того, що фінансові зобов'язання не будуть виконані клієнтами повною мірою і вчасно, як описано в контракті, в результаті чого можуть з'явитися фінансові втрати для банку |
| 17 | Р. Тиркало [24] | Пов'язаний з можливістю невиконання позичальником своїх фінансових зобов'язань, тобто з небезпекою втрати банком основної суми позики і процентів за неї |
| 18 | О. Петрук [13] | Це ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які підлягають сплаті за користування кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі |
| 19 | М. Ковбасюк [28] | Імовірність того, що вартість частини активів банку, особливо кредитів, зменшиться або впаде до нуля |
| 20 | Л. Примостка [24] | Це невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди. Кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між двома контрагентами – кредитором і позичальником – з приводу перерозподілу фінансових активів |
| 21 | Енциклопедія банківської справи України [9] | Імовірність фінансових втрат унаслідок неповернення (несвоєчасного повернення) кредитором основного боргу та несплати процентів за наданий кредит |
| 22 | А. Єпіфанов, Н. Маслак, І. Сало [24] | Це ймовірність недоотримання прибутку банку або навіть втрати частини капіталу в результаті неспроможності позичальника виплатити й обслуговувати борг |

Закінчення табл. 3

| 1 | 2 | 3 |
|----|------------------------------|---|
| 23 | В. Глущенко, А. Граділь [24] | Це небезпека тимчасових та кількісних змін грошового потоку, що виникає при проведенні кредитних операцій як з боку кредитора, так і з боку позичальника |
| 24 | В. Вітлінський [12] | Кредитний ризик – це непевність кредитора (банку) у тому, що позичальник має намір і може виконати свої зобов'язання за кредитною угодою в обумовлені терміни |

Ураховуючи питому вагу та частоту згадування кожного з складових елементів визначення побудуємо абстрактну модель змістовного складу визначення поняття "кредитний ризик" (рис. 4).

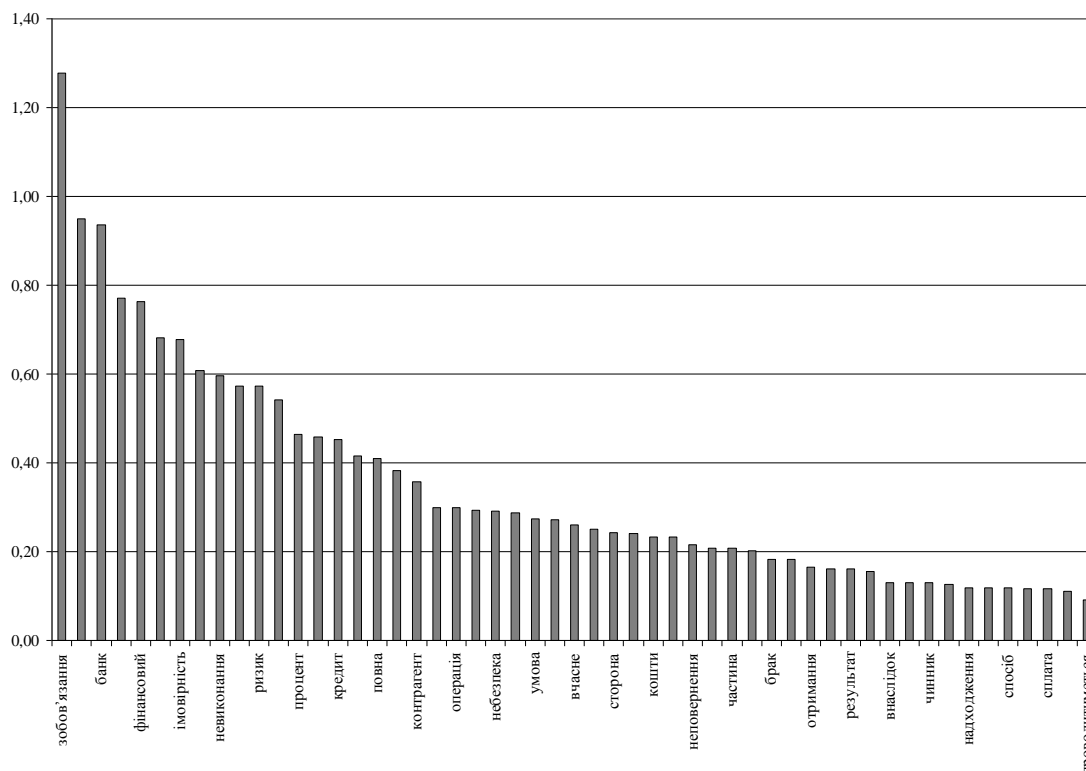


Рис. 4. Абстрактна модель змістовного складу визначення поняття "кредитний ризик"

Використовуючи той же метод, що і при дослідженні поняття "ризик", та ті ж критерії відбору, отримуємо: кредитний ризик – це ризик, пов'язаний з можливою несплатою кредитором (контрагентом) боргу перед банком як основного кредиту, так і процентів за ним, невиконання або виконання не в повному обсязі інших зобов'язань, передбачених угодою позичання, в результаті яких виникає ймовірність фінансових втрат.

Неповернення кредиту призводить до зниження платоспроможності банку, виникає дефіцит грошових коштів. Якщо кредитні втрати великі, то це може призвести до банкрутства. У разі, коли неповернені кредити призводять до того, що капітал банку стає негативним, кредитна організація, як правило, стає неплатоспроможною, оскільки об'єм активів, що реально є у неї, виявляється менше розміру зобов'язань. У виняткових випадках сприятливі обставини можуть дозволити банку надалі відновити свій капітал без якого-небудь втручання ззовні, але такі випадки достатньо рідкісні.

При припиненні банком своєї діяльності страждають інтереси власників банку і його клієнтів – фізичних і юридичних осіб, розрахунки за рахунками яких припиняються.

Таким чином, динамічний розвиток банківської системи України, підвищення конкуренції між банками, перспективи входження до міжнародного фінансового простору ставлять перед банками нашої держави завдання щодо підвищення ефективності своєї діяльності. Діяльність будь-якого банку

пов'язана з певними ризиками і може супроводжуватися різними негативними проявами, несвочасне усунення яких призводить до суттєвих проблем. Невід'ємним атрибутом покращення функціонування банків є система управління ризиками. Від правильної організації побудови вказаної системи залежить фінансовий стан кожного банку, а також його місце серед банківських установ у майбутньому.

Огляд публікацій за окресленою тематикою дає змогу зробити висновок, що дана тема є широко досліджуваною як серед вітчизняних науковців та практиків банківської справи, так і світової спільноти дослідників. Але незважаючи на швидке розповсюдження практики управління ризиками в банках, існує безліч визначень ризику і немає єдиного підходу щодо його визначення. Тому у процесі дослідження було уточнено та запропоновано трактування поняття "ризик" та "кредитний ризик", який є визначальним у банківській діяльності. Напрямок подальшого дослідження має стати розробка ефективної системи управління банківськими ризиками.

Література: 1. Печалова М. Організація ризик-менеджменту в комерційному банку // Фінансовий ринок України. – 2004. – №3. – С. 12 – 17. 2. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту – К.: Ника-Центр: Ельга, 1999. – 512 с. 3. Васюренко О. В. Банківський

менеджмент. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – 320 с.

4. Камінський А. Аналіз систем ризик-менеджменту в банках України // Банківська справа. – 2005. – №6. – С. 10 – 19.

5. Крупка М. І. Роль системи оцінки ризиків (COP) у забезпеченні стабільності комерційних банків України // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 100 – 104.

6. Расвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків // Вісник НБУ. – 2005. – №8. – С. 9 – 14.

7. Слобода Л. Дослідження факторів кредитних ризиків банків // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С. 125 – 134.

8. Егорова Е. Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе // Управление риском. – 2002. – №2. – С. 10.

9. <http://chl.kiev.ua/cgi-bin/sp/print/index.php?id=5439&lang=rus>

10. Масленченко Ю. С. Стратегический и кризисный менеджмент фирмы / Ю. С. Масленченко, Ю. Н. Тронин. – М.: ИД "Дашков и К", 2005. – 325 с.

11. <http://grebennikon.ru/cat-235-1-3.html>

12. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібн. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 251 с.

13. Кондратюк Е. А. Поняття банківських ризиків і їх класифікація // Деньги и кредит. – 2004. – №6. – С. 43 – 50.

14. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 205 с.

15. <http://refsmarket.com.ua/moreinfo.php?diplomID=3589>

16. Балюк В. Довгострокове кредитування інвестиційних проектів / В. Балюк, А. Яцура // Банківська справа. – 2005. – №1. – С. 54 – 66.

17. Жуков Є. Ф. Банки і банківські операції: Підручник для вузів. – М.: Банки та біржі, ЮНІТІ, 1997. – 471 с.

18. Беляков А. В. Банківські ризики: проблема обліку, управління та регулювання. – М.: БДЦ-процес, 2003. – 450 с.

19. Оленко И. П. Аналіз діяльності комерційних банків: Навч. посібн. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2001. – 156 с.

20. Ісакова Н. Б. Малий бізнес в Україні: гендерний аналіз / Н. Б. Ісакова, О. В. Красовська, Ф. Вельтер, Д. Смолюбоун // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 123 – 136.

21. Матрос Є. О. Інформаційна підтримка визначення міри банківських ризиків // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №8. – С. 103 – 107.

22. Бараненко С. П. Ризики и управление ими в системе управления предприятием / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов // Управление риском. – 2004. – №2. – С. 32.

23. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках // Вісник НБУ. – 2004. – №4. – С. 58 – 60.

24. Слобода Л. Роль та функції кредитних ризиків у банківській діяльності // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 1.

25. Заруцька О. П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 94 – 105.

26. Слобода Л. Класифікація та характеристика кредитних ризиків банківських установ // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 185 – 193.

27. Івлів С. Дослідження кредитного ризику методом Монте-Карло // Фінансовий ринок України. – 2005. – №9 (23). – С. 7 – 10.

28. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків // Вісник НБУ. – 2004. – №4. – С. 44 – 48.

29. Банківські операції: Підручник / За ред. док. екон. наук, проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.

Стаття надійшла до редакції
21.10.2008 р.

УДК 338.27:339.743

**Иващенко П. А.
Русецкий А. И.**

МЕТОД КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КУРСОВ ВАЛЮТ

The method of short-term prognostication of currency exchange rates, based on the account of history of row of dynamics and interval approach to the change of sign of the first differences of row, is offered.

Актуальность проблемы краткосрочного прогнозирования курсов валют посредством статистических моделей обусловлена естественным стремлением банков и других финансовых агентов обеспечить эффективность краткосрочных операций с валютой.

Исследования этой проблемы ведутся непрерывно. Ей посвящена обширная литература. Например, в работе К. Гренджера и О. Моргенштерна [1] исследована динамика курсов акций и приведена обширная библиография по данной проблеме. Адаптивные модели краткосрочного прогнозирования курсов валют предложены и исследованы Ю. П. Лукашиным [2]. В 11-м издании фундаментального учебника по финансовому менеджменту Дж. Ван Хорна и Дж. М. Ваховича [3] детально анализируются механизмы движения ценных бумаг на рынке капитала.

Существующие модели прогнозирования курсов валют развивались, основываясь на линейном и нелинейном подходе [4 – 7]. Модели, основанные на линейном подходе, включают в себя простую эффективность рынка, случайность, учет памяти, непараметрическую коинтеграцию [8; 9].

На современном этапе все большее количество ученых склоняется к тому, что курсы валют и другие финансовые переменные являются нелинейными по своей природе и они линейно непредсказуемы [7; 10; 11]. Структурная нелинейная модель может рассматриваться как наиболее подходящая в моделировании данных переменных. Модели в связи с этими, более ранними, взглядами чаще всего рассматриваются через призму фундаментального нелинейного подхода. Примерами являются экспоненциальный подход, подход, основанный на нейронных сетях или методе опорных векторов Валника.

Нерешенная часть проблемы создания и использования статистических моделей краткосрочного прогнозирования курсов валют состоит в том, что в известных (доступных) моделях в явном виде учитывается информация лишь за предыдущий момент времени. Несмотря на то, что в данной ситуации разрабатываются адаптивные модели, представляется небезынтесным создание версии моделей, которые используют больший объем информации.

Пусть x_1, x_2, \dots, x_N – временной ряд последовательных ежедневных данных (наблюдений) о курсе той или иной валюты по отношению к американскому доллару или евро; N – длина ряда, точнее, длина исследуемого отрезка ряда. Задача состоит в выявлении более или менее устойчивой зависимости i -го наблюдения от предшествующих и, используя информацию о такой (таких) зависимости (зависимостях), оценка прогноза на $(N+1)$ -й момент. В работе [2, с. 340] рассмотрена аналогичная постановка.

После анализа ряда на случайность [12; 13] и получения информации о характере поведения ряда уже можно сделать попытку конкретизации задачи прогнозирования. Она связана, во-первых, с выбором класса моделей и, во-вторых, с подбором (выбором) или созданием (конструированием) конкретной модели из выбранного класса. При этом должна быть приведена достаточно весомая аргументация относительно сделанного выбора.

Задача построения прогноза курса валюты на следующий день состоит в получении: а) оценок направления изменения курса за день; б) оценки величины изменения курса. Такое разбиение задачи прогнозирования на две подзадачи во многих случаях осуществления валютных операций делает достаточным для получения положительного эффекта предвидения знака приращения курса валюты. Другими словами, достаточно оценить движение (наличие или отсутствие) колебания курса вверх или вниз.

Сконцентрируемся на первой подзадаче – получения оценок направления изменения курса за день. Возможный путь ее решения состоит в подборе адекватного инструментария, обеспечивающего построение модели прогнозирования. Далее выдвигаются и проверяются гипотезы о поведении участников рынка, направленные на обеспечение реагирования модели на те или иные возможные ситуации. Затем сконструированная модель применяется для получения прогнозов на основе нескольких выборок (этап тестирования). Наконец, выбирается система критериев, по которым оценивается качество модели (прогнозов).

С целью реализации указанных шагов от данных x_1, x_2, \dots, x_N перейдем к первым разностям этого ряда $\Delta x_1, \Delta x_2, \dots, \Delta x_{N-1}$, где

$$\Delta x_i = \Delta x_{i+1} - \Delta x_i, \quad i = 1, 2, \dots, N-1. \quad (1)$$

Учет знаков разностей может быть выполнен с помощью упрощающего преобразования вида:

$$k_i = \begin{cases} +1, & \text{если } \Delta x_i > 0; \\ 0, & \text{если } \Delta x_i = 0; \\ -1, & \text{если } \Delta x_i < 0. \end{cases} \quad (2)$$

В результате получаем ряд k_1, k_2, \dots, k_{N-1} . Его принято называть знаковым рядом [2, с. 343].

Если считать величины x_1, x_2, \dots, x_N случайными, имеющими произвольную, но непрерывную плотность распределения, то преобразование (2) будет иметь дискретный закон распределения, представленный в табл. 1. Это следует из того, что для определения знака (2) требуется два последовательных значения x_{i+1}, x_i , для которых возможны три порядка следования с равной вероятностью. Следовательно, $M(k_i) = 0$.

Таблица 1

Закон распределения для случайной величины k_i

| | | | |
|-------------|-----|-----|-----|
| k_i | -1 | 0 | +1 |
| $P_{(k_i)}$ | 1/3 | 1/3 | 1/3 |

Для сравнения отметим, что существует иной критерий, основанный на знаках разностей $x_{i+1} - x_i$. В нем используется так называемая "счетная переменная" (счетчик), принимающая только два значения 0 и 1 [2, с. 32 - 33]. Он, очевидно, ориентирован на ряды, в которых одинаковые рядом стоящие значения встречаются редко.

Пусть $k = \sum_{i=1}^{N-1} k_i$, тогда, очевидно, $M(k) = 0$ и $D(k) = 2(N-1)/3$.

"Кирпичиками" для построения модели прогнозирования Ю. П. Лукашин предлагает произведение:

$$m_i = k_i k_{i-1} \quad ([2, с. 345]). \quad (3)$$

В отношении выражения (3) следует заметить, что значения m_i - это комбинация (произведение) знаков соседних разностей исходного ряда в текущий (i-й) и предыдущий (i-1-й) моменты времени, то есть m_i обладает памятью наряду со знаком текущей разности о знаке предыдущей.

Если ряд $\{x_i\}_{i=1}^N$ - случайный, то дискретный закон распределения для случайной величины m_i можно представить табл. 2.

Характеристиками случайной величины m_i являются: $M(m_i) = 0$, $D(m_i) = 4/9$.

Согласно Ю. П. Лукашину, можно выдвинуть гипотезу об инерционности действий основной массы участников торговли валютой. Возможны три ситуации.

Таблица 2

Закон распределения для случайной величины m_i

| | | | |
|----------|-----|-----|-----|
| m_i | -1 | 0 | +1 |
| $P(m_i)$ | 2/9 | 5/9 | 2/9 |

1. Основная масса участников валютного рынка ожидает, что направление движения курса неизменно. Она полагает предпринять такие совместные действия в отношении спроса и предложения, которые будут способствовать сохранению знака курса.

2. Большинство участников на основании складывающейся конъюнктуры предполагает изменить направления движения курса на противоположный.

3. Ситуация неопределенности, когда не ожидается ни роста, ни падения курса. Она характеризуется явным присутствием элемента случайности.

Далее с целью выяснения того, какая ситуация встречается в последнее время чаще, предлагается усреднить ряд m_i за известный интервал методом экспоненциального сглаживания. Для этого можно использовать рекуррентную формулу:

$$S_t = \alpha m_t + (1 - \alpha) S_{t-1}, \quad (4)$$

где S_t - значение экспоненциальной средней в момент t ; α - постоянная сглаживания, называемая параметром адаптации, $0 < \alpha \leq 1$.

Для прогноза m на момент времени $t+1$ может быть использована функция вида:

$$\hat{m}_{t+1} = \text{Sign}(S_t) = \begin{cases} +1, & S_t > 0; \\ 0, & S_t = 0; \\ -1, & S_t < 0. \end{cases} \quad (5)$$

Окончательная модель прогноза знака прироста курса валюты на момент $t+1$ определяется Ю. П. Лукашиным как:

$$\hat{\text{Sign}}(\Delta x_{t+1}) = \text{Sign}(\hat{m}_{t+1} k_t). \quad (6)$$

Необходимо отметить, что модель (6) является адаптивной, в которой сомножитель (5) учитывает и адаптивный прогноз, и изменения знаков разностей в предыдущие моменты времени, а k_t явным образом дублирует знак первой разности исходного ряда в текущий момент времени. Операция умножения \hat{m}_{t+1} на k_t накладывает историю изменения знаков на знаки элементов ряда для текущего момента времени.

Если смоделировать ряд случайных чисел $x_i, i = 1, \dots, N$, с помощью датчика случайных чисел СЛЧИС() электронной таблицы Excel и реализовать модель (6) с целью проверки работоспособности, то в смоделированном ряде прогнозов обнаруживается практическое отсутствие нулей (в том числе машинных). Это наводит на мысль о том, что необходимо задавать пределы (верхний и нижний) допустимых изменений величин Δx_i , внутри которых принимается одно из трех решений. Другими словами, для случая $k_i = 0$ предлагается считать допустимым $\pm 100\%$ -й предел колеблемости величин Δx_i , где $I_{\Delta x}$ - некоторая положительная величина, выбор которой связывается со спецификой рыночного поведения ряда $\{x_i\}$. Таким образом, если значение x_{t+1} отличается от x_t не более чем на $\pm 100\%$, то повода для волнений нет и можно считать, что $k_t = 0$. В противном случае следует соответствующая реакция: k_t полагается равным или +1, или -1. Понятно, что этот процент для каждой ситуации, вообще говоря, свой.

Представляется, что такой (интервальный) подход, во-первых, более реалистичен и, во-вторых, будет давать более точные прогнозы.

Итак, в силу сказанного предлагается следующая "интервальная" адаптивная модель прогнозирования временного ряда с неустойчивым характером колебаний (обозначения сохранены):

$$k_i = \begin{cases} +1, & \text{если } \Delta x_i > \varepsilon_x; \\ 0, & \text{если } |\Delta x_i| \leq \varepsilon_x; \\ -1, & \text{если } \Delta x_i < -\varepsilon_x, \end{cases}$$

где ε_x - ширина интервала безразличия, $\varepsilon_x > 0$.

Далее полагаем

$$m_i = k_i k_{i-1}; \quad (\text{уже с "памятью" } (i-1))$$

$$S_t = \alpha m_t + (1 - \alpha) S_{t-1};$$

$$\hat{m}_{t+1} = \text{Sign}(S_t) = \begin{cases} +1, S_t > \varepsilon_S; \\ 0, |S_t| \leq \varepsilon_S; \\ -1, S_t < -\varepsilon_S, \end{cases}$$

где ε_S – ширина інтервала безразличия, для экспоненциальной средней $S_t, \varepsilon_S > 0$.

Возможно, для ε_S необходим свой или тот же параметр адаптации α , что и для m_t .

Прогноз знака прироста курса валюты на момент $t + 1$ определим аналогичным (6) образом:

$$\hat{S} \text{ign}(\Delta x_{t+1}) = \text{Sign}(\hat{m}_{t+1} k_t). \quad (7)$$

Машинные эксперименты показали, что прогнозы по интервальной модели (7) более точны, чем нулевой вариант модели Ю. П. Лукашина.

Направлением дальнейших исследований является "обкатка" предложенного подхода на рядах динамики курсов валют.

Предварительные расчеты показывают работоспособность метода краткосрочного прогнозирования с учетом временного лага и интервалов колебаний курсов.

Литература: 1. Granger Clive W.J. Predictability of stock market prices / Clive W. J. Granger, Oscar Morgenstern. – Massachusetts, 1970. 2. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с. 3. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – 11-е изд. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. – 992 с. 4. J. Neely Christopher. How well do monetary fundamentals forecast exchange rates? / Christopher J. Neely, Sarno Lucio // Working Paper 2002-007A of Federal Reserve Bank of St. Louis. – 2002. 5. Evans Martin D. D. Order flow and exchange rate dynamics / Martin D. D. Evans, Richard K. Lyons // NBER working paper series 7317. – 1999. 6. Brooks C. Linear and non-linear non-forecastability of high-frequency exchange rates // Journal of forecasting. – 1997. – №16. – Pp. 125 – 145. 7. Taylor M. P. Nonlinear adjustment, long-run equilibrium and exchange rate fundamentals / M. P. Taylor, D. A. Peel // Journal of international money and finance. – 2008. – №19. – Pp. 33 – 53. 8. Cheung Y. W. Long memory in foreign-exchange rates // Journal of business and economics studies. – 1993. – №11. – Pp. 93 – 101. 9. Coakley J. Nonparametric cointegration analysis of real exchange rates / J. Coakley, A. Fuertes // Applied financial economics. – 2001. – №11. – Pp. 1 – 8. 10. Kaminsky S. Currency and banking crises: the early warnings of distress / S. Kaminsky, C. Reinhart // American economic review – 1999. – №89. – Pp. 473 – 500. 11. M-Azali M. S. Does PPP hold between Asian and Japanese economies evidence using panel unit root and panel cointegration / M. S. M-Azali, Habibullah, Baharumshah A. Z. // Japan and the world economy. – 2001. – №13. – Pp. 35 – 50. 12. Кендэл М. Временные ряды. – М.: Финансы и статистика, 1977. – 145 с. 13. Иващенко П. О. Моделирование транзитивных процессов в экономике Украины. – Харьков: Видавничий центр Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, 2002. – 188 с.

УДК 331.522.4:330.342.3"714" **Корнілов О. О.**

ЯКІСНІ ЗМІНИ В ХАРАКТЕРІ І СТРУКТУРІ РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Qualitative changes in the nature of labour power and in its structure are regarded in the article. These changes depend on how fast a state and employers will understand the necessity and importance of this problem decision.

У Програмі діяльності уряду України "Назустріч людям" проголошено, що в центрі сучасного розвитку держави має перебувати людина. Формування, використання, розвиток людських здібностей у процесі економічної діяльності опосередковуються складною системою соціально-трудових відносин. А становлення ринкових принципів господарювання, структурна перебудова економіки, зміна відносин власності суттєво вплинули на цю систему, кардинально трансформували ринок праці та умови формування і відтворення робочої сили.

Питання регулювання процесів функціонування та розвитку, якісних змін в характері і структурі робочої сили вельми активно досліджуються у вітчизняній економічній літературі. Значний внесок у розробку зазначеної проблеми зробили Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, М. І. Долішній, М. І. Дзямулич, С. П. Калінна, А. М. Колот, Н. О. Павловська, І. Л. Петрова, В. М. Петюх, І. Я. Сахань, В. В. Секретарюк, С. В. Тумакова, С. В. Тютюнникова та ін. Багато для розробки названої тематики здійснено також вченими з близького зарубіжжя, а саме: В. Булановим, Б. Генкіним, С. Дятловим, І. Заславським, С. Карташовим, Р. Капелюшниковим, А. Нікіфоровою, І. Соболевою, Р. Яковлевим та ін.

Як підкреслював академік НАН України М. Долішній, "з огляду на євроінтеграційну спрямованість державної політики в усіх сферах діяльності, перед фахівцями постала проблема якісного вдосконалення і розвитку теорії та практики соціально-трудових відносин, дослідження їх трансформації в контексті загальносвітових тенденцій" [1, с. 91]. Незважаючи на значне коло публікацій за даною проблематикою та її досить високу теоретичну розробку, актуальним практичним завданням все ще залишається пошук шляхів удосконалення соціально-трудових відносин. Виходячи з цього, формування робочої сили в умовах трансформаційної економіки, цілий ряд її аспектів потребують глибокого дослідження. Зокрема визначення сучасного змісту категорії "робоча сила", її співвідношення з категорією "людський капітал", якісні зміни в характері і структурі робочої сили в сучасних умовах досліджено вкрай недостатньо.

Виходячи з актуальності та ступеня розробки проблеми, метою статті є дослідження якісних змін у характері і структурі робочої сили в умовах трансформаційної економіки.

Одним з найважливіших завдань, які у наш час стоять перед економікою, є формування і ефективне функціонування ринку робочої сили. Для цього необхідно передусім грамотно використовувати об'єктивні закони розвитку суспільних і економічних систем.

Як відомо, рушієм прогресу є людина – головна продуктивна сила суспільства. Оскільки вона одночасно є виробником і споживачем матеріальних благ і послуг, то саме через людину досягається рівновага в системі "виробництво – споживання". Тільки те суспільство, яке на перше місце ставить потреби людини і забезпечує найбільш ефективне її відтворення, досягає найвищого прогресу. Як підкреслює

Стаття надійшла до редакції
10.11.2008 р.

докт. екон. наук А. Колот, "проблема оптимізації відносин між роботодавцями та найманими працівниками є "вічною" проблемою з моменту зародження ринку праці" [2, с. 3]. У нових політичних, економічних та соціальних умовах ця проблема набула особливої актуальності.

Протягом тривалого періоду державної незалежності України трансформаційні процеси в економіці здійснювалися без урахування ряду соціально-економічних інтересів людини, не були націлені на створення необхідних умов для її розвитку та самореалізації. Соціально-трудова відносина, незважаючи на формування ринкового середовища, базувалися на успадкованих від доринкового стану реаліях економічної діяльності.

Зробимо невеликий екскурс у минуле. У централізованому керованій економіці існував надмірний попит на робочу силу, яка використовувалась не завжди оптимально. По суті, попит у ній не був економічно детермінований, заробітна платня була не такою, що зароблялася, а такою, що фінансувалася державою, до того ж частка її у витратах виробництва порівняно з іншими факторами виробництва завжди була заниженою, що і створювало умови для надмірного розширення попиту на робочу силу.

У соціалістичній плановій економіці існувала монополія на робочі місця і на використання робочої сили, що виключало притаманні ринковим відносинам критерії і стимули, необхідні для ефективної праці. У результаті, соціалістична система господарювання викликала глибокі деформації у сфері трудових відносин. Так, було неможливо визначити адекватну частку винагороди кожного робітника у створеному національному прибутку. Шляхом різноманітних "соціальних" інструментів, які мали виключно суб'єктивний характер, усереднювалася винагорода праці, що не могло не призвести до зрівнялівки. Держава як монополійний власник засобів виробництва диктувала ціну на робочу силу зі значним заниженням її реальної вартості. Тим не менш, не можна стверджувати, що за часів соціалізму взагалі не було ринку праці, він існував, але у викривленому вигляді. Тому в умовах перехідного періоду стоїть завдання не створення ринку праці, а його упорядкування [3, с. 94].

Так, наприклад, у дореформений період російська робоча сила помітно відрізнялася за своїми структурними характеристиками від робочої сили інших країн, особливо – країн зі зрілою ринковою економікою. При наявності гіпертрофованого промислового сектору слабко був розвинений сектор послуг: попит на послуги штучно пригнічувався на користь попиту на товари; система постачання і збуту відрізнялася надцентралізацією; панувала ідеологія, згідно з якою продуктивною визнавалася тільки праця з виробництва товарів. Як підкреслює докт. екон. наук Р. Капелюшников, "професійну структуру зайнятості було зміщено на користь "синькомірчикових" професій, пов'язаних з фізичною працею, багато які "білокомірчикові" професії були представлені недостатньою мірою або зовсім були відсутні" [4, с.19]. Хоч економіка і мала численний контингент високоосвіченої робочої сили, система освіти була орієнтована на придбання вузькоспеціалізованих технічних навичок на шкоду загальним знанням і вмінням. Значна частина накопиченого людського капіталу була чітко "неринковою" і могла мати економічну цінність лише у специфічному контексті планової економіки.

В умовах трансформаційної економіки реалізація трудових здібностей і навичок працездатного населення можлива лише в результаті піднесення економіки та балансування попиту й пропозиції на ринку праці. Ринок робочої сили жорстко пов'язаний з усіма іншими підсистемами ринку. Насправді, щоб користуватися попитом, робоча сила має володіти певною сукупністю фізичних, розумових і професійних здібностей. Реалізуючи ці здібності у процесі виробництва, вона має постійно відтворюватися, щоб не загубити своїх споживчих якостей. І не тільки самовідтворюватися, але і закладати основи відтворювання на перспективу, стимулюючи збільшення і покращення якісного стану майбутніх трудових ресурсів і всього населення. Із зазначеного виходить, що на ринку робочої

сили завжди має бути конкуренція як основна рушійна сила вдосконалення здібностей робітника до праці.

У сучасних соціально-економічних умовах України передбачено ряд заходів, спрямованих на поширення трудової активності, а саме:

збереження виробничого потенціалу та робочих місць під час упровадження процедури банкрутства підприємств;

виконання за участю об'єднань роботодавців і профспілок додаткових організаційних заходів та залучення нетрадиційних джерел фінансування для сприяння зайнятості населення в областях, районах, містах, де фактичний рівень безробіття перевищуватиме прогнозовані показники;

забезпечення контролю за дотриманням умов договорів купівлі-продажу об'єктів приватизації щодо збереження та створення робочих місць;

упровадження нових способів приватизації з метою підвищення привабливості українських підприємств для залучення іноземного капіталу;

розвиток підсобних промислових підприємств та промислів для працевлаштування спеціалістів, що проживають у сільській місцевості;

розширення і становлення приватних господарств, що створюють нові робочі місця у тваринництві, переробній промисловості та торгівлі;

здійснення бронювання робочих місць на підприємствах для осіб, які не здатні на рівних конкурувати на ринку праці та ін.

Підвищенню трудової активності сприяє також Закон України "Про зайнятість населення", який передбачає фінансування компенсаційних виплат вивільненим працівникам за рахунок коштів державного фонду сприяння зайнятості населення.

Фактичний стан незайнятості населення характеризує повний ринок праці, розрахунки якого потрібні для узгодження перспективних змін у використанні трудових ресурсів з темпами розвитку економіки, визначення потреби в новостворених робочих місцях, реалізація стратегії стримування зростання масштабів безробіття тощо.

В умовах мобільної ситуації у сфері зайнятості для врахування та запобігання зростанню безробіття і розроблення заходів щодо пом'якшення його наслідків у балансі оцінюється взаємозв'язок між повним та зареєстрованим ринком праці.

З документів, які прийняті на міжнародному рівні, випливає, що метою стійкого розвитку є забезпечення соціально-економічного прогресу, який уможливує подолання найскладніших економіко-екологічних проблем і соціальних суперечностей та забезпечує задоволення матеріальних і духовних потреб як нинішніх, так і майбутніх поколінь. Як вважають А. Колот та С. Григорович, "для досягнення зазначеної мети стійкий розвиток має передбачати економічне зростання, що необхідне для досягнення прийнятних матеріальних стандартів життя, боротьби з бідністю, досягнення соціально прийнятної диференціації доходів. При цьому має зменшуватися прірва між рівнем доходів у різних країнах, а також їх вирівнювання між різними верствами населення в межах однієї країни; підвищення значущості духовних цінностей, задоволення духовних потреб людей, подолання соціальних антагонізмів; збереження рівноваги екосистем, що історично склалися, заради безпечного майбутнього людства" [5, с. 11].

Неупереджений аналіз стану соціально-трудова відносин в Україні на сучасному етапі її розвитку дає підстави для певного оптимізму, констатації позитивних зрушень у цьому питанні. Незважаючи на "незоране" правове поле в галузі соціально-трудова відносин, відсутність належної інституціоналізації нових відносин між працею і капіталом, діалог між найманими працівниками і роботодавцями на принципах соціального партнерства вже не сприймається як ренегатство, наївність чи екзотика. Вищезгадані автори не поділяють поширеної думки, що трансформаційні процеси в соціально-трудова сфері, які мали

місце в перебудовчий період, — це суцільна низка помилок і недоліків. Це був одночасно й період соціального пошуку, подолання упередженості щодо ринкових відносин та підприємництва, формування критичної маси людей, здатних стати сучасними, інноваційно-орієнтованими підприємцями. З'являються певні ознаки "соціалізації" економічної політики держави [5, с. 12].

У жовтні 2004 – січні 2005 рр. було проведено експертне опитування спеціалістів з проблем управління, праці та соціальної політики, серед яких відомі вчені України – фахівці в соціально-трудої сфері, керівники та менеджери з персоналу ряду промислових підприємств, профспілкові діячі. За результатами опитування у статті Л. В. Шаульської визначено, що рівень розвиненості соціально-трудої відносин у суспільстві значною мірою визначає умови використання робочої сили і найвагоміші недоліки соціально-трудої сфери. Вони визначені експертами як пріоритетні і проілюстровані на рис. 1.

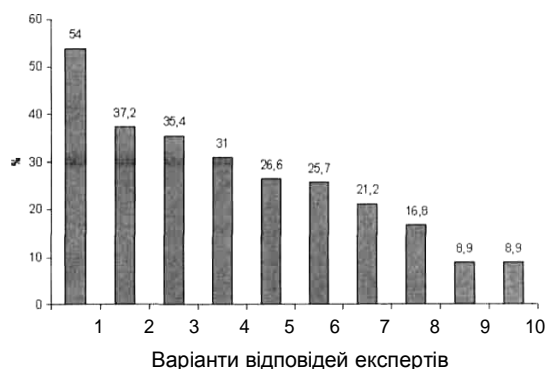


Рис. 1. Оцінка експертами значущості недоліків соціально-трудої відносин, які перешкоджають розвитку трудового потенціалу, проранжовані за пріоритетністю, у % до опитаних

На рис. 1 цифрами позначені такі варіанти відповідей експертів:

1. Значний відрив законодавчо прийнятих трудових прав, гарантій, вимог від їх фактичної реалізації.
2. Зниження ролі профспілок щодо впливу на регулювання соціально-трудої відносин.
3. Зниження ролі та місця підсистеми трудових відносин у системі соціальної політики.
4. Нерозвиненість виробничої демократії.
5. Незабезпечення раціонального сполучення державного і договірної регулювання соціально-трудої відносин.
6. Низький рівень правових знань, культури ведення переговорів щодо укладання угод та колективних договорів.
7. Незорієнтованість соціально-трудої відносин на запобігання, попередження соціально-трудої конфліктів і спорів, нерозвиненість соціального партнерства.
8. Невідповідність вітчизняних трудових норм, гарантій, стандартів, вимог європейському рівню.
9. Невідповідність інформаційного забезпечення соціально-трудої відносин потребам оцінки та прогнозування розвитку трудового потенціалу, недоліки статистичної звітності та обмеженість соціальних досліджень з цих питань.
10. Несформованість державного та регіональних банків даних, заходів з формування та вдосконалення трудової сфери соціально-трудої відносин на державному, галузевому, регіональному та виробничому рівнях.

Суттєвим недоліком соціально-трудої відносин, який перешкоджає розвитку трудового потенціалу, є значний відрив законодавчо прийнятих трудових прав, гарантій, вимог від рівня

їх фактичної реалізації, на який вказали 54% фахівців [6, с. 137]. Таким чином, розвиток соціально-трудої сфери та стан соціально-трудої відносин значною мірою залежать і все більше залежатимуть від успіху чи неуспіху на шляху розбудови економіки України. До чинників, які стримують розвиток соціально-трудої сфери та унеможливають суттєві зрушення в якості трудового життя, треба віднести наявність на українському ринку праці критичної маси неконкурентоспроможних, малопродуктивних робочих місць, місць, які потребують низької кваліфікації.

Цілком очевидно, що українське суспільство не в змозі кардинально вирішити соціальні проблеми, зокрема скоротити масштаби та глибину бідності, досягти прогресу в розвитку людського капіталу, забезпечити високу якість життя та сформувати потужний середній клас, якщо й надалі для лівової частки зайнятих в економіці робоче місце перебуватиме на міському або сільському ринку, на "напівлежачому" підприємстві або у сфері неформальної зайнятості. Вихити за таких умов можливо, але гідно жити, досягати європейських соціальних стандартів не можна. Варто чітко усвідомлювати, що лише за істотного зростання кількості й частки робочих місць високої освітньої місткості, лише в разі прориву у створенні конкурентоспроможних робочих місць в Україні можна досягнути повної, продуктивної, ефективної, високооплачуваної зайнятості, яка є однією з основних передумов підвищення якості трудового життя, а отже й формування досконалих відносин у сфері праці. А якість трудового життя слід трактувати як ступінь поєднання й односпрямованості умов трудового процесу та життя, задоволення працівників умовами праці й взаєминами в колективі. Вона відображає наявність умов для ефективного використання трудового потенціалу, підвищення продуктивності праці та забезпечення на цій основі високих стандартів життя. Якість трудового життя можна підвищити, змінюючи на краще параметри, які впливають на добробут, соціальний і духовний розвиток праці людини.

Існуюча нині в Україні класифікація структури робочої сили не враховує виникнення її нових соціально-економічних форм, що зумовлено урізноманітненням форм власності, появою великої кількості власників, які не є найманими працівниками, поєднанням найманої праці з правом власності на засоби виробництва тощо. В умовах переходу до ринкової економіки як базової суспільної форми робочої сили є індивідуальна власність на свою здатність до праці. Робоча сила може бути використана в різноманітних формах залежно від способу та характеру поєднання її із засобами виробництва. Як вважає канд. екон. наук М. Дзямулич, виходячи з існуючих соціально-економічних та правових умов, які формуються в Україні, можна виділити такі форми робочої сили (рис. 2) [7, с. 9].



Рис. 2. Соціально-економічні форми робочої сили в перехідній економіці України

Важливим фактором успішного соціально-економічного розвитку держави є механізм відтворення робочої сили, який у процесі переходу до ринкової економіки зазнав значних деформацій, що, на думку автора, пов'язано з досить низьким рівнем заробітної плати, важкою доступністю до споживання матеріальних благ основної маси трудящих, неможливістю нормального задоволення духовних потреб людей тощо. Наростання подібних тенденцій на українському ринку праці призвело до загального зниження рівня доходів населення, зменшення доступу працюючих до надбання матеріальних благ та задоволення своїх культурних потреб. А одним з найбільш негативних наслідків таких деформацій у майбутньому може стати невідповідність робочої сили розвитку виробничо-економічних відносин, що в результаті відкине нашу державу на рівень країн "третього світу".

Аналіз наслідків реформування економіки виявив основні тенденції, характерні для ринку праці в умовах трансформаційної економіки, а саме: зростання безробіття у зв'язку зі структурною перебудовою економічних відносин та вивільненням надлишкової робочої сили; зменшення зайнятості у промисловості, в середньому вдвічі від загального зменшення зайнятості; збільшення серед безробітних питомої ваги працівників з вищою освітою; загальне зростання витрат на реалізацію програм з працевлаштування та підтримки зайнятості; зменшення рівня реальних прибутків населення; зміни структури зайнятості робочої сили, що проявляється у зменшенні зайнятості в галузях промисловості та зростання у сфері послуг і збільшення частки малого підприємництва; зростання рівня міжнародної трудової міграції, виїзд частини економічно активного населення на роботу за кордон у зв'язку з прагненням збільшити рівень доходів та зменшенням кількості робочих місць в країні-донорі.

Звернемось до статистики. За даними Державного комітету статистики у I кварталі 2008 року середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15 – 70 років становила 22,3 млн осіб, з яких 20,9 млн були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,4 млн) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15 – 70 років – 58,7%, а в працездатному віці – 66,7%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15 – 70 років становив 6,4%, а працездатного віку – 6,9%. А за даними державної служби зайнятості, у січні – березні 2008 р. її послугами скористалися 1054,3 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян проти 1219,2 тис. у січні – березні 2007 р. [8, с. 71]. Зростання обсягів і рівня зайня-

тості та зменшення обсягів і рівня безробіття відбулося в усіх регіонах України. Якщо порівняти з рівнем безробіття в країнах Євросоюзу серед населення віком 15 років і старше, то він становив, наприклад, в Іспанії – 8,2%, у Франції – 8,8%, в Словаччині – 11,1%, у Польщі – 11,8%.

Номінальні доходи населення за січень – лютий 2008 р. порівняно з відповідним періодом 2007 р. збільшилися на 47,3%. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 47,3%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактора, – на 22,1%. У лютому 2008 р. порівняно з січнем номінальні доходи населення збільшилися на 10,1%, а наявний та реальний наявний доходи – відповідно на 6,3% та 3,4%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу за лютий 2008 р. становив 927,8 грн проти 870,3 грн за січень [8, с. 4, 63].

Кількість працівників підприємств, установ та організацій у лютому 2008 р. склала 11,4 млн осіб. Середній розмір їх номінальної заробітної плати становив 1 633 грн, що значно перевищує державні соціальні стандарти, встановлені з 1 січня 2008 р. у 3,2 раза – рівень мінімальної заробітної плати (515 грн) та у 2,6 раза – прожиткового мінімуму для працездатної особи (633 грн) Порівняно з січнем 2008 року розмір заробітної плати збільшився в середньому на 7,3%, а з лютим 2007 р. – на 43,0% [8, с. 64].

Розглядаючи ставовікову структуру робочої сили в Україні, зазначимо загальне збільшення кількості людей у віці, старшому за працездатний, та зменшення кількості молодих людей. Демографічні особливості природного руху робочої сили свідчать про можливість наростання "кризи людського потенціалу" в недалекому майбутньому.

Таким чином, невпевненість у майбутньому, відсутність стабільних надходжень до сімейного бюджету вкрай негативно впливає на ряд соціально-економічних показників, одним з яких є стан демографічної ситуації в країні. На 1 січня 2000 р. кількість населення України становила 49,7 млн осіб (на 1 січня 1998 р. цей показник був на рівні 50,25 млн осіб). Лише за 1999 р. природне скорочення чисельності населення оцінювалось близько 350 тис. осіб. Загальновідомо, що демографічній системі в усі часи була притаманна деяка самостійність та підпорядкування внутрішнім законам саморозвитку. Зараз для України є характерним загальне погіршення стану демографічних показників. Ще у 1999 р. порівняно з 1998 р. рівень народжуваності в Україні знизився з 8,3 до 7,8 осіб на 1000 жителів, а рівень смертності зріс з 14,3 до 14,9 померлих на 1000 населення [9, с. 13].

За прогнозами Римського клубу, зробленими ще в середині 90-х років минулого століття, до 2015 року в Україні

очікується зменшення населення до 10 – 15 мільйонів чоловік [10, с. 7 – 8]. Такі страшні цифри викликають недовіру. Водночас, слід відзначити, що один з найвагоміших здобутків демократії – право людини на життя – знаходиться під впливом об'єктивних факторів, які мають економічне походження. Зниження життєвого рівня населення безперечно ставить питання щодо невпевненості забезпечити своїм дітям гідне життя. Як вихід з цього положення – обмеження народжуваності, падіння цінності сімейних відносин. На жаль, у сучасній Україні ці питання стоять дуже гостро. Більш того, невпевненість у майбутньому постійно посилюється під впливом інфляційних процесів та безробіття.

Так, на 1 березня 2008 р. в Україні проживало 46 314,7 тис. осіб. Упродовж січня – лютого 2008 р. чисельність населення зменшилася на 57,9 тис. осіб, що в розрахунок на 1000 жителів склало 7,6 осіб. Населення країни зменшується виключно за рахунок природного скорочення – 61,3 тис. осіб, водночас зафіксовано міграційний приріст населення (3,4 тис. осіб). Порівняно з січнем – лютом 2007 р. обсяг природного скорочення збільшився на 2,7 тис. осіб, або з 7,8 до 8,1 осіб на 1000 жителів [8, с. 76].

Таким чином, аналізуючи наслідки реформування економіки, що відбувалися в постсоціалістичних країнах в останні роки ХХ та на початку ХХІ століть, виявлено, що поступовий перехід до загальноприйнятих у світі норм та вимог до робочої сили неможливий без трансформацій у механізмі її відтворення. І вирішення цієї проблеми залежить від того, як швидко держава та підприємства усвідомлять необхідність вирішення питань, пов'язаних зі становленням в Україні ефективного механізму відтворення робочої сили.

Визначені та охарактеризовані сучасні соціально-економічні форми функціонування робочої сили в Україні; розкриті умови і особливості механізму її відтворення та обґрунтовані основні елементи розвитку моделі ринку праці в умовах трансформаційної економіки – усе це становить наукову новизну статті.

Література: 1. Долішній М. Соціально-трудові відносини в Україні у контексті загальносвітових тенденцій // Економіка України. – 2005. – №8 – С. 91 – 93. 2. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання. Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с. 3. Мкртчян Г. Социальные аспекты рынка труда / Г. Мкртчян, И. Чистяков // Вопросы экономики. – 1999. – №9 – С. 93 – 103. 4. Капелюшников Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. – 2006 – №10. – С. 19 – 40. 5. Колот А. Соціально-трудові аспекти забезпечення стійкого розвитку національної економіки / А. Колот, С. Григорович // Україна: аспекти праці. – 2006. – №4. – С. 8 – 15. 6. Шаульська Л. В. Соціально-трудові відносини як чинник розвитку трудового потенціалу // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6. – С. 137 – 143. 7. Дзямуніч М. І. Соціально-економічні форми робочої сили та умови її відтворення в перехідній економіці України. Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. – К., 2004. – 19 с. 8. Про соціально-економічне становище України за січень-березень 2008 року // Щоквартальний збірник статистичних даних. Державний комітет статистики України. – 2008. – 97 с. 9. Соціально-економічне становище України за 1999 // Орієнтир. – 29 березня 2000 р. – №57. – С. 13. 10. Винский И. Будут ли реализованы планы уменьшения населения Украины с 52 до 10 – 15 миллионов человек / И. Винский, В. Кудин // Голос Украины. – 11 апреля 1996. – №68. – С. 7 – 8.

Стаття надійшла до редакції
6.10.2008 р.

УДК 332.012

Куликова Н. А.
Лымарь Л. Н.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММУНИКАЦИЙ

In this article the possibility using the verbal marketing is examined as perspective direction of marketing policy of communications. Efficiency of promoting a product is grounded with the use of social nets, namely creation of the specialized portal of buyers.

Усиление конкурентной борьбы между производителями, насыщение рынка актуализируют проблему сбыта продукции. На современном этапе развития экономических отношений маркетинг является одной из важных составляющих обеспечения успеха в бизнесе.

Максимизация прибыли для многих агентов рынка остается главной целью производственной деятельности. Для достижения данной цели используются последовательно такие концепции максимизации прибыли:

- совершенствование производства путем экстенсивного наращивания его объемов;
- совершенствование товара, направленное на улучшение его качества;
- интенсификация коммерческой деятельности, состоящая в навязывании товара покупателю.

Для достижения цели максимизации прибыли в маркетинге используются:

- исследование нужд и потребностей потенциальных потребителей;
- оценка объема и структуры платежеспособного спроса;
- разработка эффективных средств удовлетворения потребностей потребителей.

Анализируя вышеизложенные подходы можно сделать вывод, что при использовании концепции маркетинга в производственно-хозяйственной деятельности приоритетным направлением является исследование рынка, а именно нужд и потребностей потребителей. Маркетинговая деятельность осуществляется на основе комплексного использования четырех инструментов, а именно: product (товар); price (цена); place (канал, место, где осуществляется сбыт); promotion (продвижение, поощрение). Взаимодействие этих четырех составляющих называют концепцией "4P".

Первые три составляющих маркетинговой деятельности являются достаточно изученными в отечественных и зарубежных научных источниках.

Проблемы товарной политики, жизненного цикла товара, формирования ассортимента, номенклатуры изложены в трудах И. А. Бланка, Ф. Котлера, Г. Армстронга [1; 2].

Исследования сущности цены, ценовая политика, методы расчета цен изложены в трудах таких ученых, как Д. Эванс, Б. Берман [3].

Вопросы организации сбытовой деятельности, создания каналов распределения продукции и оценка их эффективности детально изложены Д. Ланкастером [4].

Теоретические основы продвижения товаров изложены П. Р. Смитом [5], сущность маркетинговых коммуникаций рассмотрена Дж. Бернетом, С. Мориарти [6].

Насыщенность рынка, его ограниченная емкость, неэластичность спроса и особенно быстро меняющиеся предпочтения потребителей актуализируют проблему продвижения товаров на рынок. Целью данного исследования является анализ новых путей продвижения товара на рынок.

Маркетинг предусматривает использование несколько иного подхода для достижения цели максимизации прибыли,

который сформулирован как концепция маркетинга и заключается в эффективном удовлетворении потребностей покупателя. Средством удовлетворения потребностей является товар. Обычно под продвижением товара (promotion) понимают маркетинговые коммуникации, выполняющие эти задачи.

Маркетинговые коммуникации, их формирование и развитие являются основным элементом коммуникационной политики фирмы. Особенностью маркетинговых коммуникаций является то, что они происходят между людьми в процессе обмена товарами на рынке. Основываясь на смысловом и экономическом значении данного элемента маркетинга, можно отметить, что маркетинговая коммуникация – это процесс обмена информацией между людьми с целью установления и поддержания деловых отношений в процессе создания и обмена товарами. Система маркетинговых коммуникаций – это совокупность участников, каналов, средств и приемов коммуникации.

Коммуникация в процессе управления предприятием представляет собой систему налаженного обмена информацией внутри предприятия, а также между внутренней и внешней средой, позволяющую адаптироваться к изменениям внешних условий и добиваться поставленных целей.

Поиск инновационных средств продвижения товаров на рынок – проблема, решение которой позволит производителям максимизировать прибыль.

В системе маркетинговых коммуникаций реклама занимает одно из ведущих мест. Вместе с тем, реклама широко используется и в других сферах. Так, например, в сфере экономики реклама способствует росту общественного производства, объема капиталовложений, занятости рабочей силы, ускорению оборачиваемости оборотных средств, расширению конкуренции и т. д. Основная цель рекламы в этой области заключается в росте эффективности общественного производства [7].

Мировая практика рекламирования товаров показывает, что наибольшие средства выделяются на рекламу фасованных продуктов питания; лекарственных препаратов; туалетных принадлежностей; косметики (затраты достигают 30 – 50%); табачных изделий.

Из 10 крупнейших в мире рекламодателей семь производят эти товары.

Эффективность использования рекламы в коммерческой деятельности доказана и учеными, и практиками маркетинга.

Следует отметить, что большое количество рекламы снижает ее эффективность. Основная причина такой реакции покупателя состоит в том, что реклама сопровождает человека практически повсеместно и воспринимается как фон, а не объект, привлекающий внимание. Следовательно, потребитель не акцентирует внимание на рекламоносителе, тем самым не совершает действий, направленных на покупку, что приводит к снижению эффективности рекламы. Это наблюдение позволяет сделать вывод о том, что общепринятые механизмы влияния на потребителя устаревают, требуется систематический поиск новых путей продвижения товара.

Применение нестандартных рекламоносителей – объективная необходимость коммуникационной политики предприятия. Одним из путей решения данной проблемы может являться использование так называемого альтернативного маркетинга.

Альтернативный маркетинг – это продвижение на рынке компании, бренда или товара при помощи нестандартных методов и инструментов. Среди самых распространенных методов и техник альтернативного маркетинга: партизанский [guerrilla], вирусный [viral], маркетинг общения [connected], "сарафанный" [buzz], маркетинг разговоров (или устный маркетинг) [word-of-mouth], социальные сети, блоги, спонсорский маркетинг, провокационный маркетинг, размещение продукта [product placement] и его подвид – размещение в жизни [life placement].

Популярность социальных сетей породила идею создать портал "умных покупателей" [8]. Социальные сети приобретают огромную популярность, что обуславливает необходимость развития так называемого устного маркетинга. Недоверие к рекламе вызвало необходимость в активном обмене информацией между покупателями о характеристиках, потребительских свойствах, качестве и других атрибутах товаров. Авторы идеи создания такого портала предполагают формировать сообщества по предпочтению того или иного бренда. Перспектива организации такого интернет-сообщества – рост отечествен-

ной интернет-аудитории. По прогнозам экспертов в ближайшие 6 – 7 лет количество пользователей составит 25 млн человек (на сегодняшний момент их 6 – 7 млн).

Основываясь на проведенных исследованиях [7], авторами было осуществлено дальнейшее маркетинговое исследование, направленное на определение отношения потребителей к различным носителям рекламы, в том числе и устному маркетингу. Результаты исследований представлены в таблице.

Таблица

Отношение целевой аудитории к различным видам рекламных носителей

| Носитель рекламы | Реклама вызывает доверие | Реклама не вызывает доверия |
|----------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Телевидение | 24,7 | 42,4 |
| Журналы | 20,7 | 18,5 |
| Вагоны метро | 6,1 | 32,1 |
| Станции и эскалаторы метро | 6,3 | 30,1 |
| Газеты | 16,4 | 20,0 |
| Радио | 9,3 | 19,2 |
| Щиты | 7,2 | 19,1 |
| Прямая реклама (домой) | 7,2 | 13,8 |
| Наземный транспорт | 2,0 | 14,4 |
| Интернет | 5,5 | 9,5 |
| Кинотеатры | 6,1 | 6,7 |
| Витрины магазинов | 2,7 | 9,4 |
| Телеэкраны над кассами магазинов | - | 6,0 |
| Агенты-продавцы | 2,0 | 1,7 |
| Информация от друзей, знакомых | 54 | 12 |

Маркетинговое исследование проводилось путем опроса респондентов.

По данным таблицы можно сделать вывод о перспективности устного маркетинга как способа коммуникации между производителем и конечным потребителем.

По мнению ведущих специалистов в сфере продвижения товара, традиционные маркетинговые кампании, основанные на использовании рекламы в средствах массовой информации, больше не работают. Исследования показывают, что:

56% людей избегают покупать товары у компаний, которые, по их мнению, используют слишком много рекламы;

65% людей считают, что их постоянно донимают слишком большим количеством рекламы;

потребители, мотивированные чужими мнениями, в среднем тратят на 9% больше, чем остальные покупатели;

расходы компаний на альтернативный маркетинг в 2007 году выросли на 17,3%. В то же время расходы на традиционные виды маркетинга выросли только на 5,0% [9].

Таким образом, анализируя данные исследования можно сделать вывод о том, что более половины потребителей, приобретают товар, основываясь на устных рекомендациях.

Интерфейс такого портала с точки зрения потребителей может быть построен по принципу поисковой системы конкретного продукта (товара), производителя, крупных розничных сетей. Потребитель может ознакомиться с мнениями других потребителей, попробовавших данный товар, ознакомиться с подробными характеристиками товара, а также проголосовать за тот или иной продукт. Возможность голосования позволяет формировать рейтинги.

Формирование оценочных критериев может основываться на маркетинговой концепции товара, которая сводится к комплексу значимых для потребителя свойств (функциональные, эстетические характеристики, социальная и личностная значимость, престиж), который покупатель оценивает и готов приобрести по определенной цене и в определенной количестве.

Товары целесообразно сгруппировать по основным принципам формирования ассортимента, которые изложены в трудах Ф. Котлера:

функциональный (по близости выполняемых функций) – бытовые приборы, кухонная мебель, учебные пособия и т. д.;

потребительский (по группам потребителей) – товары для детей, для молодоженов и т. д.;

сбытовой (по типам посреднических, торговых организаций, или по стилю продаж) – товары, продающиеся в универсаме, в бутике и т. д.;

ценовой (по уровню цен) – товары высокой ценовой категории, средней, низкой; уцененные товары, товары одной цены [2].

Основными преимуществами использования альтернативного маркетинга, а именно устной формы являются большая сила воздействия на потребителя по сравнению с традиционными формами коммуникаций, низкая стоимость, возможность для производителей использования неценовых методов конкурентной борьбы.

Литература: 1. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М.: ИД "Вильямс", 2003. – 1200 с. 3. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман; [Сокр. пер. с англ. А. В. Кузьмина, Ю. Ю. Корлюгова. – М.: Экономика, 1990. – 350 с. 4. Ланкастер Д. Организация сбыта / Пер с англ. Л. В. Измаиловой; [Под ред. В. Б. Колначанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с. 5. Смит П. Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / Пер. с англ. М. Ю. Зарицкой. – К.: Знання-Прес, 2003. – 796 с. 6. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориасти; [Пер. с англ. Н. Габенова, В. Кузина. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с. 7. Прохорова Т. П. Маркетинговая политика коммуникаций: Учебное пособие / Т. П. Прохорова, А. В. Гронь. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 224 с. 8. Курячая Е. Применение нестандартных рекламных носителей / Бизнес. – 2007. – №13. – С. 59 – 61. 9. <http://www.hiddenmarketing.ru>

Стаття надійшла до редакції
24.11.2008 р.

УДК 338.2 (477)

Зянько В. В.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

In the article the basic lacks and advantages of the foreign investments are investigated; modern conditions of the foreign investment in the Ukrainian economy, its influence on development of innovation sphere are analysed; the ways of directing the foreign investments are determined in domestic innovation processes.

За економічних умов, що нині склалися в Україні, більшість суб'єктів господарювання відчуває нестачу власних фінансових та кредитних ресурсів, а вітчизняні інвестори не квапляться вкладати кошти у розвиток національної економіки, а тим більше фінансувати ризикові інноваційні проекти, шукаючи більш прибутковій сфері вкладання свого капіталу за кордоном. У зв'язку з сучасною світовою фінансовою кризою ця проблема ще більше загострилася. Дещо виправити становище в інноваційній сфері можна за рахунок залучення іноземних інвестицій. Світовий досвід показує, що в окремих країнах це є вагомим фактором підвищення активності інноваційної діяльності. Зокрема, за рахунок прямих інвестицій розв'язуються проблеми трансферту новітніх технологій, підприємницьких навичок і досвіду, можливе розширення спектра фінансових операцій. А портфельні інвестиції сприяють розвитку фінансового ринку в країні, якості корпоративного управління тощо. З іншого боку, вітчизняні дослідники привертають увагу до того, що українське суспільство й економіка формуються у своєрідному системному

середовищі негативних зовнішніх ефектів: екологічних, психологічних, демографічних, а також ресурсних, у системі яких фінансово-інвестиційний чинник є досить вагомим [1, с. 22].

Метою статті є дослідження основних недоліків та переваг іноземних інвестицій, аналіз сучасного стану іноземного інвестування в українську економіку, його впливу на розвиток інноваційної сфери і визначення на цій основі шляхів спрямування потоку іноземних інвестицій у вітчизняні інноваційні процеси.

Завдяки вигідному географічному розташуванню, місткому ринку, сприятливим кліматичним умовам і не в останню чергу через порівняно дешеву та кваліфіковану робочу силу Україна викликає зацікавленість іноземних інвесторів. Але слід пам'ятати і про те, що іноземне інвестування має також свої недоліки.

По-перше, залучення прямих іноземних інвестицій призводить до того, що довготермінові зв'язки, які встановлюються при цьому між резидентами, відображають, перш за все, інтереси тих, хто інвестує, і посилюють контроль іноземних організацій за розвитком вітчизняної економіки [2].

По-друге, з боку іноземних інвесторів все частіше стають помітними випадки нечесної конкуренції, коли іноземна компанія купує контрольний пакет акцій українського акціонерного товариства, аби усунути з ринку наявного чи потенційного конкурента.

По-третє, частішають, на жаль, випадки, коли іноземні компанії використовують вітчизняні підприємства як переробні центри, виготовляючи на них продукцію, призначену для експорту. Наслідком таких дій є забруднення навколишнього середовища, виснаження природних ресурсів регіону. Функціонування таких підприємств завдає збитків довкіллю і здоров'ю наших громадян.

Через це, не ставлячи під сумнів необхідність активного залучення іноземних інвестицій, хочеться наголосити, що всі проблеми, пов'язані з вирішенням доцільності іноземного інвестування, повинні відстежуватись місцевою владою з метою недопущення негативного впливу виробництва на екологію області чи регіону. При використанні іноземного капіталу обов'язково слід здійснювати оцінку рівня екологічної безпеки інвестиційних проектів. Проте вкладати свої кошти в інноваційні проекти українських підприємств, або спільних підприємств, що здійснюють діяльність на території нашої країни, іноземні інвестори не поспішають. Як свідчать дані Вінницького обласного управління статистики, якщо у 2000 році іноземні інвестиції, спрямовані на фінансування інноваційної діяльності на Вінниччині, становили суму в 37,3 млн грн, що дорівнювало 74,4% від загальної суми інвестицій, то в наступні роки частка цього джерела скорочувалася і у 2003 році склала лише 4,6% від загальної суми фінансування, на початок 2007 р. загальний обсяг інвестування в область склав \$92,9 млн прямих іноземних інвестицій [3, с. 4], що, поперше, дуже мало, а по-друге, ці інвестиції зовсім не були спрямовані в інноваційну сферу діяльності.

Хоча загалом по Україні, починаючи з 2000 року, спостерігається тенденція до збільшення прямих іноземних інвестицій [4], але більшість з них, як і по Вінницькій області, спрямовуються на підприємства з швидкокоопними видами економічної діяльності (торгівля, посередництво, обробна і харчова промисловість, перероблення сільськогосподарських продуктів).

Іноземні інвестиції надходять в нашу країну не лише від приватних осіб і організацій, значна їх частка поступає у вигляді іноземних кредитів від міжнародних фінансових інституцій, таких, як МВФ, СБРР та ін. Через ці наддержавні структури могутні держави часто намагаються диктувати Україні свій сценарій розвитку подій, який часто не враховує національних державних інтересів і сприяє посиленню залежності країни. Коли стосовно кредитів МВФ відомому українському вченому в галузі макроекономіки Анатолію Гальчинському поставили запитання: "Чи суверенна Україна у проведенні своєї економічної політики?", він відповів так: "Ми повинні робити те, що нам рекомендують. Не може бути по-іншому, якщо ми просимо кредити" [5, с. 2].

Тут слід нагадати, що ще у 1894 році видатний український вчений-мислитель, класик світової політичної економії Михайло Туган-Барановський, проаналізувавши національні особливості розміщення капіталу на англійському матеріалі,

зокрема зауважував, що вільний англійський капітал частково витрачається всередині країни на розширення її основного капіталу, решта його йде за кордон у вигляді кредитів іноземним державам, створення за кордоном підприємств, залізниць, фабрик та ін. "Увесь цей капітал, що пішов за кордон, не пропадає для англійської промисловості марно – навпаки, він виконує дуже важливу функцію: створює за кордоном попит на англійські товари, і, таким чином, та частина накопиченого капіталу, яка залишилася в країні, знаходить своє виробниче використання" [6].

Як бачимо, наданням кредитів іноземні держави переслідують, що є природно, перш за все, свої власні національні інтереси – розширюють сферу виробничого використання вільного на цей час національного капіталу. Україна, яка має нині значний зовнішній борг, повинна заради зміцнення своєї фінансової незалежності орієнтуватися, на думку автора, не стільки на позики МВФ, скільки на приватні іноземні інвестиції, і не лише на іноземні інвестиції, але й значною мірою на створення умов для активізації діяльності вітчизняних інвесторів. Адже у розвинених країнах частка сукупного державного боргу, що припадає на зовнішній, незначна. Переважає борг, який припадає саме на вітчизняних інвесторів. У тих же США у 1995 році сумарний державний борг становив \$ 4 951 млрд, але з них на іноземних кредиторів (разом з міжнародними організаціями) припадало лише \$ 783,7 млрд, або 16,0% [7]. Тоді як в Україні впродовж 2003 – 2007 років на розмір зовнішнього державного боргу припадало 65 – 67% сумарного державного боргу. Так, згідно з держбюджетом України на 2006 рік, граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 31 грудня 2006 року було встановлено у сумі 18,689 млрд грн і \$ 1,084 млрд, що становило біля 34,3% від сумарного державного боргу України. А стосовно зовнішнього боргу дозволено його приріст до попереднього 2005 року на 10,3% і його розмір сягнув суми \$ 9,172 млрд, що дорівнює 65,7% від сумарного державного боргу України. Станом на 31 грудня 2007 року державний та гарантований державою зовнішній борг зріс до 69,932 млрд грн, або \$ 13,849 млрд, тобто становив 78,81% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу [8].

Нині у групі країн із високим рівнем доходів на душу населення (\$ 9076 та більше) довгострокова зовнішня заборгованість відсутня, а короткострокова, якщо й виникає, то незначна за обсягом [9, с. 28 – 29]. Тоді як в Україні на початок 2007 року 72% валового зовнішнього боргу становили довгострокові зобов'язання (\$ 39,1 млрд).

У світовій практиці для оцінки рівня платоспроможності країни застосовується стандартний показник – співвідношення її боргу та витрат на його обслуговування до величини ВВП. Нормативне значення цього показника становить 0,6 – для загального боргу і 0,4 – для зовнішнього. За цим показником Україна у кілька разів перевищує безпечний рівень [10]. На думку інших вчених, що досліджують дану проблему, найефективнішим показником кредитоспроможності держави є співвідношення сальдо боргових виплат і доходів бюджету [11, с. 6]. Існують й інші показники оцінки платоспроможності країн-позичальників, але універсальних не існує, бо, як показують дослідження, кожній країні властивий свій критичний рівень. І все ж, якщо на обслуговування зовнішнього боргу витрачається 5% від ВВП країни і більше, то її борговий тягар вважається тяжким. В Україні цей показник у 2000 р. становив 8,4%, у 2001 р. – 7,6%, у 2002 р. – 6,2%, у 2003 р. – 6,3% [12, с. 65].

Отже, цифри свідчать про існування досить-таки великої фінансової залежності України від інших країн, у першу чергу тих, які мають вплив на діяльність міжнародних фінансових організацій.

До того ж, як видно з аналізу, проведеного вище, нині спостерігається тенденція до подальшого зростання зовнішнього державного боргу України та зниження рівня платоспроможності, незважаючи на намагання уряду зменшити залежність національної економіки від зовнішніх запозичень шляхом активного залучення кредитних ресурсів на внутрішньому ринку. З наданням МВФ у листопаді цього року Україні \$16,4 млрд для подолання наслідків світової фінансової кризи зовнішня боргова залежність нашої країни стає критичною.

Михайло Туган-Барановський [13] довів корисність лише тих іноземних позик, які спрямовуються у сферу виробництва, на підприємства, що потребують модернізації. А кредитів і позик, що призначаються на покриття платіжного балансу, він не виправдовував. Одержані від міжнародних фінансових організацій кредити спрямовуються в Україні переважно у добувну та фінансову сфери, оминаючи інноваційну, тому, згідно з класифікацією Михайла Павловського [14, с. 115 – 117], їх треба віднести до негативних і небезпечних, оскільки ці кредити руйнують наукомісткі і конкурентоспроможні виробництва, послаблюють інноваційний потенціал нашої держави.

Автор погоджується з твердженням академіка Івана Лукінова, що незначні обсяги інвестицій, які спрямовуються в Україну безпосередньо у сферу виробництва, і значна частина іноземних кредитів, які використовуються не на пряме виробниче інвестування, сучасне технологічне оновлення, не створюють того самого "справжнього технологічного прогресу" і не впливають на розвиток національного товаровиробника, а лише збільшують зовнішній борг країни [15, с. 304]. Така структура інвестицій не лише не сприяє більш прогресивним зрушенням, а навпаки, погіршує структуру економіки. Вона забезпечує переважні умови для розвитку підприємств нижчого, третього, технологічного укладу і обмежує розвиток підприємств четвертого – шостого технологічних укладів. Структура інвестицій має бути такою, щоб забезпечити швидкий розвиток підприємств і галузей вищих технологічних укладів – пише академік Анатолій Чухно [16, с. 16 – 17].

Отже, іноземні інвестиції в Україні, здебільшого, не виконують ролі перенесення та впровадження у вітчизняну економіку нових технологій. Навпаки, вони часто створюють у нас замкнуті монополні структури, орієнтовані переважно на експлуатацію місцевих природних і трудових ресурсів і вивезення прибутків за кордон.

Іноземні інвестиції в Україні часто небезпечні своєю нестійкістю, а також спекулятивним характером. Тому уряд повинен якнайшвидше прислухатися до поради Людвіга Ерхарда, який стосовно іноземних інвестицій писав, що потрібно починати з їх адресування, головним чином, у виробництво товарів народного споживання, в сучасні технології, що швидко окупляться, забезпечуючи виробництво обіговими коштами [17, с. 4]. Адже досі маємо багато випадків, коли іноземне устаткування та технології, що обслуговували прогресивні технологічні процеси в країнах Заходу, навіть якщо потрапляють в Україну, то не встановлюються роками, морально старіють, внаслідок чого нашої державі завдаються реальні валютні збитки. Це свідчить про слабкість в Україні регуляторного середовища щодо іноземних інвестицій.

На думку автора, в перспективі все-таки основним джерелом фінансування інновацій повинні стати кошти не іноземних інвесторів, а приватні інвестиційні ресурси вітчизняних підприємств і комерційних банків – як у більшості розвинених країн. Наприклад, у Великобританії на іноземні джерела припадає близько 14,3% від загального обсягу фінансування НДДКР, у Франції – 8,3%, в Італії – 3,9%, в Японії – лише 0,38%. Натомість питома вага бізнесу у фінансуванні науково-дослідних робіт в Японії у 2001 році становила 73%, у США – 60%, в ЄС – близько 56% [18, с. 42]. Це не означає, що держава не повинна турбуватися про залучення іноземного капіталу і розраховувати на нього. Вона повинна підвищувати інвестиційну привабливість української економіки для капіталу нерезидентів, але вирішувати проблеми треба з урахуванням інтересів як вітчизняних, так й іноземних інвесторів.

У першу чергу повинні забезпечуватися економічні передумови інвестування пріоритетних високотехнологічних секторів національного господарства. Український уряд повинен також мати чітке розуміння того, що розраховувати на значні іноземні інвестиції можна лише у випадку створення більш сприятливих умов інвестування, ніж у країнах-конкурентах.

Повноцінна інтеграція до глобального простору потребує не лише сприятливого інвестиційного клімату, на що постійно наголошується у науковій літературі, але й дуже важливо, щоб економіка країни стала привабливішою не для будь-яких, а, насамперед, для високотехнологічних інвестицій, сприяла

утриманню, а не відтоку отриманих від іноземних інвестицій прибутків. А привабливість інвестиційного середовища визначається не лише відповідним правовим полем, не тільки сильними мотиваціями, але й, як справедливо стверджує академік Юрій Пахомов, щонайменше трьома інфраструктурними каркасами, що обслуговують НТП: по-перше, високим розвитком фундаментальної науки; по-друге, висококласною освітою; по-третє, адекватним масивом трудових ресурсів високої якості [19, с. 4].

Інвестиції в інноваційні процеси, які забезпечуються наукою, освітою, висококваліфікованою працею, дуже вимогливі до якості інституційного середовища, яке в умовах глобалізації є одним з найвагоміших факторів конкурентних переваг або конкурентної слабкості. Йдеться про стабільний і розвинений фондовий ринок, без наявності якого фінансовий капітал позбавляється своїх глобальних можливостей, насамперед, таких, як мобільність та гнучкість; про венчурний малий бізнес, що забезпечує транснаціональним корпораціям вигідність інноваційного "укорінення" (реінвестування прибутку); про інвестиційно-фінансовий сектор, який є стратегічним, без якого вразливими виявляються найважливіші для країни довгострокові вкладення.

На жаль, вплив інноваційної складової на розвиток вітчизняного промислового виробництва незначний. Тому для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки українська держава повинна вирішити головне завдання – сформувати і проводити ефективну науково-технічну та інвестиційно-інноваційну політику; створити інноваційну сферу, адекватну сучасній ринковій економіці.

Таким чином, залучення іноземних інвестицій є вагомим фактором підвищення активності інноваційної діяльності, утім, не ставлячи це під сумнів, треба сказати, що іноземне інвестування має і негативний бік, зокрема: зростання прямих інвестицій посилює контроль за розвитком вітчизняної економіки з боку іноземних організацій; переслідуючи власні економічні інтереси, іноземні компанії часто намагаються використати вітчизняні підприємства як переробні центри, завдаючи збитків довіллю та виснажуючи природні ресурси; із загостренням міжнародної конкуренції частішають випадки нечесної конкуренції з боку великих іноземних корпорацій, які шляхом скуповування контрольного пакета акцій українського підприємства усувають його з ринку, як прямого чи потенційного свого конкурента. Тому всі питання щодо доцільності іноземного інвестування мають бути під ретельним контролем органів влади, які повинні проявляти турботу про підвищення привабливості української економіки для високотехнологічних інвестицій, сприяти утриманню в країні прибутків, одержаних від іноземних капіталовкладень, відстежувати кожен випадок іноземного інвестування, сприяючи, насамперед, тим закордонним інвестиціям, які спрямовуються у сферу виробництва на ті вітчизняні підприємства, що потребують модернізації, і з великою обережністю ставлячись до кредитів, що надходять від міжнародних фінансових організацій і спрямовуються переважно в добувну та фінансову сферу, оминаючи інноваційну, чим послаблюють інноваційний потенціал нашої країни.

Для спрямування потоку іноземних інвестицій у вітчизняні інноваційні процеси потрібно якомога швидше відновити науково-технічний розвиток, сприяти становленню високорозвиненого фондового ринку, венчурного підприємництва, загалом інвестиційно-фінансового сектору економіки з тим, щоб у перспективі все ж основним джерелом фінансування інновацій стали приватні інвестиційні ресурси вітчизняних підприємств і комерційних банків.

Література: 1. Андрійчук В. Теоретико-методологічні аспекти економічної політики в умовах глобалізації // Вплив глобалізації на формування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України: Матер. V міжн. наук.-практ. конф. УАЗТ. – К., 2002. – С. 22. 2. Прямі іноземні інвестиції // Перспективні дослідження. – 2000. – №11. – С. 2 – 45. 3. Основні показники економічного та соціального розвитку Вінницької області за 2005 – 2006 роки. – Вінниця, 2007. – 35 с. 4. Держкомстат України. // <http://www.ukrstat.gov.ua> 5. Інтерв'ю з А. Гальчинским // Деловая Украина. – 1999. – №1. 6. Туган-Барановский М. И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. – М.: Наука, 1997. – 574 с. 7. Federal Reserv Bulletin. – Januar, 1996. –

P. AZO. Table 1,41. 8. Міністерство фінансів України. Довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України на 31.12.2007 // <http://www.minfin.gov.ua> 9. Рязанова Н. С. Сучасні тенденції зовнішньої заборгованості // Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 26 – 38. 10. Вахненко Т. П. Платоспроможність держави у контексті обслуговування зовнішнього боргу // Економіка і прогнозування. – 2003. – №4. – С. 52 – 61. 11. Євтух О. Т. Природа і причини багатства: погляд фінансиста // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 4 – 12. 12. Послання Президента України до Верховної Ради України у 2003 році. – К.: Інформ-вид. центр Держкомстату України, 2004. – 470 с. 13. Туган-Барановский М. И. Экономические очерки. – М.: Российская политическая энциклопедия, 1998. – 527 с. 14. Павловський М. А. Шлях України: Шлях вліво, шлях вправо – хибний шлях. – К.: Техніка, 1996. – 149 с. 15. Луків І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К.: НАН України; Інститут економіки, 1997. – 455 с. 16. Чухно А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15 – 23. 17. Безчасний І. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні / Л. Безчасний, С. Онишко // Економіка України. – 2001. – №3. – С. 4 – 12. 18. Притикіна О. Л. Інноваційна політика України та інтеграція до ЄС / О. Л. Притикіна, Ю. М. Стасюк, О. В. Щипанова // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 36 – 43. 19. Пахомов Ю. М. Україна та виклики глобалізації // День. – 2001. – №139 (7 серпня). – С. 4.

Стаття надійшла до редакції
17.11.2008 р.

УДК 33.848(5-12)

Дітковська С. О.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

The features of the international tourism development in Asian-Pacific region was analysed in research. The basic indexes of tourist activity in APR countries were exposed; the outbound tourism development and intraregional journeys in APR were analysed; the structure of the APR entrance tourism were revealed; most developed types of tourism in the region were exposed; the main outbound tourism markets in APR and basic exit groups from APR were analysed.

2007 р. став п'ятим роком стійкого зростання туристських прибуттів. За даними Всесвітньої туристської організації (далі – ВТО) сектор встановив новий рекорд – 1 млрд прибуттів, 10% зростання [1]. Надзвичайно високий рівень збільшення туристських прибуттів продемонстрував у 2007 р. Азіатсько-тихоокеанський регіон (далі – АТР) – 7,6%. Сьогодні регіон займає 3 місце в світовому туристичному потоці, але за прогнозами менше ніж через 10 років випередить Америку. Хоча розвиток міжнародного туризму в цьому регіоні почався не так давно, темпи його розвитку одні з найвищих у світі: у 1970 р. частка прибуттів у АТР склала 3,2%, у 2000 р. – 16%, і за прогнозом ВТО в 2020 р. частка прибуттів буде складати 27,3% від загальносвітової кількості. Швидко зростають і доходи від туризму: в 1970 р. – 6,1%, 2001 р. – 17,7% [2]. У зв'язку з цим, враховуючи недостатній рівень розвитку туризму в Україні, для нас є дуже актуальним вивчення досвіду країн АТР з організації туризму.

Окремі особливості АТР і його місце в міжнародному туризмі знайшли своє відображення в працях О. Окладнікової, О. Любіцевої, Г. Папіряна, О. Дуровича, Г. Александрової, В. Квартального, М. Біржакова, Р. Долматова, С. Щербаківа, В. Гуляєва. Не зважаючи на значну кількість досліджень, усі вони аналізують розвиток міжнародного туризму в АТР лише до кінця 90-х рр. ХХ ст. Матеріали ж про структуру сучасного ринку туризму в АТР носять лише фрагментарний характер.

У цій ситуації автор вважає за необхідне надати комплексну характеристику туристському ринку Азіатсько-тихоокеанського регіону та визначити метою статті виявлення особливостей розвитку міжнародного туризму в регіоні. Для її досягнення поставлено такі завдання: висвітлити історію становлення міжнародного туризму в регіоні; проаналізувати структуру ринку в'їзного туризму; вивчити головні ринки виїзного туризму; проаналізувати прогнози ВТО стосовно розвитку туризму в АТР.

АТР об'єднує країни Східної, Південно-Східної Азії, Океанії та Австралію. Це найбільший туристський регіон світу. АТР значно віддалений від Європи та Америки, а його окремі частини (субрегіони) значно віддалені один від одного. Країни АТР відрізняються нерівномірністю економічного розвитку. Поруч з високорозвиненими країнами (Японія, Австралія, Нова Зеландія) і тими, що швидко розвиваються (Республіка Корея, Сінгапур, Китай, Малайзія та ін.), у регіоні немало країн, які обтяжені багатьма проблемами: Камбоджа, Лаос, В'єтнам, країни Океанії мають дуже низькі темпи розвитку економіки, це притому, що чисельність населення зростає дуже швидко. Звідси – бідність переважної кількості населення, яка не дозволяє їм здійснювати туристичні поїздки [2].

Бурхливий розвиток туризму в Азіатсько-тихоокеанському регіоні розпочався наприкінці 80-х рр. ХХ ст. У 1990 – 95 рр. частка доходів АТР від туризму збільшилася з 3,2% до 18,7%. Приріст доходів у окремі роки досягав 14 – 16%. Серед факторів високих темпів розвитку туризму в регіоні вказані роки можна виділити політичну стабілізацію (припинення агресії у В'єтнамі та Лаосі, громадянських війн у В'єтнамі та Камбоджі, ліквідація диктаторських режимів, поліпшення взаємин між КНР і Тайванем, Північною та Південною Кореєю); бурхливе економічне зростання регіону (підвищення ділової активності, зростання ділових поїздок, формування сприятливого інвестиційного клімату, швидкий розвиток транспорту, зростання особистих доходів і культурно-освітнього рівня населення); демократизація суспільства (відкриття кордонів Китаю, Монголії, В'єтнаму, лібералізація суспільних відносин у Тайвані та Республіці Корея).

У 1997 – 1998 рр. розвиток туризму в АТР був порушений фінансово-економічною кризою. Основні показники туристської діяльності в 1997 р. (доходи) впали на 8,1%, а у 1998 р. – на 10,4%. Від кризи в АТР найбільш постраждали країни ділового туризму та країни, орієнтовані на внутрішньо-орегіональний туристський ринок. Спад ділової активності, суспільних контактів, скорочення доходів населення та подороження твердої валюти призвели до зниження виїзду за кордон у ряді країн (Сінгапур, Тайвань, Таїланд, Японія, Корея). Разом з тим, вплив кризи на розвиток туризму в АТР позначився не тільки негативно. Зниження цін у твердій валюті на товари та послуги при девальвації національних валют зумовили привабливість низки країн і напрямів для туристів, що в'їжджають з метою розваги та особливо шопінга. Так, Республіка Корея стала привабливою для шопінг-туристів: зростання доходів від туризму в 1998 р. перетворило туристське сальдо цієї країни з негативного в позитивне. Зниження цін на послуги викликало збільшення туристських прибуттів до Таїланду на 7,5% у 1998 р., і більше ніж на 10% у подальші роки [2].

Початок ХХІ ст. ознаменувався для більшості країн АТР швидким економічним зростанням. Розвиток підприємств, зростання ділових поїздок та поява моди на подорожі серед найбільш платоспроможних соціальних груп населення азіатських "драконів" обумовили високі значення туристських показників. На сьогодні структура ринку в'їзного туризму АТР майже повторює розподіл туристичних прибуттів до Америки за регіонами світу. Проте рівень їх концентрації нижчий: вони більш рівномірно розподіляються територією Східної, Південно-Східної Азії та Океанії. В останні роки чітко простежується тенденція посилення взаємообмінів туристами в середині регіону між суміжними країнами. Цьому сприяє відсутність мовного бар'єру й укріплення економічних і культурних зв'язків між країнами АТР впродовж останніх 15 – 20 років. Наприкінці 90-х рр. сім з кожних десяти поїздок були здійснені в межах регіону й лише три – за його межі. 76% подорожей відбувається на близькій відстані, тобто в межах АТР. Стосов-

но міжрегіональних туристських прибуттів у АТР, основна їх частка, яка складає 18%, належить Європі й Америці. Прибуття з Африки, Близького Сходу й Південної Азії загальною не перевищують 6% [3]. Серед субрегіонів АТР у структурі прибуттів місяця розподіляються так: Східна Азія – 57%, Північно-Східна Азія – 34%, близько 9% – Австралія й Океанія [2].

В останні роки частка АТР в світовому туризмі за кількістю прибуттів має стійку динаміку. З 2002 по 2004 рр. міжнародні туристичні прибуття до регіону збільшилися майже на 24% і склали 131,131 млн. 25% всіх туристів, що прибувають у АТР, спрямовуються до КНР (враховуючи території Сянгану, Макао і Тайваню – 50%). Нові індустріальні країни приймають практично 47% усіх відвідувачів. Високо розвинуті Японія та Австралія займають незначні сегменти туристського ринку регіону – 4% та 3%.

Стан міжнародного туризму в АТР багато в чому визначається ситуацією в КНР. Популярність Китаю зростає з кожним роком. Якщо в 1990 р. він займав 12-те місце серед країн світу за туристськими прибуттями, то в 1995 р. перемістився на 8, а в 1999 р. ввійшов до першої п'ятірки. Згідно з даними ВТО, у Китаї в 1999 р. було зареєстровано 14 млн прибуттів, а з урахуванням прибуттів у Сянган (Гонконг) – 21 млн. У 2001 р. за прибуттями (33 млн) і туристськими доходами (\$17,8 млрд) КНР потрапила в першу п'ятірку туристичних лідерів світу й заняла 3 місце після Франції та США. За оцінками ВТО, до 2020 р. за цим показником вона буде лідером не тільки в АТР, а й у світі (196 млн прибуттів), більш ніж за США та Францію в 2 рази, Іспанію в 3 рази, Італію та Великобританію в 4 [3]. Щорічний стабільний приріст прибуттів до Китаю становить 15 – 18%. Однак, більша частина з них припадає на етнічних туристів з Гонконгу, Тайваню, Макао. Кількість осіб не китайської національності складає лише близько 5 млн. На основних закордонних ринках (США, Німеччина, Франція) Національна туристська організація Китаю проводить агресивну рекламну політику під гаслом "Китай назавжди!", що спрямована на пропаганду можливостей культурно-пізнавального, лікувально-оздоровчого та купально-пляжного відпочинку. На ринку внутрішнього туризму постійно з'являються нові туристичні продукти. Так, одним з останніх і дуже перспективних проєктів став розвиток сектору так званого "червоного туризму", який представляє безумовний інтерес і для китайців, і для іноземців – любителів сучасної історії та поціновувачів сучасної екзотики. Сьогодні туристичний сектор Китаю має намір до 2020 р. перетворити країну в найпопулярніший напрямок на світовому туристському ринку (210 млн прибуттів). Прибутки у цьому секторі національної економіки повинні досягнути \$300 млрд, що еквівалентно 8 – 11% китайського ВВП. При цьому в секторі міжнародного туризму надходження складатимуть близько \$58 млрд, і близько \$250 млрд прийдеться на ринок внутрішнього туризму [4].

Окрім Китаю, популярними туристськими напрямками в АТР є нові індустріальні країни (території) Азії: Сянган Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Республіка Корея, Індонезія та Тайвань. Економічний ривок, здійснений ними в останній час, призвів до різкого збільшення ділових поїздок до регіону. Саме діловий туризм дав поштовх розвитку готельної справи та індустрії розваг. Сьогодні ці країни (території) приваблюють туристів, насамперед, своєю екзотичною природою, можливістю купально-пляжного відпочинку. Крім того, Сянган і Сінгапур пропонують відмінний шопінг.

Однією з важливих туристських країн у регіоні став Таїланд – найпопулярніша й доступна за ціною турів екзотична держава. У середині 90-х рр. ХХ ст. у країні почалося освоєння нових пляжів на південному узбережжі й організація культурно-пізнавальних поїздок на північ. Це допомогло Таїланду притягнути в 2004 р. 10,873 млн туристів – приріст на 21,8% порівняно з 2002 р. У цій країні туризм став однією з найважливіших статей іноземних валютних надходжень, важливим елементом прибуткової частини платіжного балансу. У Таїланді багато туристів з США, Німеччини, Швеції. Туристи прибувають в основному літаком, рідше – сушею (із Малайзії), незначна частина використовує морський шлях. Туристичний Таїланд (особливо Паттайя) має всі риси масового напрямку,

на якому присутні: популярні стандартні тури, активні чартерні програми, цінова конкуренція й досить частий демпінг. Незважаючи на зусилля туроператорів і тайської влади стосовно пропаганди цілорічного відпочинку в Таїланді, він поки залишається типовим зимовим напрямком [3].

Туризм країни іншої частини регіону – Малайзії – має найбільш високі темпи збільшення міжнародних туристських прибуттів до АТР. У 2004 р. вони склали 13,292 млн, 33% зростання порівняно з 2002 р. Туризм у Малайзії залежить від ринку регіону, особливо від Сінгапуру. Так, у 2001 р. 58,3% закордонних гостей приїхали саме сюди. Іншими важливими ринками регіону є Таїланд (9,3%), Японія (7,1%) і європейські країни (7%). Швидко збільшується кількість туристів з Китаю та Тайваню. Малайзія є лідером у конгресно-виставковому сегменті туристського ринку АТР.

За кількістю та розмахом виставкових, торгово-ярмаркових, конгресних та інсентів-заходів серед країн (територій) АТР виділяється Сінгапур. Багато великих іноземних організаторів виставок мають департаменти та представництва в цій країні. Уся інформація про ділові заходи акумулюється в конвенш-бюро, діяльність якого спрямована на залучення представників ділових кіл з інших країн світу. Також з'явилися, так звані транзит-туристи, що заїжджають у Сінгапур на дво- чи триденні екскурсії з курортів Таїланду, Індонезії або Малайзії. Крім того, Сінгапурський порт – відправна або кінцева точка численних круїзів країнами Південно-Східної Азії. Загалом географія ділового туризму в Сінгапурі відображає бізнес-подорожі в АТР в цілому. У територіальній структурі в'їзного потоку з діловими цілями в Сінгапурі домінують туристи з Азії, в основному з країн, що входять в інтеграційне угруповання АСЕАН. У 2004 р. кількість туристів на острові перевищила 6,997 млн, що на 18,5% більше, ніж у 2003 р. Сінгапурська влада розраховує до 2015 р. залучити 17 млн мандрівників, які, як очікується, принесуть до місцевої казни \$30 млрд. Для реалізації цих амбіційних планів сінгапурська влада тільки в 2005 р. додатково інвестувала \$2 млрд у розвиток туристичної інфраструктури острова, і це не враховуючи коштів Сінгапурського офісу з туризму (STB), виділених з метою пропаганди національного туризму. У 2004 р. ця організація відкрила декілька нових офісів – у Мадрасі, Джакарті, Манілі й Медані, у 2005 р. її філії з'явилися у Джохарі та Делі [5].

Що стосується Індонезії, то ця країна в кінці 80-х рр. ХХ ст. впроваджувала політику активного просування свого туристичного продукту з метою забезпечення робочими місцями та залучення іноземної валюти. Проведені заходи призвели до суттєвого прискорення темпів розвитку в'їзного туризму. У 1992 р. загальна кількість іноземних гостей в Індонезії досягла 3 млн, а за підсумками 2004 р. показник склав 5 млн гостей. У 2005 р. ця цифра була збільшена ще на 13% – до 6 млн відвідувачів. При цьому змінюються не тільки кількості, але й якісні показники роботи галузі. Так, наприклад, прибутки в секторі туріндустрії за підсумками 2004 р. збільшилися на 18,9% – до \$4,9 млрд [5]. Найбільшим ринком для Індонезії довгий час залишався Сінгапур, куди більшість туристів здійснювали повторні, короткострокові візити. Далі йдуть Японія, Малайзія, Австралія, Тайвань, США, Німеччина, Великобританія, Нідерланди, Корея. Для збільшення кількості зарубіжних гостей Індонезія повповнює список держав, громадян яких можуть придбати в'їзну візу безпосередньо по прибутті до Індонезії.

Японія також входить в десятку країн регіону, які лідирують за прибуттями. У останні роки положення Японії на ринку міжнародного туризму суттєво змінюється. Зростає привабливість Японії як туристської дестинації. У 2003 р. тут стартував проект Yokoso ("Ласкаво просимо") – широкомасштабна програма японського уряду з розвитку в'їзного туризму. Головна мета акції – збільшення кількості іноземних туристів у країні – до 10 млн у 2010 р. Проект дуже швидко почав реалізовуватися: за період із січня по серпень 2004 р. кількість іноземних туристів збільшилася на 34,5% і склала більше 4 млн, а до кінця року зросла до 5,239 млн. Лідерами

в'їзного туризму стали Великобританія (+10,8%), Швеція (+29,9%), Нідерланди (+36,7%) [6]. Зараз Японія приймає потоки відвідувачів з різними туристськими цілями – діловими (лідер у сегменті інсентів-заходів), з метою відпочинку та розваг (японська індустрія розваг займає 2-ге місце у світі після США), культурно-пізнавальними.

У 2005 р. туристичний департамент Філіппін привернув до країни 2,5 млн туристів. Це на 9% перевищує результат 2004 р., який, у свою чергу, краще за показник 2003 р. на 20%. Найважливіше місце в туристичній індустрії країни належить громадянам Північної Америки. Кількість туристів з США минулого року зросла на 23,3% і перевищила 478 тис. чоловік. В основному мандрівники були етнічними філіппінцями. Стілке зростання продемонстрували й інші ринки – австралійський (+27,7%), канадський (+20,4%), німецький (+16,6%), британський (+19,6%). При цьому необхідно підкреслити, що незважаючи на зростання гостьових прибуттів, економічний ефект від них не такий великий, як можна було б очікувати. Під час поїздок до Філіппін туристи почали витратити менше грошей. Якщо в 1994 р. середні витрати кожного гостя досягли \$1450, то у 2004 р. вони були суттєво скромнішими – \$798. Утім, саме у здешевленні полягає секрет зростання популярності цього напрямку. Туристична влада Філіппін оголосила про те, що перед національною індустрією гостинності поставлено завдання – до 2010 р. привернути в країну 5 млн гостей з-за кордону. Серед свого найближчого оточення ставка робиться на громадян Японії, Тайваню, Республіки Корея, Китаю, Сянган, а в секторі далекомагістральних маршрутів Філіппіни мають намір привернути увагу туристів з Північної Америки, Сполученого Королівства, Австралії, Німеччини та Франції [5]. Філіппіни мають великі перспективи для розвитку культурного та екологічного туризму [7].

В АТР туризм також бурхливими темпами розвивається в Австралії та Новій Зеландії, які приймають 6% гостей регіону. На країни Меланезії (Фіджі, Нова Каледонія, Вануату, острови Соломона та ін.), Мікронезії (Гуам, Маршаллові та Маріанські острови) і Полінезії (острови Кука, Французька Полінезія та ін.) припадає 4% гостей. Острови в Тихому океані вииграють за рахунок відносної близькості австралійського та новозеландського ринків і, що важливо, мають відмінний імідж у світі, зокрема в Європі.

Слід відмітити, що туристичний бізнес у регіоні налагоджений і успішно функціонує лише в розвинутих і нових індустриальних країнах. В'єтнам, Лаос, Камбоджа, Монголія, незважаючи на усі зусилля, мають незначну ринкову частку. Проте навіть ці країни вживають заходи щодо просування національних турпродуктів. У своїх досягненнях у туристичному секторі й планах зі збільшення турпотоків виділяється В'єтнам. Маркетинговий план на 2004 р. ставив завдання збільшення кількості іноземних гостей у країні до 3 млн чоловік. Підсумкові цифри виявилися дещо нижчими, ніж заплановані – 2,9 млн туристів, але це перевищує результат 2003 р. на 20%. Для розвитку туризму влада В'єтнаму робить все можливе. Так, наприклад, досягнута угода про безвізові відвідини громадян В'єтнаму та шести азіатських країн, туристи з інших держав регіону отримують візу по прибутті до країни. У середині 2006 р. в аеропорту Хошиміну відкрився новий міжнародний пасажирський термінал площею в 100 тис. м² [5].

Головні ринки в'їзного туризму в АТР склалися в найбільш економічно розвинених країнах. На 2000 р. максимальні значення співвідношення туристських відбуттів до чисельності населення відмічені для маленьких за площею країн, що відрізняються високою діловою активністю й високими доходами населення: Бруней (147%), Сінгапур (107%), Сянган (65%). Найчастіше поїздки бувають з діловими цілями. Важливе місце за кількістю туристських відбуттів і туристської активності займає Малайзія (70%). Для неї характерні короткочасні поїздки переважно до сусіднього Сінгапуру. Відзначимо, що серед них далеко не всі мають туристичні цілі (зокрема специфічні, як "шопінг"), значна кількість малайзійців відвідають до сусідньої країни з метою заробітку. Малайзія має одночасно найнижчі витрати на 1 зарубіжну поїздку – \$67.

Відносно невисокі значення туристської активності властиві Австралії (17,2%) і Республіці Корея (11,7%). Це свідчить і про недостатньо реалізований туристський попит, і про широкий розвиток внутрішнього туризму в цих країнах. Тут створені можливості відпочинку, культурного дозвілля та подорожей, високим рівнем розвитку відрізняється туристська інфраструктура і якість сервісу внутрішнього туризму. Для деяких країн Океанії характерним є активний виїзд – Самоа (46%), острови Кука (44%), Нова Зеландія (33%), і водночас туристський виїзд з Вануату складає лише 6%, а з Папуа-Нової Гвінеї всього 2% від населення країни [8].

Найбільш приймаючими регіонами виїзного туризму з країн АТР будуть субрегіони Латиноамериканського континенту, а також країни – партнери Східної Азії, Тихоокеанського басейну (внутрішньорегіональний туризм) і Південної Азії. Ця тенденція зберігається у зв'язку з високим зростанням населення в таких країнах, як Південна Корея, Тайвань, Індонезія, Малайзія, Таїланд, а також за рахунок того, що Китай розширює поїздки в сусідні країни.

Країни АТР відрізняються переважно високими середніми витратами на одну туристську поїздку. Ще не так давно найбільш значимими питомими витратами на туризм відрізнялася Японія. Економічні проблеми останніх років і державна підтримка внутрішнього туризму призвели до їх зниження. У 2000 р. середній японський турист за одну закордонну поїздку витратив \$1 789. Це суттєво нижче, ніж у Сянгані (\$2 706), і ставить її в один ряд з такими країнами, як Австралія (\$1 858) і Нова Зеландія (\$1 607). Розвиток економіки обумовив високі показники питомих туристських витрат у Індонезії (\$1 600), Китаї (\$1 121), Таїланді (\$1 072). Відносно невеликі витрати на одну поїздку мають Папуа-Нова Гвінея (\$519) і Філіппіни (\$602), а також Тайвань (\$870). Незначні витрати Тайваню обумовлені розвитком короткотермінових етнічних поїздок до близько розташованих китайських територій. Серед країн Океанії виділяються Вануату й Фіджі (\$850), водночас у Самоа лише \$48 [8]. Про рівень розвитку країни можна судити за витратами на туризм, які припадають на одного мешканця. Серед країн АТР існує значна диференціація за цим показником. Найбільш низькі значення має М'янма, Камбоджа та Лаос (\$1 – 3), Китай, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни (\$10 – 15). Від \$100 до \$350 складають питомі витрати на туризм у Малайзії, Республіці Корея, Японії, Тайвані, Австралії та Новій Зеландії. Найбільш високі показники демонструють Сянган – \$1754 і Сінгапур – \$1200. Відносно невисокі витрати на туризм у Японії (\$252) здавалося б, суперечать високому соціально-економічному розвитку країни, насправді ж пов'язані з її острівним розташуванням і вказують на високий потенціал виїзного туризму. Країни Океанії витрачають на туризм у середньому по \$20 – 100 на одного мешканця країни.

У цілому стан соціально-економічного комплексу АТР можна визначити як головний фактор розвитку виїзного туризму. Існують, однак, моменти, що корегують залежність між розвитком території з одного боку та масштабами її специфікою виїзного туризму з іншого. Невеликі розміри країни (Сянган, Сінгапур, Бруней, острови Океанії, частково Тайвань) збільшують потреби у виїзді за її межі. Острівне положення (Японія, Тайвань, Індонезія, Філіппіни) та віддаленість від основних туристських ринків (Австралія, Нова Зеландія, острови Океанії) обмежують виїзний туризм і збільшують питомі туристські витрати. Географічне положення Тайваню та Малайзії поблизу головних destination виїзного туризму обумовлює зростання туристської активності, але знижує питомі витрати на одну туристську поїздку. Високий рівень урбанізації при обмежених розмірах території – важливий чинник розвитку виїзного туризму Сянгану та Сінгапура [8].

У ході проведеного дослідження були виявлені особливості розвитку міжнародного туризму в Азіатсько-тихоокеанському регіоні:

1. Економічне зростання, збільшення кількості ділових поїздок, демократизація суспільств і поява моди на подорожі серед найбільш заможних соціальних груп населення азіатських "драконів" – головні фактори розвитку туризму в АТР.

2. АТР значно віддалений від основних туристських ринків світу, а окремі його частини (субрегіони) знаходяться далеко один від одного, що ускладнює розвиток виїзного туризму та внутрішньорегіональних поїздок.

3. Узгодження основних показників туристської активності країн АТР з рівнем їх соціально-економічного розвитку призвело до нерівномірності розвитку туризму серед країн АТР: високі темпи розвитку в Китаї, Сянгані, Малайзії, Таїланді, Сінгапурі, Республіці Корея, Японії, Індонезії, Австралії, Тайвані, Новій Зеландії, Філіппінах та практична нерозвиненість туризму в Камбоджі, Лаосі, В'єтнамі, країнах Океанії.

4. Визначення багатьма країнами регіону туризму як пріоритетного напрямку економіки, розроблення національних програм і формування законодавчої бази розвитку міжнародного туризму (Китай, Таїланд, Японія, Сінгапур, Малайзія, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам та ін.).

5. Домінування в структурі міжнародного туризму в'їзних потоків, які направлені головним чином у Східну та Південно-Східну Азію.

6. Домінування в структурі ринку в'їзного туризму АТР внутрішньорегіональних прибуттів (76%), що спричинено відсутністю мовного бар'єру, укріпленням економічних і культурних зв'язків між країнами АТР, а також віддаленістю АТР від головних туристських ринків світу – Європи та Америки.

7. У міжрегіональних туристських прибуттях до АТР основна частка припадає на Європу й Америку.

8. Найрозвиненішими видами туризму в АТР є діловий, з метою відпочинку та розваг, релігійний та культурно-пізнавальний. Провідні напрями ділових турів – Японія, Китай, Сянган, Сінгапур, Індонезія, Тайвань, Австралія. Сінгапур спеціалізується на організації великих міжнародних зустрічей і конгресів. У конгресно-виставковому сегменті лідирує Малайзія, а в сегменті інсентив-заходів – Японія. Сянган – банківський центр АТР. На купально-пляжному туризмі спеціалізуються багато країн АТР. Прекрасні курорти розташовані в Китаї (о. Хайнань), Таїланді (Паттайя, о. Пхукет і о. Самуї), Індонезії (о. Балі), Малайзії (о. Пінанг), Австралії (Голд-Коуст). Японія пропонує високорозвинену індустрію розваг. У культурно-пізнавальному туризмі найбільший інтерес викликає історія, архітектура, звичаї, кухня Китаю та Японії.

9. Головні ринки виїзного туризму в АТР склалися в індустріально розвинених країнах – Бруней, Сінгапур, Сянган, Малайзія та в деяких країнах Океанії – Самоа, острови Кука, Нова Зеландія. Основні виїзні потоки з АТР направляються до Латинської Америки та внутрішньорегіональних партнерів і носять діловий характер.

10. Для країн АТР характерні високі середні витрати на одну туристську поїздку. Найбільш високі значення питомих туристських витрат у Сянгані, Австралії, Японії, Новій Зеландії, Індонезії, Китаї та Таїланді.

11. Значна диференціація серед країн АТР за витратами на туризм залежно від рівня їх економічного розвитку. Найбільш високі показники демонструють Сянган і Сінгапур, найменші – М'янма, Камбоджа та Лаос, Китай, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни.

Прогнози ВТО для регіональних трендів показують, що існуючі зміни в розподіленні туристських потоків між регіонами збережуться й в найближчому майбутньому. Частка АТР збережеться й сильно збільшиться до 2020 р., тоді як частки Європейського та Американського регіонів скоротяться. Необхідно відмітити, що частка АТР збільшиться настільки, наскільки скоротиться частка Європи – на 17,3%. Темпи щорічного зростання прибуттів туристів до регіону в 2 рази перевищать середньосвітовий рівень і складуть у 2000 – 2010 рр. 6,5%. Це зростання можна буде приписати значному збільшенню внутрішньорегіонального туризму, яке передбачається, – з 49% в 1980 р. до 79% в 2010 р. – до 190 млн, а в 2020 р. – до 397 млн. Згідно з прогнозом ВТО Китай до 2020 р. стане провідним туристським напрямком у світі й обжене п'ятірку лідерів – Францію, США, Іспанію, Італію і Великобританію. Передбачається, що при щорічному зростан-

ні 8%, кількість туристських прибуттів до Китаю досягне до 2020 р. 137,1 млн [7].

Асоціація туризму АТР – PATA – також прогнозує швидке зростання туризму в регіоні. За її даними, до 2010 р. прибуток країн АТР повинен досягнути \$4,6 трлн, а кількість туристів – 500 млн. Експерти стверджують, що держави АТР можуть розраховувати на зростання інтересу громадян Китаю та Східної Кореї до курортів регіону. Краще за все переваги від розширення туристичної індустрії позначається на економіці Сінгапуру [9].

Література: 1. В 2007 р. мировой туризм вырос на 10% // <http://www.podrobnosti.ua/society/2008/01/31/493181.html>. 2. Глушко А. А. География туризма / А. А. Глушко, А. М. Сазыкин // http://window.edu.ru/Window-catalog/pdf2txt?p_id=18244&p_pade=3. 3. Туризм в Азиатско-Тихоокеанском регионе // <http://www.russtourizmo.ru/azia/>. 4. Великий поход китайського туризму // Турбизнес. – 2005. – №1. – С. 40. 5. Хвилер Ян. Бизнес по-восточному // Турбизнес. – 2005. – №5. – С. 86. 6. Сазыкин А. Эти страные японцы // Турбизнес. – 2005. – №1. – С. 44. 7. Папирян Г. А. Международные экономические отношения: Экономика туризма // http://www.tourlib/columb/net/ua/Lib/Books_tourism/EkonTur1.html. 8. Глушко А. А. Уровень социально-экономического развития и туризм в странах АТР / А. А. Глушко, А. М. Сазыкин // http://www.dvgu.ru/meteor/geogr/recreation/public_3-05.htm. 9. Ежегодный форум в Пизе // http://eduvot-pusk.ru/?Regionalmznye_organizacii:Aziatsko-Tihookeanskaya%0Aturistskaya_associaciya

Стаття надійшла до редакції
14.11.2008 р.

УДК [339.13:368.03](477)

Баглюк Ю. Б.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СВІТОВИМ

In the article features of the international insurance market functioning, a problem of structural development of the insurance market in Ukraine with accent on increase of a role of life insurance are considered; significant regional concentration of the insurance capital in Ukraine is revealed, ways of adaptation of the national insurance market to principles and standards of world insurance are formulated.

Порівняно з розвинутими країнами та деякими країнами Центральної і Східної Європи, страхові ринки яких формуються, відчувається відносно слабкий розвиток українського страхового ринку. Разом з тим функціонування українського страхування у діяльності світового страхового ринку слід розглядати, насамперед, у контексті сучасної присутності іноземної складової, а також вступу України до Світової організації торгівлі.

Оптимістичні перспективи страхових ринків, що розвиваються, залучають все більшу кількість іноземних інвесторів. Тут і у сфері страхування життя, і у сфері ризикового страхування темпи зростання значно вищі, ніж у країнах, де страхові ринки вже є сформованими. Однак, національні страхові компанії, що володіють достатнім капіталом і чіткою стратегією розвитку, складають реальну конкуренцію на внутрішніх ринках.

Проблемами розвитку та функціонування страхового ринку України, займалися В. Базилевич, С. Осадець [1], В. Федоренко [2]. І. Яковенко, іноземних страхових ринків: М. Кляпків [3], З. Кузьмюк, Н. Лутак, М. Перова, С. Пахомов, В. Шмелев, К. Турбіна.

Однак, залишаються недостатньо вивченими питання належного функціонування ринку страхових послуг України як складової частини світового страхового ринку, адаптації принципів ведення страхування на розвинутих ринках для підвищення якості

надання послуг страхування в Україні та рівня довіри населення до особистого страхування.

Метою даної роботи є виявлення тенденцій розвитку ринку страхових послуг України та аналіз його взаємодії зі світовим страховим ринком.

Традиційно як основні індикатори розвитку страхового сектору економіки використовуються такі показники, як частка страхування у ВВП, ступінь страхового покриття потенціальних ризиків, кількість договорів, розмір страхових премій і страхового відшкодування за видами страхування і на душу населення та ін.

У регіонах з розвинутою економікою відзначається стабільність у розвитку страхового ринку з незмінними позитивними темпами зростання і відносною стабільністю до різних криз, що відбуваються у світі. Страховий ринок країн Європи можна охарактеризувати як найбільш розвинутий і високотехнологічний, зі стабільними перспективами зростання. Він є не тільки світовим лідером за зборами страхової премії, але і характеризується збільшенням страхової премії на душу населення (табл. 1). Частка страхування у ВВП на рівні 8,3% свідчить про достатню високу роль страхування в економіці країн.

Таблиця 1

Географічний розподіл світового страхового ринку в 2006 р [4].

| Країни | Обсяг страхових премій, млн дол. США | Страхові премії на одну особу, дол. США | Частка страхових премій у ВВП країн, % |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| Усього у світі | 3 723 412 | 554,8 | 7,5 |
| Північна Америка | 1 258 301 | 3 804,0 | 8,7 |
| Латинська Америка і Карібський басейн | 71 428 | 126,7 | 2,4 |
| Європа | 1 484 881 | 1 745,7 | 8,3 |
| Азія | 800 819 | 205,0 | 6,6 |
| Африка | 49 667 | 53,6 | 4,8 |
| Океанія | 58 316 | 1 787,3 | 6,7 |

Ринок страхових послуг України знаходиться в умовах поступового інтегрування у світовий. Страховий ринок визнається найважливішим інструментом накопичення фінансового капіталу. Тому необхідним є розуміння його місця у структурі світового ринку. Страховий ринок визнається як сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу [1].

Аналіз країн Східної Європи, до складу яких входить Україна, показує недостатній рівень розвитку українського страхування навіть серед пострадянських республік. Про це свідчить той факт, що у 2006 р. страхові ринки тільки двох країн – Росії і Польщі – у страховому ринку країн Східної Європи склали 77,7%. У той же час частка України дорівнювала лише 6,36% (рисунок).

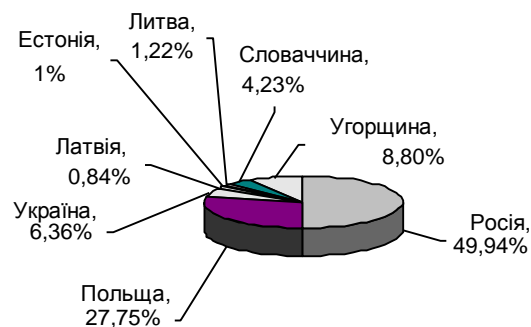


Рис. Структура ринку страхових послуг Східної Європи у 2006 р.

За результатами дослідження World Insurance in 2006, що було проведено швейцарською перестраховою компанією Swiss Re, рівень розвинутих країн для України залишається

дуже високими. Достатньо сказати, що у 2006 р. у Нідерландах страхові премії на одну особу склали 3 681,2 дол. США, Швейцарії – 5 561,9 дол. США, Великої Британії – 6 466,7 дол. США, Японії – 3 589,6 дол. США, у США – 3923,7 дол. США. У той же час в Україні – тільки 59,6 дол. США [4].

На страхових ринках розвинутих країн страхові компанії виступають найбільш великими представниками національних економік та разом з банками є значними інституціональними інвесторами.

Світові тенденції розвитку у фінансовому секторі впливають на український ринок страхових послуг. Найбільш суттєвим є процес об'єднання страхового капіталу з банківським і промисловим. У теперішній час страхові послуги потрібні у банківському секторі не тільки як об'єкт ведення операцій з клієнтами, але і як комплексне рішення питань управління складним комплексом ризиків, що характерні банківській діяльності.

Активи українських страхових організацій набагато нижчі активів банківського сектору. Тому в Україні дуже стрімко розвиваються процеси злиття та поглинання іноземними інвесторами не тільки страхових компаній, але і банківських установ.

За результатами I кварталу 2007 року в Україні зареєстровано близько 450 страхових організацій. На українському страховому ринку зараз діють страхові компанії за участю іноземного капіталу з 30 країн. Кількість таких компаній порівняно з 2006 роком збільшилася з 66 до 81, тобто складає 18% усіх страховиків країни [5].

Переважає на українському страховому ринку України національних страхових компаній є досить важливим показником високого рівня розвитку національних страховиків, які функціонують в умовах жорсткої іноземної конкуренції. Це є дуже важливим фактором для країн – членів СОТ.

Слід відзначити значну концентрацію іноземного капіталу на українському ринку страхових послуг. У 2006 році загальний обсяг іноземних інвестицій у страховий ринок України склав близько 336 млн дол., ще більш високими темпами вони зросли за результатами I кварталу 2007 року і досягли 632,7 млн дол., що відповідає 34,3% обсягу уставного капіталу страховиків України [5].

Досить незбалансованою є структура страхового ринку України. Порівняно зі страховими ринками розвинутих країн, страховий ринок України відрізняється спеціалізацією національних компаній за обсягами зібраних премій за ризиковими видами страхування. Так, у 2006 році цей показник склав 2 649 млн дол. США, що відповідає 96% усього страхового бізнесу. Частка страхування життя дорівнює 3,3%. Нижчий показник страхування життя у світі є лише у Росії – 2,7%, Казахстані – 2,1% та Саудівській Аравії – 1,2% [4].

Крім того, особливістю українського страхового ринку є значна регіональна концентрація страхового капіталу. Для такої оцінки автором були розраховані коефіцієнти локалізації страхових премій залежно від валового регіонального продукту кожної області (табл. 2). Коефіцієнт локалізації змінюється від 0 до 1. Чим ближче до 1 коефіцієнт локалізації, тим більш рівномірним є розподіл областей за показником страхових премій. Якщо коефіцієнт більше одиниці, це свідчить про концентрацію страхового капіталу в окремих областях, а якщо він наближається до 0, то можна зробити висновок, що зростання валового регіонального продукту в цих регіонах не викликає розвитку страхового ринку і що області розподілені українським нерівномірно.

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнтів локалізації страхового капіталу за регіонами України у 2006 р [6, с. 36].

| № | Регіони | ВРП, (дані за 2005 р.) млн грн | Страхові премії, тис. грн | Питома вага регіону у страхових преміях, % | Питома вага регіону у ВРП, % | Коефіцієнт локалізації | Ранг |
|----|------------------------|--------------------------------|---------------------------|--|------------------------------|------------------------|------|
| 1 | АР Крим | 12 848 | 21 424 | 0,232 | 2,910 | 0,080 | 16 |
| 2 | Вінницька обл. | 10 207 | - | 0,000 | 2,312 | 0,000 | - |
| 3 | Волинська обл. | 6 553 | - | 0,000 | 1,484 | 0,000 | - |
| 4 | Дніпропетровська обл. | 41 227 | 666 484 | 7,214 | 9,339 | 0,772 | 4 |
| 5 | Донецька обл. | 58 044 | 603 120 | 6,528 | 13,148 | 0,501 | 8 |
| 6 | Житомирська обл. | 7 430 | - | 0,000 | 1,683 | 0,000 | - |
| 7 | Закарпатська обл. | 6 700 | - | 0,000 | 1,518 | 0,000 | - |
| 8 | Запорізька обл. | 19 968 | 413 117 | 4,471 | 4,523 | 0,989 | 2 |
| 9 | Івано-Франківська обл. | 9 622 | 48 085 | 0,520 | 2,180 | 0,239 | 11 |
| 10 | Київська обл. | 15 362 | 292 711 | 3,168 | 3,480 | 0,910 | 3 |
| 11 | Кіровоградська обл. | 6 877 | - | 0,000 | 1,558 | 0,000 | - |
| 12 | Луганська обл. | 19 716 | 43 151 | 0,467 | 4,466 | 0,105 | 15 |
| 13 | Львівська обл. | 17 192 | 214 588 | 2,323 | 3,894 | 0,596 | 7 |
| 14 | Миколаївська обл. | 9 553 | 43 663 | 0,473 | 2,164 | 0,218 | 12 |
| 15 | Одеська обл. | 20 762 | 332 020 | 3,594 | 4,703 | 0,764 | 5 |
| 16 | Полтавська обл. | 18 099 | 103 170 | 1,117 | 4,100 | 0,272 | 10 |
| 17 | Рівненська обл. | 7 263 | 64 689 | 0,700 | 1,645 | 0,426 | 9 |
| 18 | Сумська обл. | 8 025 | 4 398 | 0,048 | 1,818 | 0,026 | 18 |
| 19 | Тернопільська обл. | 5 137 | 3 611 | 0,039 | 1,164 | 0,034 | 17 |
| 20 | Харківська обл. | 25 618 | 406 612 | 4,401 | 5,803 | 0,758 | 6 |
| 21 | Херсонська обл. | 6 469 | - | 0,000 | 1,465 | 0,000 | - |
| 22 | Хмельницька обл. | 7 958 | - | 0,000 | 1,803 | 0,000 | - |
| 23 | Черкаська обл. | 9 014 | 626 | 0,007 | 2,042 | 0,003 | 19 |
| 24 | Чернівецька обл. | 4 234 | - | 0,000 | 0,959 | 0,000 | - |
| 25 | Чернігівська обл. | 7 627 | 28 899 | 0,313 | 1,728 | 0,181 | 13 |
| 26 | м. Київ | 77 124 | 5 940 192 | 64,295 | 17,471 | 3,680 | 1 |
| 27 | м. Севастополь | 2 823 | 8 429 | 0,091 | 0,639 | 0,143 | 14 |
| | Усього | 441 452 | 9 238 989 | 100,0 | 100,0 | - | - |

Як свідчать наведені дані, співвідношення між показниками ВРП, що виробляється у кожній області, і її страховим капіталом не є пропорційним.

Лівава його частка сконцентрована в столиці – місті Києві, у той же час страховий капітал деяких областей (Житомирської, Сумської, Тернопільської, Черкаської та ін.) є невеликим, що

свідчить про дуже низький рівень розвитку страхового ринку, а це впливає на забезпеченість населення страховими послугами і свідчить про обмеження прав людей задовольняти потреби в цьому виді послуг.

Коефіцієнт локалізації показує, що його частка більш ніж у 3 рази перевищує частку регіонального продукту міста. Близько до рівномірного є розподіл у Дніпропетровський і Запорізький областях. Більшість областей володіє дуже малими обсягами страхового капіталу. Достатньо сказати, що коефіцієнт локалізації, близький до нуля, зареєстрований у 6 регіонах України.

У табл. 3 наведені згруповані регіони України за коефіцієнтами локалізації.

Таблиця 3

Групування регіонів України за рівнем концентрації страхового капіталу за 2006 р.

| № | Групи регіонів за коефіцієнтом локалізації | Кількість регіонів | Назви регіонів |
|---|--|--------------------|---|
| 1 | Менше 0,5 | 19 | Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Черкаська, Миколаївська, Луганська, Івано-Франківська, Чернігівська, АР Крим, Полтавська, м. Севастополь, Волинська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька області |
| 2 | Від 0,5 до 0,8 | 5 | Донецька, Харківська, Львівська, Одеська, Дніпропетровська області |
| 3 | Від 0,8 до 1,2 | 2 | Київська, Запорізька області |
| 4 | Вище 1,2 | 1 | м. Київ |

Лише 6 великих промислових областей мають страховий капітал, пропорційний обсягам виробництва, тому близьким до рівномірного є розподіл у Донецькій, Харківській, Львівській, Одеській, Дніпропетровській областях. Однак, більшість областей володіє дуже малими обсягами страхового капіталу. Достатньо сказати, що коефіцієнт локалізації, близький до нуля, зареєстрований у дев'ятнадцяти регіонах України (1 група). Лише великі промислові області мають страховий капітал близький до пропорційного обсягам виробництва. Таким чином, населення більшості областей не забезпечено належною мірою послугами страхування. Більша частка усього страхового капіталу зосереджена у столиці і потужних промислово розвинених областях.

Значна диференціація регіонів за ступенем концентрації страхового капіталу в Україні є наслідком невисокого рівня розвитку страхових ринків в окремих областях, що пояснюється тим, що фінансова сфера, до якої належить страхування, отримала у радянські часи найбільший розвиток у промислово розвинених регіонах. Визначені перекося залишаються до теперішнього часу і впливають на рівень привабливості регіонів для іноземного інвестування. Інвестор направляє свої кошти у ті регіони, де вже сформована і функціонує інфраструктура страхового ринку.

У теперішній час участь українського страхового ринку у світовому страхуванні розглядається з точки зору потенційного об'єкта інвестицій. Вони розглядаються як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та одержання процентів від банківських вкладень капіталу [2, с. 6].

Незначний потік капіталу, що прямує як інвестиції на іноземні ринки, обмежується створенням офшорних страхових компаній великими промисловими або фінансовими групами. Досвід та капітали українських страховиків можуть бути інвестованими, насамперед, на ринки колишніх Радянських республік, а саме Росії, Білорусії, Грузії та інших, шляхом створення агентств андеррайтингу для продажу страхових полісів у регіонах. Страхові поліси надаються від імені страхової компанії, однак персонал агентства андеррайтингу не є кадровим складом даного

страховика. Агентство андеррайтингу не відповідає за зобов'язаннями, що випливають з умов договорів страхування, які виписані фізичними і юридичними особам, оскільки є посередником. Ця система страхування, наприклад, широко використовується страховою корпорацією "Ллойд".

Достатньо активно посилюються позиції ринку страхових послуг України на міжнародному рівні за рахунок діяльності іноземних страхових та перестрахових компаній. Це пояснюється високим рівнем страхових технологій, довірою клієнтів, готовністю страховиків приймати великі і нестандартні ризики. Перестраховання з початку розвитку українського страхового ринку є найбільш розвинутою формою співробітництва. Одним з ефективних засобів просування іноземних страховиків на внутрішній ринок України є проведення навчальних семінарів, під час яких керівництво національних страхових компаній вивчає нові технології ведення страхового та перестрахового бізнесу і безпосередньо встановлює контакти для подальшого співробітництва.

Представництва іноземних перестрахових товариств мають такі функції: залучення бізнесу, формування позитивного іміджу головної компанії, навчання спеціалістів страхових компаній та розробка спеціальних програм із захисту портфеля. Ці представництва працюють, у першу чергу, з великими та середніми компаніями.

Перспектива масштабного функціонування іноземних компаній на страховому ринку України викликає побоювання національних страховиків з приводу зростання конкуренції, що неодмінно відбудеться з появою іноземних технологій капіталу. Світові страховики мають кращий досвід з оцінки ризиків, ведення договорів, у тому числі за великими та нестандартними ризиками. Усе це дає страхувальникам можливість більш надійного захисту від непередбачених втрат.

Таким чином, розвиток національної економіки та зростання ВВП України сприяє розвитку українського страхування, формуючи попит на страхові послуги не тільки серед резидентів, але і за межами країни. Однак для забезпечення цих умов необхідним є проведення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності й інформаційної прозорості ринку, капіталізації професійних учасників страхового ринку, рентабельності страхових операцій, а також приведення норми державного регулювання ринку відповідно до реальних вимог бізнесу та сучасних міжнародних принципів.

Процеси фінансової глобалізації, реструктуризації економіки, лібералізація ринку страхових послуг і доступу іноземних страховиків на національний ринок відіграють важливу роль у зміні українського страхового ринку. Страховики стикаються з дуже складною сферою функціонування. З одного боку, конкуренція і рішучі дії зі зменшення бар'єрів доступу на ринок страхування прискорює процеси лібералізації та зняття обмежень. З іншого, з'являються нові технології і можливості у страховій сфері, за допомогою яких можливо поширити сферу бізнесу. Вміння правильно розподілити пріоритети для того, щоб мати змогу відповідати сучасним світовим вимогам і стандартам, буде головним завданням, що постає перед страховиками України у найближчі роки.

Література: 1. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадєць. –3-те вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 604 с. 2. Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник / Під керівн. і наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2002. – 344 с. 3. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с. 4. www.swissre.com/sigma 5. Гусєв Ю. Іноходці // Бізнес. – 6 августа 2007. – №32. – С. 42 – 46. 6. Статистичний щорічник України за 2005 р. – К.: Видавництво "Консультант", 2006. – 575 с.

*Стаття надійшла до редакції
1.12.2008 р.*

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 339.944:336.748

**Піддубна Л. І.
Васюренко В. О.**

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ АДАПТАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

The mechanism of complex estimation of currency factor influence on the state of foreign economic activity is revealed, formalized and analytical tool of this estimation is developed. Besides the adjustment control model with formalized presentation of elasticity function of profit on currency constituent is offered.

Зростання динамічності і турбулентності середовища міжнародного бізнесу зумовлює потребу в розробці і впровадженні адаптивних систем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, що, в свою чергу, вимагає відповідного науково-методичного забезпечення. З огляду на недостатній рівень розробки науково-методичних засад та формалізовано-аналітичного інструментарію комплексної оцінки різних впливів на зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) підприємства розробка адаптаційних моделей управління є актуальним науковим і практичним завданням.

Питання з управління окремими різновидами діяльності підприємства можна вважати ключовими з погляду розгляду загального функціонування та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання. Зокрема, це підтверджується значною низкою робіт. При цьому, як вказують, наприклад, О. М. Бутник, П. Ю. Буряк, В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим [1 – 3], існуючі системи управління промисловими підприємствами є малоефективними. Це пов'язано з тим, що такі системи, як зазначено вище, повинні відповідати постійному пошуку заходів протидії факторам внутрішнього та зовнішнього впливу щодо прийняття виважених та дієвих управлінських рішень. Тож розкриття питань з адаптаційного управління підприємством також займають вагомє місце у дослідженнях науковців. Прикладом таких робіт можна назвати дослідження:

І. П. Сидор, в якому розкриваються різні аспекти впливу податку на додану вартість на діяльність суб'єктів господарювання [4];

О. М. Крамаревої [5], О. І. Мусієнко [6], де також враховуються впливи податку на додану вартість з погляду ве-

дення ЗЕД підприємства та отриманого результату за такою діяльністю;

Т. Унковської та К. Данилової [7; 8], в яких визначаються впливи коливань національної грошової одиниці та інфляційних чинників щодо сталого ведення ЗЕД.

Однак, розкриваючи окремі фактори впливу зовнішнього середовища (податковий тиск, валютну складову взаєморозрахунків, динаміку інфляційних процесів) щодо ведення ЗЕД, вказані дослідники майже не зосереджують уваги на визначенні як принципів побудови, так і самої загальної схеми адаптаційного управління ЗЕД підприємства відповідно до зміни впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому підприємство функціонує. Тож саме це і слід визначити як основну мету дослідження, де ключовим завданням є розкриття загальної схеми адаптаційного управління ЗЕД.

Перш за все, слід вказати на те, що розкриття загальної схеми адаптаційного управління ЗЕД підприємства вимагає врахування факторів впливу (інфляційні процеси, курсова різниця, податкове навантаження) на таку діяльність з погляду наявної множинності факторів виробництва (фінансові, матеріальні та трудові ресурси) [9]. Разом з цим, означене врахування відповідно до змістовності адаптаційного управління можливо узагальнити з погляду підсумків (результату) діяльності. Тобто, розгляд загальної схеми адаптаційного управління зобов'язує, передусім, формалізованого визначення результатів ведення ЗЕД. Це пов'язано з тим, що саме формалізоване подання елементів управління дозволяє більш точно розкрити його загальну схему. Найбільш прийнятним у даному випадку (з урахуванням множини факторів впливу та факторів виробництва) є подання результату ведення ЗЕД у такому формалізованому вигляді:

$$PR = F(D, Z, N, KV, IN, VR, LL), \quad (1)$$

де PR – прибуток підприємства від ведення ЗЕД;

D – дохід підприємства від ведення ЗЕД;

Z – витрати підприємства, які пов'язані з веденням ЗЕД;

N – складова податкового навантаження щодо ведення ЗЕД підприємства;

KV – валютна складова у здійсненні операцій відповідно до ведення ЗЕД підприємства;

IN – інфляційна складова під час ведення ЗЕД підприємства;

VR – складова факторів виробництва, що узагальнює необхідні матеріальні ресурси (сировину, обладнання, матеріали тощо) з погляду ведення ЗЕД підприємства;

LL – складова факторів виробництва, що узагальнює людські ресурси з погляду ведення ЗЕД підприємства;

$F()$ – функціональна залежність, що поєднує між собою окремі змінні визначення загального результату PR від ведення ЗЕД підприємства.

Таке подання не лише дозволяє узагальнити результат ведення ЗЕД підприємства, а й структурувати впливи адаптаційного управління таким різновидом діяльності з урахуванням множини факторів впливу та факторів виробництва. Зокрема,

розгляд динаміки обсягів отриманого доходу сприяє здійсненню контролю за змінами обсягів продукції та корегування потреб у факторах виробництва, необхідних для подальшого ведення ЗЕД підприємства;

аналіз динаміки обсягів витрат – контролю за загальними змінами витрат щодо ведення ЗЕД підприємства та формування заходів щодо їх зниження;

проведення аналізу курсових різниць, інфляційних процесів з погляду ведення ЗЕД підприємства сприяє обґрунтуванню часу та ринків отримання факторів виробництва;

контроль за зміною матеріальних та людських ресурсів з погляду ведення ЗЕД підприємства визначає формування управлінських впливів щодо їх можливого та доцільного корегування.

Разом з цим, для узагальнення аналізу дії факторів впливу на результат ведення ЗЕД підприємства та проведення контролю за факторами виробництва такої діяльності, доцільно скористатися положеннями теорії еластичності. Це пов'язано з тим, що сутність такої теорії полягає у проведенні дослідження зв'язків між різними змінними, які є незалежними відносно узагальненої залежної змінної, що досягається на основі визначення функції еластичності [10]. Тобто, окрема функція еластичності визначає, як саме досліджувана незалежна змінна впливає на залежну змінну. В аналітичному вигляді функція еластичності визначається як відсоткова зміна залежної змінної, що обумовлена змінами у одній з незалежних змінних:

$$\varepsilon(P_i) = \frac{\partial F(P_k)}{\partial P_i} \cdot \frac{P_i}{F(P_k)}, k = \overline{1, n}, i \in k, \quad (2)$$

де ∂ – значок часткової похідної;

$F(P_k)$ – функціональна залежність між досліджуваними

n незалежними змінними P_k , що описує узагальнену залежну змінну;

P_i – досліджувана незалежна змінна з їх можливої множини $k = \overline{1, n}$. У даному випадку це курсові різниці у зміні валют, податкова складова, інфляційна складова та окремі складові факторів виробництва;

$\varepsilon(P_i)$ – функція еластичності по незалежній змінній P_i досліджуваної функціональної залежності $F(P_k)$.

Однак, для того, щоб провести означене узагальнення відповідно до формули 2, необхідно більш точно подати визначення результату ведення ЗЕД підприємства згідно з формулою 1. Таке більш повне визначення можливе на основі розкриття функціональної залежності, яка поєднує між собою окремі змінні щодо визначення загального результату. У більш простому випадку, який не зменшує висновків даного дослідження, а лише спрощує розкриття підходу щодо визначення загальної схеми адаптаційного управління ЗЕД підприємства, є подання результату ведення ЗЕД підприємства у вигляді функції прибутку:

$$PR = [(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q - V \cdot SV \cdot q - VX \cdot SVX - VL \cdot SVL - IV] \cdot (1-\beta), \quad (3)$$

де PR – прибуток від ведення ЗЕД підприємства;

α – коефіцієнт, що відображає розмір податку на додану вартість;

β – коефіцієнт, що відображає розмір податку на прибуток;

W – обсяг експортованої продукції;

SW – ціна за одиницю експортованої продукції;

q – співвідношення курсу національної валюти до валюти країни, в яку здійснюється експорт виробленої продукції, або з якої здійснюється імпорт;

V – обсяг матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства, та тих, які є імпортованими;

SV – ціна за одиницю обсягу матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства, та тих, які є імпортованими;

VX – обсяг матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства, та тих, які не є імпортованими;

SVX – ціна за одиницю обсягу матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства, та тих, які не є імпортованими;

VL – середньозважена чисельність працівників, задіяних у здійсненні ЗЕД підприємства;

SVL – середньозважена оплата праці працівників, задіяних у здійсненні ЗЕД підприємства;

IV – інші витрати, що пов'язані із веденням ЗЕД підприємства.

Таким чином, саме з погляду моделі за формулою 3 можна визначити функцію еластичності за кожним з факторів впливу та окреслених вище факторів виробництва щодо узагальнення змін у прибутку від ведення ЗЕД підприємства.

При цьому, враховуючи те, що останнім часом спостерігаються значні курсові коливання та світова економіка знаходиться під впливом глобальної фінансової кризи, більш докладний розгляд адаптаційного управління проведемо з погляду валютної складової ведення ЗЕД підприємства.

Отже, з погляду валютної складової адаптаційного управління ЗЕД підприємства, що узагальнюється у незалежній змінній q в моделі 3, відповідно до загальних положень еластичної теорії (формула 2) маємо наступне формалізоване подання функції еластичності прибутку ($\varepsilon(q)$):

$$\varepsilon(q) = \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z} - \frac{V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z}. \quad (4)$$

Як видно, отримана функція еластичності прибутку від валютної складової за формулою 4 подана у структурованому вигляді:

$$\text{перша складова} \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z} \quad (\text{позначимо її як } \varepsilon(Wq))$$

визначає відношення отриманого доходу від реалізації виробленої продукції на зовнішніх ринках, яка є скорегованою на податок на додану вартість, до фінансового результату підприємства (до оподаткування на прибуток). Інакше кажучи, це відношення чистого доходу від ведення ЗЕД підприємства до фінансового результату (до оподаткування) означеної діяльності;

$$\text{друга складова} \frac{V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z} \quad (\text{позначимо її як } \varepsilon(Vq))$$

визначає відношення витрат, пов'язаних з придбанням матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства на зовнішніх ринках, до фінансового результату підприємства (до оподаткування на прибуток). При цьому можна припустити, що, у разі збільшення такої складової досліджуваної функції еластичності, витрати, пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів на зовнішніх ринках, є більш значущими порівняно з витратами, які не пов'язані із зовнішніми ринками. Таке узагальнення ґрунтується на тому, що функція еластичності прибутку від валютної складової визначається співвідношенням отриманого доходу від ведення ЗЕД та витрат від імпортованого обсягу матеріальних ресурсів до фінансового результату (до оподаткування) підприємства.

Отже, в цілому подана функція еластичності визначається співставленням структури доходу та витрат з урахуванням фінансового результату, який може бути отриманий у разі такого співвідношення. До того ж, чим більшою є перша складова відносно другої складової досліджуваної еластичної функції, тим більшим є значення еластичності, а відтак значно більшою є сфера впливу адаптаційного управління щодо ведення ЗЕД підприємства. Таке визначення, насамперед, ґрунтується на загальних засадах теорії еластичності [10].

Водночас із цим подане вище дозволяє проаналізувати різні впливи валютної складової щодо сталості отримання прибутку від ведення ЗЕД підприємства.

Так, у разі відсутності імпортованих матеріальних ресурсів здавалося би, що величина прибутку не залежить від валютної складової. Однак це не зовсім правильно, бо, в такому випадку, слід враховувати достатність валютної виручки щодо покриття витрат підприємства, які не пов'язані з імпортованими матеріальними ресурсами, але є необхідними для ведення ЗЕД підприємства. Тож важливим є врахування того, що величина чистого доходу від ведення ЗЕД підприємства повинна бути більшою, ніж витрати, які не пов'язані з імпортованими матеріальними ресурсами, але є необхідними для ведення ЗЕД підприємства.

Якщо є присутніми обидві складові функції еластичності прибутку від валютної складової за формулою 4, то можливим є два загальні випадки аналізу функціонування та розвитку підприємства з погляду ведення ЗЕД. Перший з таких випадків може бути визначений, як зростання виробництва, коли загальний обсяг доходу, отриманого від реалізації експортованої продукції, перевищує сумарні витрати підприємства щодо ведення ЗЕД. Другий випадок є протилежним до першого.

Отже, з погляду першого випадку, зміна функції еластичності прибутку залежно від валютної складової визначається різними варіантами співставлення показника співвідношення курсу національної валюти (q) за різними складовими означеної функції еластичності. ґрунтовність такого зауваження пов'язана з тим, що, враховуючи тривалість циклу виготовлення продукції машинобудування, зазвичай, значення показника q для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів може розрізнятися. Різниця в таких значеннях може бути і внаслідок ринкових коливань курсів валют, що досить чітко проявляється під час криз різного характеру та спостерігається у дійсний час. Отже, загалом можливі три варіанти розвитку подій:

перший варіант – відсутня різниця у співвідношенні курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. Тоді, у даному випадку, еластичність прибутку за валютною складовою є зростаючою, де темпи такого зростання визначаються перевищенням обсягів експортованої продукції до обсягів імпортованих матеріальних ресурсів у вартісному їх вираженні. Утім зростання функції еластичності є помірним, бо необхідним є покриття усіх витрат, пов'язаних із веденням ЗЕД. Тож, в даному випадку, з точки зору адаптаційного управління ЗЕД підприємства, є дотримання прийнятної ціни за одиницю експортованої продукції;

другий варіант – значення показника q для експортованої продукції є меншим, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. Тож, у даному випадку значення аналізованої функції еластичності є майже незмінним, бо прагнення до нівелювання різниці між різними значеннями показника q вимагає підвищення ціни експортованої продукції та зменшення ціни імпортованих матеріальних ресурсів. Таким чином, сутність адаптаційного управління щодо ведення ЗЕД підприємства буде визначатися розробкою плану закупівлі необхідного обсягу матеріальних ресурсів, визначенням найбільш прийнятних для цього ринків та корегуванням умов продажу виробленої продукції, або розгляду можливості заміни однієї продукції іншою;

третій варіант – значення показника q для експортованої продукції є більшими, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. У даному випадку аналізо-

вана функція еластичності є зростаючою, де темпи зростання визначаються співвідношенням різних показників q для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. При цьому таке зростання дозволяє здійснити еластичні заміни щодо імпортованих матеріальних ресурсів, а відтак підвищити якість експортованої продукції. Тож, з погляду адаптаційного управління ЗЕД, доцільним є розробка планів щодо опанування нових ринків збуту з продукцією підвищеної якості.

Тепер розглянемо інший випадок співставлення складових досліджуваної функції еластичності за формулою 4, коли загальний обсяг доходу, отриманого від реалізації експортованої продукції, є меншим за сумарні витрати підприємства щодо ведення ЗЕД. Відповідно до поданого вище також розглянемо різні варіанти співставлення показника q для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів:

перший варіант – відсутня різниця у співвідношенні курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. Отже, значення аналізованої функції еластичності є такими, що зменшуються. При цьому таке зменшення визначається перевищенням обсягів імпортованих матеріальних ресурсів над обсягами експортованої продукції у вартісному їх вираженні. Тож, з погляду адаптаційного управління ЗЕД підприємства, важливим є заміна випуску експортної продукції аналогічною, але з меншими витратами на її виготовлення, що потребує пошуку нових ринків придбання матеріальних ресурсів за прийнятними цінами. Виходячи з формули 4, така ціна повинна відповідати такому аналітичному узагальненню:

$$SV \leq \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot \eta}{V}, \quad (5)$$

де η – коефіцієнт, який визначає співвідношення курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів;

другий варіант – значення показника q для експортованої продукції є меншим, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. Таким чином, значення аналізованої функції еластичності є стрімко падаючим, що, з точки зору адаптаційного управління ЗЕД підприємства, потребує зміни випуску різновиду експортної продукції;

третій варіант – значення показника q для експортованої продукції є більшим, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. Значення аналізованої функції еластичності у такому випадку є також такими, що зменшуються. Утім у даному випадку таке зменшення є більш помірним, ніж для першого варіанта. Тож, з погляду адаптаційного управління ЗЕД підприємства, важливим є корегування закупівлі необхідного обсягу матеріальних ресурсів, визначення найбільш прийнятних для цього ринків та корегування умов продажу виробленої продукції.

Отже, загалом послідовність дій щодо здійснення адаптаційного управління в межах такого фактора впливу, як валютна складова, на результат ведення ЗЕД підприємства зводиться до такого:

розраховуються значення окремих складових $\varepsilon(W_q)$ та $\varepsilon(V_q)$ функції еластичності прибутку з погляду такого фактора впливу, як зміна курсу національної валюти відносно валют інших країн;

аналізується співвідношення між структурою доходів ($\varepsilon(W_q)$) та структурою витрат ($\varepsilon(V_q)$) щодо можливості отримання прийняттого фінансового результату;

аналізується співвідношення між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (q_w) та імпортованих матеріальних ресурсів (q_v);

визначаються окремі напрямки корегування ведення ЗЕД підприємства щодо можливого співвідношення між окремими складовими $\varepsilon(W_q)$ і $\varepsilon(V_q)$ досліджуваної функції еластичності прибутку та співвідношення між курсом національної ва-

люти з погляду експортованої продукції (q_W) та імпортованих матеріальних ресурсів (q_V).

При цьому відмінність розглянутого вище від існуючих підходів щодо визначення послідовності дій в адаптаційному управлінні ЗЕД підприємства полягає:

- по-перше, у застосуванні більш досконалої моделі аналітичного узагальнення прибутку від ведення ЗЕД підприємства;
- по-друге, у врахуванні зміни співвідношення між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (q_W) та імпортованих матеріальних ресурсів (q_V).

Таким чином, розкриття впливу різних факторів на сталість ведення ЗЕД може бути визначене за допомогою відповідних функцій еластичності результату ведення ЗЕД підприємства. При цьому загальна схема адаптаційного управління ЗЕД підприємства може бути визначена відповідно до рисунку, запропонованого автором.

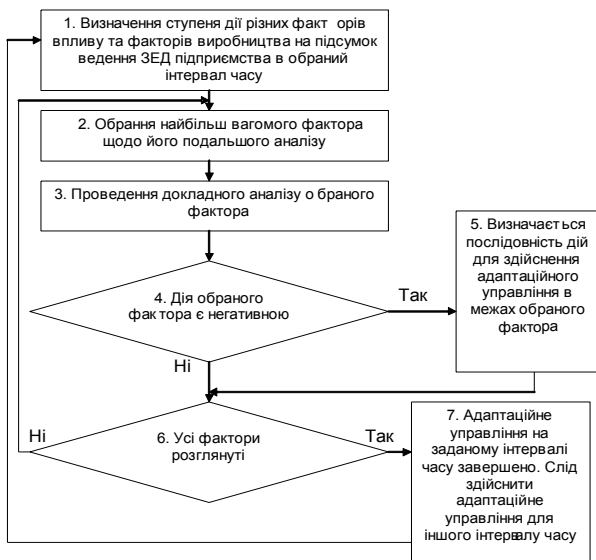


Рис. Загальна схема адаптаційного управління з погляду дії множини факторів впливу та факторів виробництва щодо ведення ЗЕД підприємства та з урахуванням часу їх дії

У роботі на основі застосування теорії еластичності докладно розглянуто різні умови адаптаційного управління ЗЕД підприємства з погляду валютної складової результату ведення ЗЕД. Це дозволило визначити послідовність дій щодо здійснення адаптаційного управління на підставі врахування результату ведення ЗЕД підприємства в межах такого фактора впливу, як валютна складова. Разом з цим розроблено та обґрунтовано загальну схему адаптаційного управління з погляду дії множини факторів впливу та факторів виробництва щодо ведення ЗЕД підприємства з урахуванням часу їх дії. У підсумку, це ж визначає сутність новизни отриманого результату щодо адаптаційності в управлінні ЗЕД підприємства. Утім з погляду подальшого напрямку досліджень доцільно розглянути поєднаний вплив різних факторів впливу та факторів виробництва на ведення ЗЕД підприємства.

Література: 1. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні. – Львів: Логос, 2003. – 564 с. 2. Бутник О. М. Економіко-математичне моделювання перехідних процесів у соціально-економічних системах. – Харків: ВД "ІНЖЕК", СПД Лібуркіна Л. М., 2004. – 304 с. 3. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: "ІНЖЕК", 2003. – 323 с. 4. Сидор І. П. Податки на споживання в Україні: фіскальні ефекти і цінові наслідки: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук,

спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит". – Тернопіль: Тернопільський державний економічний університет, 2006. – 23 с. 5. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук, спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами". – Харків: ХНЕУ, 2005. – 20 с. 6. Мусієнко О. І. Міжнародне корпоративне податкове планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю компаній: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук, спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою." – К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2005. – 16 с. 7. Унковська Т. Моделювання впливу валютних та цінових шоків на формування експорту. Ефект гістерезису / Т. Унковська, К. Данилова // Вісник НБУ. – 2006. – №8. – С. 59 – 63. 8. Унковська Т. Моделювання впливу змін обмінного курсу національної валюти на підприємства експортного, імпортного та внутрішнього секторів економіки // Вісник НБУ. – 2005. – №6. – С. 12 – 16. 9. Васюренко В. О. Адаптаційне управління діяльністю підприємства: визначення сутності і змісту // Науч.-техн. сб. "Коммунальное хозяйство городов". Серия: Экономические науки. – К.: Техніка, 2007. – Вип. 78. – С. 289 – 295. 10. Сіо К. К. Управленческая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2008 р.

УДК 658.016

Москаленко Н. О.
Беляєва Н. Є.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

The article considers the results of the analysis and estimation of effective organizational changes management at the industrial enterprises of Kharkiv region on the base of using economic and mathematical methods of the factorial analysis and lag econometric models. The application of these methods gives the opportunity of using complex approach in the research representing the action of every factor in time separately, of characterizing the activity efficiency and making conclusions about the future stated enterprise under the influences of every factor destinationg the development prospects and characteristic changes.

Ефективне управління організаційними змінами можливе на засадах безперервного моніторингу цих процесів у часі. Основою систематичного моніторингу є аналіз та оцінка. Сучасні методи дослідження організаційних змін формуються на основі комбінації методів та прийомів економічного аналізу, економіко-математичних методів та моделей [1 – 4]. Кожне з наведених досліджень з різних сторін оцінює ефективність управління підприємствами в умовах організаційних змін.

Метою статті є висвітлення результатів аналізу та оцінки ефективності управління організаційними змінами на промислових підприємствах Харківського регіону на основі застосування статистичних методів стохастичного моделювання, а саме, факторного аналізу й лагових економічних моделей.

Обґрунтуванню аналітичного інструментарію управління організаційними змінами присвячені роботи авторів [5; 6]. Першим етапом дослідження є формування системи показників і критеріїв, які створюють єдину інформаційну основу управління процесами організаційних змін на підприємстві. Ця система показників повинна враховувати такі вимоги до їх формування: загальнотеоретичну інтерпретацію, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їх груп, так і всієї системи в цілому; можливість регулювання значень величини показників,

що залежить від рівня використання ресурсів й ефективності результату; можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників; показники, які повинні бути значущими (найбільш важливими для певної сфери діяльності).

Система показників розбита на групи за основними сферами діяльності підприємств і характеризує управління виробничою, інноваційно-інвестиційною, фінансовою діяльністю, управління персоналом і ефективністю діяльності в цілому. Основним фактором реалізації процесів організаційних змін є управління активами шляхом реструктуризації (часткове їх зменшення шляхом продажу або передачі, часткове їх збільшення шляхом придбання, покупки), зокрема, основними засобами підприємств (узяття в оренду, передача в оренду) [7]. Тому нарощування виробничого потенціалу, інтенсивність відтворювальних процесів можна розглядати як основні параметри інтенсивності організаційних змін на промислових підприємствах. До показників, що відбивають структурні зміни виробничого потенціалу і дозволяють оцінити ефективність управління виробничою діяльністю, віднесені: питома вага основних засобів, запасів, незавершеного виробництва у виробничому потенціалі, обсяг виробничого потенціалу, питома вага основних засобів у активах, індекс постійного активу, коефіцієнт зношування основних засобів; фондовіддача; фондоозбореність; продуктивність праці.

Інноваційно-інвестиційна активність є передумовою розвитку підприємства, тому обов'язкові показники дослідження: обсяг валових інвестицій в основний капітал, питома вага інвестицій на капітальне будівництво, питома вага інвестицій на придбання нових основних засобів, витрати на технологічні інновації, витрати на інформатизацію, питома вага витрат на програмне забезпечення. Динаміка даних показників дозволить оцінити стратегічну спрямованість управління підприємством і активність організаційних змін: розширення масштабів діяльності, збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Фінансова незалежність і фактори, що її визначають, є передумовою процесів реорганізації підприємств, злиття, поглинання, виділення. Цю групу показників становлять: коефіцієнт автономії; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт маневреності власного капіталу; забезпеченість власними обіговими коштами; забезпеченість поточних активів власними обіговими коштами; забезпеченість матеріальних обігових коштів власними; оборотність власного капіталу; основних фондів, інвестованого капіталу, оборотного капіталу, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; оборотність дебіторської заборгованості.

Трудові ресурси є визначальним фактором розміру підприємства. До показників управління трудовими ресурсами (персоналом) підприємства відносять: середньооблікову чисельність штатних працівників, коефіцієнт обороту персоналу з прийому, коефіцієнт обороту з вибуття персоналу, коефіцієнт підготовки до нових професій, коефіцієнт підвищення кваліфікації. У сукупності ці коефіцієнти характеризують забезпеченість підприємства персоналом (трудовими ресурсами), ефективність його використання і характер змін на підприємстві.

Запропонована система показників описує економічний стан підприємства (всього 46 показників), що є основою аналізу й оцінки ефективності управління організаційними змінами, динаміка яких у сукупності дозволяє: по-перше, кількісно оцінити характер і масштабність наявних проблем підприємств; по-друге, визначити спрямованість і встановити реальну можливість проведених змін; по-третє, оцінити ефективність проведених на підприємствах організаційних змін.

Дослідження проведено за результатами обстеження форм статистичної й бухгалтерської звітності діяльності 15 машинобудівних підприємств Харківського регіону різних форм власності за період 2002 – 2006 рр., на яких відбувалися процеси організаційних змін. Технологія дослідження припускає використання таких методів [8 – 10]:

- 1) економічного аналізу при виборі й обґрунтуванні показників і критеріїв процесів організаційних змін, а також інтерпретації результатів моделювання;
- 2) детермінованого моделювання при формуванні критеріїв ефективності процесів організаційних змін;
- 3) статистичних методів стохастичного моделювання, а саме: факторного аналізу – для побудови моделей факторів економіч-

ного стану підприємств; та лагових економетричних моделей – для оцінки впливу факторів на результативний показник (ефективність змін).

При виборі й обґрунтуванні системи показників і критеріїв процесів організаційних змін використовувалися основні способи і прийоми економічного аналізу: абсолютні величини для вирахування відносних і середніх величин. Традиційні методи економічного аналізу – методи порівняння, угруповання, індексний, балансовий – використовувалися для вивчення взаємозв'язку й взаємозумовленості, виявлення впливу найбільш істотних факторів і формування їх класифікації, виявлення закономірностей і тенденцій організаційних змін.

Моделювання факторів організаційних змін підприємства ґрунтувалося на принципах виділення факторів як елементів факторної системи: причинності, достатньої специфічності, самостійності існування, облікової можливості. При вирішенні завдання моделювання й оцінки факторів використовувалися методи детермінованого й стохастичного економічного аналізу. Так, при формуванні критеріїв ефективності складових процесів організаційних змін формувалися детерміновані факторні моделі.

З передумовою застосування методів сучасного факторного аналізу в дослідженнях пов'язана можливість ефективного рішення таких статистичних завдань, як: вивчення внутрішньої структури зв'язків у системі показників; вивчення розмірності опису економічного явища; виявлення більш інформативного показника. Факторний аналіз дозволяє виявити у вигляді синтетичних факторів головні причини формування системи зв'язків, простежуючи зв'язки економічних показників із синтетичними факторами. Система факторів, сформована в результаті використання даного методу, відрізняється меншою розмірністю й упорядкуванням подання зв'язків. Синтетичні фактори, виявлені методом факторного аналізу, можуть служити новими, більш інформативними комплексними показниками процесів організаційних змін на досліджуваних підприємствах. Завданням економічного аналізу в цьому випадку є інтерпретація результатів моделювання на основі розкриття якісного взаємозв'язку між кількісними характеристиками процесів організаційних змін. Такі показники потрібні для комплексної оцінки процесів організаційних змін й управління цими процесами.

Завдання визначення мінімальної кількості факторів, яких досить для опису вихідної системи показників і їх кореляцій, звичайно вирішується методом головних компонентів. За стандартною процедурою одержують матрицю навантажень вагових коефіцієнтів. Факторні навантаження є характеристиками стохастичного зв'язку між вихідними ознаками й загальними факторами. Для розрахунків факторного аналізу використаний модуль Factor Analysis і Principal Components (головних компонентів) ліцензійного статистичного пакета Statgraphics Plus 5.1 International Professional. У результаті проведених розрахунків отримані матриці факторних навантажень показників, що характеризують економічний стан машинобудівних підприємств Харківського регіону. Аналіз складу та послідовності показників за кожним фактором дозволив визначити їх таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Система факторів економічного стану машинобудівних підприємств Харківського регіону

| Ум. позн. | Назва фактора |
|----------------|---|
| F ₁ | Стан власних обігових коштів |
| F ₂ | Інтенсивність використання капіталу (відсутність вкладень на розвиток виробничих потужностей) |
| F ₃ | Доходність вкладеного капіталу |
| F ₄ | Ефективність виробництва |
| F ₅ | Інвестиції в основний капітал (технологічна інноваційність) |
| F ₆ | Зношеність основних засобів |
| F ₇ | Інформаційне забезпечення |
| F ₈ | Нестача персоналу |
| F ₉ | Нестача якісного персоналу (професіоналізму) |

Найбільш устійними за своєю структурою є фактори F₁ – F₄ (табл. 2).

Стійкі фактори економічного стану підприємств

| Ум. позн. факт. | Назва й зміст фактора змін | Рік | Рівняння |
|-----------------|---|------|--|
| F ₁ | Стану власних обігових коштів | 2006 | F ₁ = -0,259x ₆ + 0,259x ₂₆ + 0,257x ₂₅ + 0,247x ₃₆ + 0,242x ₃₃ |
| | | 2005 | F ₁ = -0,2797x ₆ + 0,2797x ₂₆ + 0,2716x ₂₅ + 0,255x ₁₉ |
| | | 2004 | F ₁ = -0,2585x ₂₅ - 0,2576x ₁₈ + 0,2526x ₆ + 0,2526x ₂₆ |
| | | 2003 | F ₁ = 0,2518x ₆ - 0,2518x ₂₆ - 0,2466x ₂₀ + 0,2518x ₆ |
| | | 2002 | F ₁ = 0,2561x ₆ - 0,2561x ₂₆ - 0,2556x ₁₈ - 0,2415x ₃₆ |
| F ₂ | Інтенсивності використання капіталу (відсутність вкладень на розвиток виробничих потужностей) | 2006 | F ₂ = -0,303x ₂₂ - 0,286x ₂₉ - 0,283x ₃₀ - 0,263x ₄₂ + 0,258x ₃₄ |
| | | 2005 | F ₂ = -0,3407x ₂₂ - 0,3266x ₃₀ - 0,308x ₂₉ |
| | | 2004 | F ₂ = 0,3048x ₃₄ - 0,2941x ₂₂ - 0,2923x ₂₉ - 0,2601x ₂₃ |
| | | 2003 | F ₂ = -0,317x ₈ - 0,3157x ₃₀ - 0,295x ₂₂ |
| | | 2002 | F ₂ = 0,3116x ₈ + 0,2781x ₃₀ |
| F ₃ | Дохідності вкладеного капіталу | 2006 | F ₃ = 0,289x ₃₉ + 0,272x ₃₈ + 0,23077x ₂₀ + 0,2304x ₁₉ |
| | | 2005 | F ₃ = 0,2866x ₃₈ - 0,2779x ₂₈ - 0,2708x ₂₃ + 0,2636x ₁₅ |
| | | 2004 | F ₃ = 0,2913x ₃₈ + 0,2732x ₄₄ - 0,2296x ₂₈ + 0,2061x ₉ |
| | | 2003 | F ₃ = -0,299x ₃₃ - 0,2956x ₁₇ + 0,259x ₂₉ |
| | | 2002 | F ₃ = 0,3319x ₄₁ + 0,3225x ₁₂ + 0,2968x ₄ + 0,2823x ₁₅ |
| F ₄ | Ефективності виробництва | 2006 | F ₄ = 0,324x ₃₇ + 0,315x ₄₀ + 0,2817x ₉ + 0,2675x ₈ |
| | | 2005 | F ₄ = 0,3499x ₄₃ + 0,2812x ₉ - 0,2662x ₄₁ + 0,2595x ₁₈ |
| | | 2004 | F ₄ = -0,2866x ₄₁ + 0,2735x ₃₂ + 0,2374x ₁₇ |
| | | 2003 | F ₄ = -0,4194x ₁₄ - 0,4162x ₄ - 0,3468x ₁₅ |
| | | 2002 | F ₄ = 0,2873x ₂₉ |

За період, що аналізується, (2002 – 2006 рр.) простежується стійка дія цього фактора F₁ з устояним набором показників: індекс постійного активу, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт покриття. Ці показники взаємообумовлені: так, збільшення маневреності капіталу можливе лише за рахунок зниження індексу постійного активу й навпаки. Стійка дія цього фактора F₂ підтверджується стійким навантаженням показників капіталовіддачі, оборотності оборотного та інвестиційного капіталів. Навантаження цих показників мають знак мінус, що підтверджує відсутність вкладень на розвиток виробничих потужностей досліджуваних підприємств. Показники, що складають фактор F₃, становлять питому вагу інвестицій на капітальне будівництво, інвестицій на придбання нових основних засобів, прибуток на 1 працівника, питому вагу незавершеного виробництва у виробничому потенціалі, рентабельність власного капіталу і характеризують дохідність вкладеного капіталу. Близьким за змістом є фактор F₄, сформований показниками: прибуток на одного працівника, витрати на інформатизацію, оборотність інвестованого та оборотного капіталів. Цей фактор визначений як ефективність виробництва: якщо зростатиме прибуток на одного працівника – ефективність виробництва зростає, в той же час саме ефективність виробництва є умовою збільшення оборотності інвестованого та оборотного капіталів. Фактори F₅, F₆, F₇, F₈, F₉ характеризують фінансову складову організаційних змін і підтверджують відсутність інноваційної, стратегічної їх спрямованості.

На наступному етапі дослідження доцільно оцінити дію визначених факторів. Оцінити ефективність організаційних змін за рахунок дії визначених факторів економічного стану дозволяють лагові економетричні моделі, які відносяться до класу динамічних економетричних моделей. Відмінною рисою цих моделей є так званий крок запізнювання, або лаг, що вказує на те, що вплив якого-небудь фактора на досліджуваний показник запізнюється на визначений період часу. Економетричні моделі з лаговими незалежними змінними враховують вплив на змінну Y рівнів пояснюючих факторів, що відносяться до попередніх періодів часу t – 1, t – 2, ... Необхідність їх включення до моделі пояснюється деяким запізненням впливу причин (незалежних факторів) на результат (залежну змінну). Застосування моделі з лаговими змінними

пояснюється специфічними властивостями досліджуваних процесів, конкретніше їх інертністю. Якщо мало місце зростання рівня за рахунок дії визначених факторів, то це відобразиться на рівні цього року, незалежно від того, чи він зростає, чи знизиться. Для таких процесів характерним є та обставина, що рівень пояснюючої змінної Y_t процесів визначається не тільки одночасними значеннями пояснюючих факторів x_{it}, але він також залежить і від значень ряду з цих факторів, що відносяться до попередніх періодів, тобто від значень x_{i,t-1}, x_{i,t-2}, ... Загальний вигляд лінійної економетричної моделі з лаговими незалежними змінними представляється рівнянням:

$$y_t = c + \alpha_0 x_{1t} + \alpha_1 x_{1,t-1} + \dots + \alpha_r x_{1,t-r} + \beta_0 x_{2t} + \beta_1 x_{2,t-1} + \dots + \beta_p x_{2,t-p} + \dots + \gamma_0 x_{nt} + \gamma_1 x_{n,t-1} + \dots + \gamma_s x_{n,t-s} + \varepsilon_t,$$

де – $\alpha_i, i = 0, 1, \dots, r$ – коефіцієнти, що пов'язують рівень змінної x₁, взятий в момент t – i, із залежною змінною y_t;

$\beta_j, j = 0, 1, \dots, p$ – коефіцієнти, що пов'язують рівень

змінної x₂, взятий в момент t – j, із залежною змінною y_t і т. д.;

ε_t – помилка моделі в момент часу;

c – стала моделі.

Із сукупності результативних показників, які характеризують ефективність управління процесами організаційних змін, обраний показник рентабельності продукції (y(t)). Такий вибір є доцільним, враховуючи взаємозалежність результативних показників та узагальнюючих якісних характеристик організаційних змін.

Рентабельність продукції, або рентабельність продажів, є аналогом показника коефіцієнта прибутковості, який розраховується як відношення чистого прибутку до обсягу реалізованої продукції. Цей показник називають також "процентом

прибутку" і використовують для оцінки ефективності організації діяльності. Зміна цього показника у часі вказує на зміни у виробничому потенціалі, організації діяльності і можливості розвитку підприємства.

Отримані в результаті розрахунків лагові моделі подані в табл. 3.

Таблиця 3

Лагові моделі впливу факторів економічного стану на рентабельність продукції у часі

| Ум. позн. факт. | Назва й зміст фактора змін | Лагові моделі |
|-----------------|---|---|
| F ₁ | Стану власних обігових коштів | $Y_t = 23,2542 - 105,186 \cdot F_{1,t-4} + 146,886 \cdot F_{1,t-3} + 901,155 \cdot F_{1,t-2} + 828,448 \cdot F_{1,t-1} - 31,3344 \cdot F_{1,t}$ |
| F ₂ | Інтенсивності використання капіталу (відсутність вкладень на розвиток виробничих потужностей) | $Y_t = -139,886 + 630,612 \cdot F_{2,t-4} + 133,658 \cdot F_{2,t-3} - 75,4341 \cdot F_{2,t-2} - 13,721 \cdot F_{2,t-1} + 29,3642 \cdot F_{2,t}$ |
| F ₃ | Дохідності вкладеного капіталу | $Y_t = 298,442 - 45,6771 \cdot F_{3,t-4} - 52,68 \cdot F_{3,t-3} - 71,6539 \cdot F_{3,t-2} - 150,034 \cdot F_{3,t-1} - 1077,54 \cdot F_{3,t}$ |
| F ₄ | Ефективності виробництва | $Y_t = 74,8742 - 15,0242 \cdot F_{4,t-4} + 0,85591 \cdot F_{4,t-3} - 4,7808 \cdot F_{4,t-2} + 249,114 \cdot F_{4,t-1} - 16,7505 \cdot F_{4,t}$ |

Графічно дію факторів організаційних змін на рентабельність продукції представлено на рисунку.

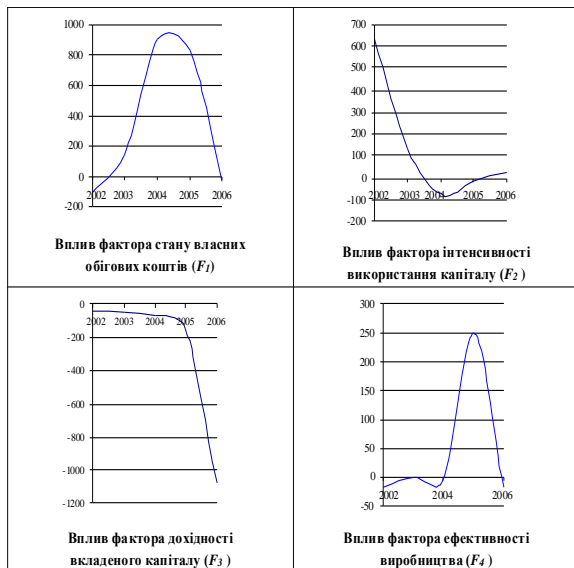


Рис. Вплив факторів економічного стану на рентабельність продукції у часі

Подані на рисунку діаграми впливу факторів організаційних змін на рентабельність продукції у часі за характером ліній підтверджують правомірність їх обрання для опису динаміки результативного показника. З першого погляду видно, що кожен з визначених факторів в певному лазі мав суттєвий вплив на результативний показник.

Найбільш впливовим фактором стану власних обігових коштів (F₁) виявився у 2004 р. (t-2) та у 2005 р. (t-1). Обстеження структури та характеру дії цього фактора вказує, що більшою мірою він залежить від маневреності власного капіталу та забезпеченості матеріальних оборотних засобів власними. У 2006 р. (t) вплив цього фактора є негативним на рівень рентабельності продукції, що вказує на відсутність фінансової стійкості, фінансово-економічні важелі спрямовані на вирішення короткострокових завдань.

Вплив фактора інтенсивності використання капіталу (F₂) на рентабельність продукції у часі має вигляд увігнутої кривої, яка вказує на його посилену позитивну дію у 2002 р. (t-4), стрімке падіння у 2004 р. (t-2) і повільне зростання у 2006 р. (t). Дія цього фактора визначається ефективністю використання виробничого, інвестованого, людського капіталу і вказує на відсутність відтворювальних процесів на промислових підприємствах. Тенденція зміни цього фактора вказує на відсутність зацікавленості щодо підприємств учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Вплив фактора дохідності вкладеного капіталу (F₃) на рентабельність продукції є стійко негативним і його дія у 2006 р. (t) набуває стрімкого падіння. Серед визначених факторів – це єдиний, що має стійку негативну тенденцію. Дія цього фактора доповнює тенденцію фактора стану власних обігових коштів та засвідчує глибоку економічну кризу підприємств і втрату їх економічного потенціалу, неспроможність власного капіталу підприємств та вказує на необхідність пошуку нових напрямів діяльності.

Як вказує динаміка впливу фактора ефективності виробництва (F₄) на рентабельність продукції, ефективність виробництва для підприємств носить короткостроковий характер. Станом на 2002 р. (t-4) – 2004 р. (t-2) зміна фактора ефективності виробництва не мала впливу на результативний показник, рентабельність продукції. Основними складовими цього фактора є фондоозброєність, продуктивність праці, оборотність персоналу, середньооблікова чисельність. Стрибок подібна дія фактора у 2005 р. (t-1) – це результат дії екстенсивних факторів виробництва, перш за все за рахунок скорочення чисельності персоналу.

Таким чином, проаналізувавши динаміку факторів та їх вплив на рентабельність продукції машинобудівних підприємств Харківського регіону, можна зробити такі висновки щодо ефективності організаційно-структурних змін на цих підприємствах: процеси організаційних змін відбуваються вкрай неефективно, динаміка факторів засвідчує відсутність системності та стратегічної спрямованості цих змін. Організаційні зміни супроводжуються: дефіцитом власних обігових коштів; відсутністю вкладень на розвиток виробничих потужностей; зростанням збитковості вкладеного капіталу; занепадом виробництва й економічного потенціалу. Динаміка визначених факторів свідчить про скорочення машинобудівної галузі, збитковість, занепад і зростаюче банкрутство підприємств. Машинобудівні підприємства, які формують основний склад обробної промисловості Харківського регіону, не тільки втрачають свій економічний потенціал, але й можливості його відтворення. За таких умов одиничні спроби реструктуризації неефективні, потрібна комплексна програма реформування промисловості.

Застосування факторних та лагових економетричних моделей у вирішенні завдань економічного дослідження дозволяють: 1) застосувати комплексний підхід до дослідження ефективності протікання процесів організаційних змін; 2) представити дію кожного фактора у часі окремо; 3) охарактеризувати ефективність діяльності підприємств з різних позицій; 4) зробити висновки щодо майбутнього стану підприємств під впливом кожного з факторів, оцінити перспективи їх розвитку та характер змін.

Напрями подальшого дослідження організаційних змін пов'язані із дослідженням організаційного потенціалу на підприємствах, де ці процеси відбуваються ефективно.

Література: 1. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с. 2. Пономаренко В. С. Корпоративное управление машиностроительным предприятием: проблемы, пути решения. Монография / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнар, Д. А. Редька, Н. В. Беликова. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 232 с. 3. Отенко И. П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Н. А. Москаленко. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 216 с. 4. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 5. Беляева Н. Е. Формирование механизма оценки организационных изменений предприятия // Материали міжнародної науково-практичної конференції "Господарський механізм: сутність, структура, подальше вдосконалення на сучасному етапі". 18 – 19 квітня 2008 р. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 53 – 54. 6. Беляева Н. Е. Аналіз і оцінка організаційних змін на підприємствах // Материали IV міжнародної науково-практичної конференції "Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти". 15 – 16 травня 2008 р. Ч. I. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 83 – 84. 7. Отенко В. И. Исследование организационных изменений предприятий Харьковского региона / В. И. Отенко, Н. Е. Беляева // Бизнес-Информ. – 2007. – №10 (2). – С. 52 – 59. 8. Дубров А. М. Многомерные статистические методы: Учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352 с. 9. Жуковский В. М. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях / В. М. Жуковский, И. Б. Мучник. – М.: Статистика, 1976. – 152 с. 10. Сгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу / О. О. Сгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.

Стаття надійшла до редакції
24.10.2008 р.

УДК 658.310.8.012.32

Мартиненко М. В.

ФОРМУВАННЯ ПОТРЕБИ У НАВЧАННІ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

The article deals with the results of the research devoted to the studying of the demand to learn the enterprise personnel. The definition of the phenomenon of the demand to learn has been suggested. The recommendations on forming the demand to learn have been elaborated on the basis of individual approach.

У сучасній науці та практиці менеджменту одним з ключових є твердження про те, що підприємство – це, перш за все, його співробітники. Достатньо широке вивчення понять інтелектуального капіталу, управління знаннями, розвитку людських ресурсів призвело до необхідності пошуку не тільки загальноновизначених підходів до визначення цих понять, але й способів практичного впровадження технологій, котрі дозво-

лили б використати весь потенціал їх застосування на користь підприємства.

Найбільш розповсюдженим на сьогоднішній день є розглядання інтелектуального капіталу як сукупності різноманітних складових, серед яких найчастіше згадуються людський та структурний капітали [1]. Чітку межу між цими складовими провести досить важко, оскільки більшість елементів структурного інтелектуального капіталу є похідними від людського інтелектуального капіталу. Проте конкретизація поняття людського інтелектуального капіталу дозволяє зосередитись на можливих напрямках його природження, одним з яких є розвиток персоналу.

Дослідженням в галузі розвитку персоналу присвячено чимало праць сучасних вчених-економістів, які пропонують різні визначення цього поняття. Так, описуючи питання управління персоналом, сучасні провідні вчені-економісти вказують на те, що "розвиток персоналу – проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистого потенціалу працівників і зростання їх здатності робити вклад у діяльність організації" [2, с. 190]. Існує думка, що "розвиток персоналу – багатогранне і складне поняття, яке охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем" [3, с. 16]. З іншого боку, цей же автор відзначає розвиток персоналу як підготовку до адаптації особи до роботи за конкретною професією. Ще один з сучасних підходів полягає у трактуванні розвитку персоналу як усебічного формування потреб в освіті, отриманні нових знань, вдосконаленні стиля управління і методів роботи з персоналом [4, с.19]. З іншої точки зору, розвиток персоналу – це технічне й економічне навчання; перепідготовка і підвищення кваліфікації; робота з кадровим резервом; планування і контроль ділової кар'єри; професійно-психологічна адаптація нових робітників [5]. Слід відзначити, що кожен з авторів описує поняття "розвиток персоналу" по-різному, проте ніхто не заперечує, що найважливішим його елементом є навчання. Дійсно, саме організація заходів з навчання та підвищення кваліфікації персоналу є найбільш вірогідним шляхом інтелектуалізації людського капіталу.

Метою даного дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо формування потреб персоналу в навчанні на основі аналізу факторів, які впливають на ці потреби. Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити такі завдання: дати визначення потреби персоналу в навчанні; виявити основні фактори, від яких залежить вираженість особистісних потреб у навчанні; розробити практичні рекомендації щодо інтеграції етапу формування потреб у навчанні у загальний процес навчання та підвищення кваліфікації на підприємстві.

Найбільш розповсюдженим є підхід, заснований на викритті проблем управління підприємством, визначенні відповідальних за дану ділянку роботи осіб, а потім навчання цих людей відповідно до потреб підприємства. Такий підхід досить привабливий за рахунок його конкретності та прозорості застосування. Проте, якщо не враховувати при цьому бажання та внутрішнє налаштування на навчання тих, кого треба буде навчати, всі зусилля керівництва можуть виявитися даремними. Запобігти марному витратчанню коштів дозволяє попереднє вивчення потреби персоналу в навчанні. При цьому слід відокремлювати формальну потребу в навчанні, що діагностується за результатами виявлення на підприємстві невідповідності кваліфікації працівників посадам, які вони займають, та особистісну потребу у навчанні, що усвідомлюється кожним співробітником. Ці два види потреб суттєво відрізняються як за змістом, так і за способами їх виявлення. Проте, формальна потреба підприємства у навчанні персоналу може бути задоволена на основі її зв'язку з особистісними потребами персоналу в навчанні.

Перш ніж розглядати можливі шляхи формування та задоволення потреб у навчанні, необхідно навести вже існуючі ключові визначення цього поняття, на яких базується дане дослідження. Потреба – це відображення у свідомості бажаності чого-небудь у даний момент, яке часто

переживається як внутрішня напруга і спонукає психічну активність, що пов'язана із цілеполяганням [6]. Пропонуючи таке визначення потреби, Є. П. Ільїн підкреслює саме спонукання психічної активності, а не дій, оскільки не кожна психічна активність розвивається у діяльність. Мова йде, перш за все, про пасивні потреби, які виникають, проте можливість їх задоволення не залежить від людини, в якій вони виникають. Усвідомлення того, що від неї нічого не залежить, і є основою бездіяльності цієї людини при наявності потреби. Якщо розглядати потребу в навчанні, то вона як раз відноситься до тих потреб, реалізація яких майже повністю залежить від самої людини. Це є підставою для трактування цієї потреби як такої, що викликає не тільки психічну активність, а й цілеспрямовану діяльність з її задоволення.

Потреба у навчанні – це необхідність у конкретних знаннях, вміннях та навичках для реалізації стратегії і цілей організації [7]. У даному визначенні мова йде скоріше про формальну потребу підприємства у навчанні, оскільки підкреслюється ключова роль організаційних цілей. У разі повного збігу цілей підприємства та цілей його співробітників дане визначення може бути застосоване і відносно особистісних потреб у навчанні. Однак, якщо між цими цілями є відмінності, тоді мотивування персоналу до навчання лише стратегією та цілями підприємства не буде досить ефективним. У цьому випадку виникає декілька альтернативних шляхів: або проводити роботу з ув'язування особистих цілей співробітників з місією підприємства, або встановлювати зв'язки між цілями навчання та особистими цілями персоналу. Обидва ці шляхи привабливі, проте в даній роботі розглядається технологія реалізації останнього.

У дослідженні було проведено вивчення особистісної потреби у навчанні співробітників різних підприємств Півдня та Центра України. Як метод дослідження було обрано опосередковане опитування (анкетування) співробітників підприємств, які під час опитування знаходились на навчанні або підвищенні кваліфікації. У проведеному дослідженні респондентам були запропоновано відкриті проєктивні питання стосовно причин, з яких люди навчаються та підвищують кваліфікацію. Результати опитування наведено на рис. 1.

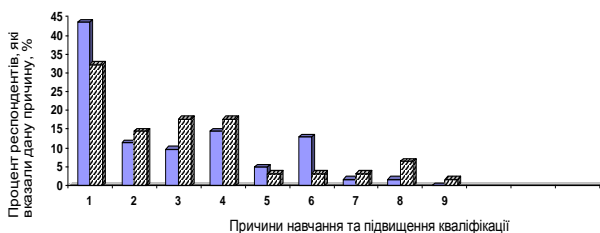


Рис. 1. Основні причини навчання та підвищення кваліфікації за результатами опитування

Таким чином, найбільш розповсюдженою причиною виникнення потреби у навчанні та підвищенні кваліфікації, на думку респондентів Центра та Півдня України, є прагнення до кар'єрного зростання (43,5% і 32,3% відповідно). Серед інших причин були названі недостатній рівень знань (11,3% і 14,5%), перспективи підвищення заробітної платні (9,7% і 17,7%), саморозвиток, самовдосконалення, самореалізація, самоствердження (14,5% і 17,7%), бажання змінити роботу (4,8% і 3,2%), виробнича необхідність (12,9% і 3,2%), досягнення цілей бізнесу (1,6% і 3,2%), поліпшення якості праці та любов до діяльності (1,6% і 6,5%), а також бажання вчитися як ризика

характеру (0% і 1,6%). Цікавим фактом є те, що прагнення отримати підвищену заробітну плату як причина потреби в навчанні стоїть лише на четвертому-п'ятому місці. Це дає підстави зробити висновок щодо провідної ролі нематеріальних факторів стимулювання в навчанні персоналу. Наведений перелік причин не претендує на повноту, проте наочно підтверджує, що існування такої потреби, як потреба в навчанні заради самого навчання, є достатньо рідкісним явищем. Як правило, потреба у навчанні виникає як ситуативна основа для задоволення інших потреб, наприклад, потреби у підтвердженні власної значущості (самоствердження), потреби у впливі та подоланні просторово-часових обмежень (кар'єрне зростання) та ін. У таких випадках потреба у навчанні може бути віднесена до квазіпотреб. Квазіпотреби – це похідні від справжніх потреб динамічні напруження деяких сфер у системі особистості, які потребують розрядки і спонукають особистість до досягнення певних цілей, це динамічний стан напруження, що виникає у людини при здійсненні якогось наміру. Намір виникає тоді, коли сили, що стоять за ним, визначаються більш загальними потребами (прагненням виконати свій професійний обов'язок, потребою у визнанні тощо) [8, с. 71]. Таким чином, причини, що спонукають співробітника у вихідний день прийти на тренінг, можуть бути різноманітними, проте сам факт, що людина прийшла і навчається, свідчить про наявність квазіпотреби (наміру взяти участь у тренінгу).

Часто виникають ситуації, у яких потреба співробітників у навчанні не задовольняється, а, навпаки, фруструється. Це викликає негативне ставлення як до процесу навчання, так і до підприємства в цілому. Серед можливих причин негативного ставлення до навчання респондентами були названі такі: негативні особисті якості тих, кого навчають (лінь, небажання вчитися, безвідповідальність) (54,9%); причини, пов'язані з порушенням звичного режиму життя – обмаль часу, навчання у вихідні дні, відрив від родини (12,2%); неправильна та неефективна організація процесу навчання, в тому числі з вини начальства (9,8%); відсутність зв'язку навчання з перспективами, особистою вигодою, змістом діяльності (8,5%); страх перед новизною (7,3%); не подобається робота (4,9%); обмеженість фінансових ресурсів (2,4%). Цікавим фактом є те, що більшість опитуваних як причини негативного ставлення до навчання назвали негативні якості особи. На думку автора, це можна пояснити тим, що, по-перше, питання про причини негативного ставлення до навчання були проєктивними, а, по-друге, опитування проводилося серед тих співробітників, які на той момент проходили навчання. Таким чином, можна припустити, що описуючи негативні якості людей, які негативно ставляться до навчання, респонденти мали на увазі, що їх це не стосується.

У наведеному переліку причин негативного ставлення до навчання можна виділити дві групи: причини, на існування яких керівництво навряд чи зможе вплинути (негативні якості особи тих, кого навчають, нелюбов до роботи); та причини, усунення яких знаходиться у компетенції керівництва (неправильна організація процесу навчання, відсутність зв'язку навчання зі змістом діяльності та перспективами, страх перед новизною). Щодо таких причин, як відсутність часу, навчання у вихідні, відрив від родини, то вони можуть розглядатися скоріше не як справжні причини, а як причини-відмовки, в основі яких знаходиться недостатня мотивація до навчання. Справжні причини такої недостатньої мотивації потребують подальшого вивчення.

Таким чином, враховуючи вже існуючі визначення потреб, а також отримані результати дослідження, автором пропонується таке визначення особистісної потреби людини у навчанні. Потреба у навчанні – це усвідомлена індивідом необхідність в удосконаленні вже існуючих, або набутті нових знань, вмін та навичок, які можуть сприяти у майбутньому задоволенню й інших значущих для індивіда потреб, що спонукає людину до цілеспрямованої діяльності з підвищення власного рівня освіти та професійної компетентності. Визначення, яке пропонується, базується на декількох посиланнях.

По-перше, наявність потреби у навчанні може бути зафіксована співробітником лише в тому випадку, коли він особисто усвідомлює недостатню відповідність своїх знань, вмінь та навичок тим завданням, що перед ним ставляться. Якщо такого усвідомлення немає, то всі зусилля як керівників, так і тих, хто буде займатися навчанням даного співробітника, будуть марні. По-друге, виникнення потреби у навчанні пов'язане із перспективою, тобто спрямовано на майбутні події, хоча може формуватися і на основі попереднього досвіду. По-третє, потреба в навчанні лежить в основі задоволення інших потреб, і чим вагоміші ці потреби та наочніше їх залежність від рівня освіти і кваліфікації, тим більш виражено прагнення задовольнити потребу в навчанні.

Проблеми формування потреби співробітників у навчанні є індивідуальними, що ускладнює передбачуваність результатів навчання і виявлення факторів, які впливають на ці результати. Доцільним є вивчення менеджером індивідуальної карти мотиваторів співробітників та формування у них потреби в навчанні і підвищенні кваліфікації на основі цієї карти. Технології вивчення індивідуальних карт мотиваторів наводяться різними авторами [8 – 10].

Послідовність формування у співробітника потреби у навчанні та підвищенні кваліфікації, яка пропонується у даній роботі, наведена на рис. 2.



Рис. 2. Формування особистісної потреби у навчанні як етап процесу навчання та підвищення кваліфікації на підприємстві

Підхід, який пропонується, дозволить оптимізувати витрати на навчання персоналу за рахунок надання особистої значущості процесу навчання, що призведе до підвищення його ефективності.

У даній науковій статті набуло подальшого розвитку визначення потреби персоналу в навчанні, у якому акцент робиться на особистісному усвідомленні працівником необхідності навчання та підвищення кваліфікації; запропоновано удосконалений підхід до організації процесу навчання на основі рекомендацій щодо формування особистісних потреб у навчанні у співробітників підприємства.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що потреби персоналу в навчанні та підвищенні кваліфікації досить часто є похідними від інших особистих потреб, що обумовлює необхідність дослідження асоціативних зв'язків між цими потребами та використання при цьому індивідуального підходу. Недостатня особиста мотивація персоналу до підвищення кваліфікації є суттєвою перешкодою на шляху впровадження керівництвом підприємства заходів з розвитку та навчання персоналу. Одним зі шляхів подолання цієї перешкоди є своєчасне включення до процесу навчання етапу формування у співробітників потреби у навчанні.

ціалом. Навч. посібн. / За ред. В. М. Гриньової, М. М. Новікової, М. М. Салун, О. М. Красноносової. – Харків: ХНЕУ, 2004. – 428 с. 3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с. 4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу. – Харків: ИНЖЕК, 2004. – 276 с. 5. Шегда А. В. Менеджмент. – К.: Знання, 2004. – 687 с. 6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Издательство "Питер", 2000. – 512 с. 7. Крымская Е. Здравствуй, потребность в обучении! // Отдел кадров. – 2006. – №5. – С. 14 – 18. 8. Занюк С. С. Психология мотивации: Навч. посібн. – К.: Либідь, 2002. – 304 с. 9. Иванова С. В. Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 288 с. 10. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Пер. с нем. – Харьков: Изд. Гуманитарный Центр, 2007. – 184 с.

Стаття надійшла до редакції
27.10.2008 р.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЇЇ СКЛАДОВИМИ

In the article the methodical approach to estimation of enterprise's innovative activity efficiency is suggested. The consistency for determination of the integral index of enterprise's innovative activity efficiency according to its ingredients is considered.

Вибір інноваційної моделі розвитку національної економіки загострює проблему необхідності підвищення інноваційної активності українських промислових підприємств. Ураховуючи результати досліджень щодо найбільш вагомих факторів, які перешкоджають вітчизняним підприємствам здійснювати інноваційну діяльність, важливими кроками до вирішення проблеми повинні стати: зважена державна інноваційна політика, вдосконалення законодавчої бази в інноваційній сфері, забезпечення підприємств можливістю залучення необхідних коштів для фінансування інноваційної діяльності та ін.

Наведені засоби підвищення інноваційної активності підприємств, впровадження яких здійснюється на рівні держави і є зовнішнім стосовно певного суб'єкта господарювання, сприятимуть досягненню поставленої мети лише за умови зваженого та цілеспрямованого управління інноваційною діяльністю на рівні підприємства.

Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства є однією з важливих функцій управління нею, що перебуває у складному діалектичному взаємозв'язку з іншими функціями і виступає передумовою прийняття управлінських рішень щодо інноваційної діяльності та подальшого зростання інноваційної активності підприємства.

Підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, які використовуються сьогодні, ґрунтуються або на ефективності інноваційних проектів підприємства, або на ефективності (чи результативності) інвестицій в інновації, що свідчить про їх зорієнтованість на економічну складову ефективності інноваційної діяльності. Більш комплексний підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств, запропонований авторами в роботі [1], дозволяє враховувати економічну та науково-технологічну складову її ефективності.

З метою підвищення якості управління інноваційною діяльністю підприємства автором в роботі [2] обґрунтована необхідність здійснення оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства на основі врахування семи її основних складових, а саме: економічної, науково-технологічної, маркетингової, соціальної, фінансової, ресурсної та екологічної.

Відсутність методів оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, в основу яких покладено багатокритеріальний підхід, обумовила мету статті, яка полягає в розробці послідовності визначення ефективності інноваційної діяльності з урахуванням її складових за допомогою інтегральних показників.

У процесі дослідження було використано методи систематизації та узагальнення для формування переліку показни-

ків ефективності інноваційної діяльності за її складовими; порівняльний аналіз для вибору методу розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності; метод експертних оцінок для визначення рівня значущості показників ефективності інноваційної діяльності в межах кожної складової; графічний метод для наочного відображення результатів дослідження.

Для забезпечення потреб управління інноваційною діяльністю підприємства пропонується оцінювати її ефективність за виділеними основними складовими з використанням системи показників, які відображають її результативність і розкривають ступінь повноти та якості досягнення поставлених цілей. У межах кожної складової ефективності інноваційної діяльності підприємства доцільно використовувати сукупність показників, які прямо чи опосередковано розкривають корисний вплив інноваційної діяльності на відповідну сферу діяльності підприємства: економіку, фінанси, виробництво, маркетинг, НДДКР та соціальну сферу.

Для формування сукупності показників ефективності інноваційної діяльності підприємства за виділеними складовими був проведений аналіз робіт вітчизняних та закордонних авторів [1; 3 – 11], які досліджували питання ефективності та результативності інноваційної діяльності. У результаті першого етапу аналізу були відібрані 40 показників, які, на думку автора, відповідають поставленому завданню розкриття результативності інноваційної діяльності, а також її корисного впливу на різні сфери діяльності підприємства.

Однак сформований перелік показників мав певні недоліки:

- 1) наявність якісних показників;
- 2) схожість за змістом декількох показників, що може призвести до дубльованого врахування окремих результатів інноваційної діяльності;
- 3) недостатня спрямованість деяких показників на відображення результатів саме інноваційної діяльності підприємства;
- 4) недостатність виявлених показників за окремими складовими ефективності інноваційної діяльності підприємства для надання на їх основі обґрунтованої оцінки.

Для ліквідації перелічених недоліків було здійснено корегування переліку відібраних показників у рамках кожної складової ефективності інноваційної діяльності, сутність якого полягала в такому:

- 1) переведення (за можливості) якісних показників до кількісних відповідників або виключення їх з переліку;
- 2) виключення з переліку показників, які дублюють врахування однакових результатів інноваційної діяльності;
- 3) введення додаткових показників, які враховують результати інноваційної діяльності підприємства, що не знайшли відображення в попередньому переліку показників;
- 4) уточнення назв показників з метою підкреслення їх спрямованості на відображення ефективності саме інноваційної діяльності підприємства.

Сформований з урахуванням здійснених корегувань перелік показників ефективності інноваційної діяльності підприємства за її основними складовими (рис. 1) є базою (першим етапом) для розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності (рис. 2).



Рис. 1. Перелік показників ефективності інноваційної діяльності підприємства щодо запропонованих складових



Рис. 2. Рекомендована послідовність розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими

Для розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими обрано метод рішення задач багатокритеріальної оптимізації з використанням адитивної згортки компонентів вектора, оскільки абсолютні значення часткових показників мають більш важливе значення для оцінки ефективності інноваційної діяльності, ніж їх зміна при варіації вектора.

Перший етап послідовності розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими полягає у відборі та обґрунтуванні переліку показників, необхідних для оцінки ефективності інноваційної діяльності в межах кожної складової (див. рис. 1).

Необхідність обґрунтування допустимості згортки (2 етап послідовності) частково була врахована у процесі виконання відбору показників шляхом перевірки їх на однорідність та виключення неоднорідних показників з переліку. Виконання іншої умови допустимості згортки часткових показників у інтегральний – усунення внутрішніх зв'язків між ними – здійснювалося на основі розрахунку коефіцієнтів парної кореляції та виключення з переліку тих показників, для яких цей коефіцієнт перевищив 81%. Слід зазначити, що незважаючи на належність досліджуваних підприємств до однієї галузі (машинобудівної) та регіону (Харківська область), результати аналізу внутрішніх зв'язків між показниками співпадали не для всіх підприємств. Це пояснюється різницею в масштабах виробництва, інтенсивності інноваційної діяльності, фінансовому становищу та інших характеристиках досліджуваних підприємств. Для забезпечення можливості зіставлення отриманих інтегральних показників на різних підприємствах, останні були згруповані за принципом подібності результатів здійснення 2 етапу послідовності розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності. Аналіз складу отриманих груп підприємств свідчить про наявність значного зв'язку між рівнем ефек-

тивності інноваційної діяльності підприємства та його фінансовим становищем. Для ілюстрації отриманих результатів наведемо дані щодо першої групи підприємств, до якої увійшли Ізюмський казенний приладобудівний завод, ВАТ "Автрамат" і ВАТ "Електромашина". Показники, відібрані в результаті здійснення 2 етапу послідовності розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Відібрані показники ефективності інноваційної діяльності за її складовими

| № з/п | Складова ефективності інноваційної діяльності | Показники |
|-------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Економічна | приріст чистого прибутку, Пч |
| | | приріст основних активів підприємства, Посн. акт. |
| | | приріст оборотних активів підприємства, Побор. акт. |
| | | приріст продуктивності праці, Ппр.п. |
| | | індекс повернення від досліджень, RRI |
| 2 | Фінансова | озброєність працівників нематеріальними активами, Она |
| | | коефіцієнт автономії підприємства у фінансуванні інноваційної діяльності, Кавт. ІД |
| | | рентабельність нематеріальних активів, Рна |
| | | рентабельність реалізації інноваційної продукції, Рін. прод. |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|----------------------|---|
| | | коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кабс.л. коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, Коб.МЗ |
| 3 | Науково-технологічна | коефіцієнт наукоємності виробництва, Кн/ємн коефіцієнт використання власних розробок, Квл.р. коефіцієнт використання результатів придбаних розробок, Кпр.р. коефіцієнт оновлення технології, Кон.ТП |
| 4 | Маркетингова | питома вага конкурентоспроможної продукції, Пксп частка витрат на маркетинг і рекламу в загальній сумі інноваційних витрат, Чмр. питома вага інноваційної продукції, що відвантажена за межі України, Пвідв індекс зростання частки ринку, Ічр рівень задоволення потреб ринку в інноваційній продукції, Ізпр |
| 5 | Соціальна | коефіцієнт покращення умов праці, Ку.пр. зниження коефіцієнта частоти травматизму, ΔКтравм. частка працівників, які навчаються у ВНЗ, Чвнз зниження частки працівників, які працюють на шкідливих та небезпечних робочих місцях, ΔЧшкід.р.м. частка працівників, які підвищили кваліфікацію, Чкваліф. |
| 6 | Ресурсна | питома вага ресурсозберігаючих технологічних процесів у загальній кількості впроваджених інноваційних процесів, ЧрТП коефіцієнт матеріаловіддачі, Км коефіцієнт використання матеріалу, Кв.м. коефіцієнт використання вторинних матеріальних ресурсів, Кв.вмр коефіцієнт використання вторинних енергетичних ресурсів, Кв.вер |
| 7 | Екологічна | коефіцієнт зниження відходів виробництва, Квідх. зниження рівня нормативної екологічної шкоди продукції, ΔРне.ш. рентабельність природоохоронної складової інноваційної діяльності, Рох.прир.. коефіцієнт екологічності інноваційної продукції, Кекол. |

Третій етап послідовності розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими обумовлений необхідністю нормалізації показників для можливості подальшого оперування їх нормованими значеннями. Найчастіше в економічних дослідженнях використовуються три основні підходи до вибору дільника, що нормує [12]: 1) на основі "ідеальних" значень показників, встановлених особою, яка приймає рішення; 2) на базі максимального значення часткового показника; 3) на основі різниці між максимальним і мінімальним значеннями часткового показника з метою переведення його в діапазон [0;1].

Аналіз показників, відібраних на першому етапі, дозволив зробити висновок, що для більшої частини з них (85%) максимальне значення співпадає з "ідеальним". Тому для отримання сукупності нормованих значень показників за окремими складовими ефективності інноваційної діяльності був обраний підхід, за яким дільник, що нормує, визначається як максимальне значення часткового показника.

На четвертому етапі для визначення рівня значущості показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими було використано один з найпоширеніших методів експертних оцінок – метод рангової кореляції.

Групи експертів для визначення рівня значущості показників ефективності інноваційної діяльності формувалися окремо для кожної з її складових з урахуванням рівня компетентності фахівців у відповідній сфері діяльності підприємства. Так, для визначення вагомості показників, що розкривають сутність фінансової ефективності інноваційної діяльності, в

ролі експертів залучалися фахівці з фінансів підприємства, а вагомість показників соціальної ефективності оцінювали фахівці у сфері менеджменту персоналу і т. д. Для обґрунтування кількості експертів у кожній групі спочатку здійснювалась оцінка рівня їх компетентності (методом самооцінки), потім з урахуванням отриманих даних визначався оптимальний склад групи.

Кожній групі експертів пропонувалося розподілити показники в межах окремої складової ефективності інноваційної діяльності підприємства за ступенем зменшення їх пріоритетності, присвоївши відповідний ранг від 1 до n. Для перевірки узгодженості думок експертів використовувався коефіцієнт конкордації. Отримана від експертів інформація була використана для визначення вагомості показників (Ci).

З урахуванням отриманих коефіцієнтів вагомості показників для кожної складової ефективності інноваційної діяльності підприємства було побудовано нову векторну оцінку $f(x) = (c_1 p'_1(x), c_2 p'_2(x), \dots, c_m p'_m(x))$ замість вихідної оцінки F(X).

На п'ятому етапі розрахунку інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності за її складовими було побудовано функцію згортки, яка дозволяє вирішити задачу оптимізації. Використано адитивну згортку компонентів вектора, що полягає у поданні узагальненого скалярного показника як суми зважених нормованих часткових показників [12]:

$$F(x) = \sum_{i=1}^m c_i p'_i(x),$$

де c_i – коефіцієнт вагомості i-го часткового показника;
 $p'_i(x)$ – нормоване значення i-го часткового показника.

Отримані у результаті згортки інтегральні показники за складовими ефективності інноваційної діяльності підприємства відображають вплив інноваційної діяльності на відповідній сфері підприємства в періоді, який аналізується (рік). Значення розрахованих показників знаходяться в інтервалі [0;1]. Аналіз їх у динаміці дає можливість досліджувати зміни ефективності інноваційної діяльності підприємства у часі, а порівняння інтегральних показників різних складових між собою за певний період дозволяє визначити спрямованість результатів інноваційної діяльності на ті чи інші сфери діяльності підприємства.

Апробація функції згортки передбачає застосування розробленої методики розрахунку інтегральних показників за складовими ефективності інноваційної діяльності до різних об'єктів та аналіз отриманих результатів. Інтегральні показники ефективності інноваційної діяльності за її складовими, розраховані за даними Ізюмського казенного приладобудівного заводу в 2003 – 2007 рр., наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Інтегральні показники складових ефективності інноваційної діяльності Ізюмського казенного приладобудівного заводу

| Рік | Складова ефективності інноваційної діяльності | | | | | | |
|------|---|----------------------|--------------|-----------|--------------|------------|----------|
| | економічна | науково-технологічна | маркетингова | фінансова | соціально-на | екологічна | ресурсна |
| 2003 | 0,3823 | 0,5839 | 0,6182 | 0,4825 | 0,1718 | 0,7905 | 0,5982 |
| 2004 | 0,3549 | 0,7279 | 0,6426 | 0,5260 | 0,4952 | 0,5691 | 0,8551 |
| 2005 | 0,4572 | 0,4620 | 0,7525 | 0,5907 | 0,7378 | 0,5661 | 0,8144 |
| 2006 | 0,2767 | 0,5350 | 0,5786 | 0,5081 | 0,5846 | 0,8420 | 0,7496 |
| 2007 | 0,4441 | 0,2122 | 0,6114 | 0,6630 | 0,4449 | 0,9257 | 0,6132 |

Розраховані інтегральні показники складових ефективності інноваційної діяльності підприємства дозволяють здійснити аналіз за двома напрямками: 1) динамікою інтегральних показників окремих складових ефективності інноваційної діяльності підприємства; 2) пріоритетністю певних складових ефективності інноваційної діяльності на підприємстві.

На основі отриманих інтегральних показників складових ефективності інноваційної діяльності Ізюмського казенного приладобудівного заводу можна зробити висновок про відсутність стійких тенденцій до зростання (зменшення) в межах окремих складових ефективності. Найбільш стабільні показники (діапазон змін $\pm 37\%$) характеризують маркетингову, фінансову та екологічну складові. Максимальний діапазон змін інтегральних показників (+329%) спостерігався щодо соціальної ефективності інноваційної діяльності підприємства. Пріоритетність певних складових ефективності інноваційної діяльності на підприємстві є нестійкою, однак можна виділити певні складові з постійно високими значеннями інтегральних показників ефективності, а саме: екологічну, ресурсну, соціальну та маркетингову. Отже, вплив інноваційної діяльності на соціальну сферу, маркетинг, природоохоронну діяльність на Ізюмському казенному приладобудівному заводі є досить високим.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні методичного підходу до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, який на відміну від існуючих враховує її основні складові: економічну, фінансову, науково-технологічну, маркетингову, соціальну, ресурсну, екологічну. Розрахунок інтегральних показників ефективності інноваційної діяльності підприємства за наведеними складовими дає можливість здійснити двосторонній аналіз та забезпечити на його основі прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо інноваційної діяльності на підприємстві. Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку пропозицій з удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємства з урахуванням результатів оцінки її ефективності за складовими.

Література: 1. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону / П. С. Харів, О. М. Собко – Тернопіль: ТАНГ, 2003. – 180 с. 2. Лисенко Л. А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – 2007. – Вып. 78. – С. 94 – 100. 3. Валюх А. М. Стратегія регіонального розвитку інноваційної діяльності (організація та управління): Монографія. – Рівне: Ред.-вид. центр УДУВГП, 2004. – 174 с. 4. Гречан А. П. Теоретико-методологічні основи розвитку підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах: Монографія. – К.: КНУТД, 2005. – 208 с. 5. Економіка і організація інноваційної діяльності: Наукове видання. / За ред. А. М. Стельмашука. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 176 с. 6. Ендовицкий Д. А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Д. А. Ендовицкий, С. Н. Коменденко; [Под. ред. Л. Т. Гиляровой]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с. 7. Матросова Л. Н. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности: Монография. – Луганск: Изд. ВУГУ, 2000. – 462 с. 8. Микитюк П. П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Терноп. нац. екон. ун-т, 2007. – 296 с. 9. Минниханов Р. Н. Инновационный менеджмент в АПК / Р. Н. Минниханов, В. В. Алексеев, Д. И. Файзрахманов, М. А. Сагдиев – М.: Изд. МСХА, 2003. – 432 с. 10. Міністерство економіки України // <http://www.me.gov.ua>. 11. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с. 12. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: Учебн. пособ. / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; [Под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.

Стаття надійшла до редакції
23.10.2008 р.

УДК 65.012.2:658.15

Марцин В. С.

БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ ЯК ШЛЯХ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

The level of the enterprise's financial activity management is determined by the financial security, which is needed for the normal enterprise functioning, validity of resources distribution and use efficiency. The main precondition of the enterprise's financial state forming is the economically grounded business plan.

Methodological approaches to the forming, elaboration, business plan management evaluation, its joining with development strategy in the transformation processes are considered. Business plan structure determining approaches are offered: they consider it not only as the business-planning instrument, but also as the enterprise's strategic development orientation. Business plan is considered as the levers system that embodies goal achievement.

У перші роки незалежності України перехід до ринку в економічній літературі, на жаль, трактувався як відмова від планування. Навіть вже за наявності різних форм власності планування повинно посилюватися, використовуватися в тісному поєднанні з методами управління ринком завдяки поєднанню плану і ринку.

Процес становлення ринкової економіки України пов'язаний з глибоким реформуванням всього організаційно-економічного механізму діяльності підприємств. Найхарактернішими для сучасних підприємств є проблеми, які перешкоджають їх ефективному функціонуванню. Це низька ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства. Вона проявляється у відсутності стратегії діяльності та орієнтації тільки на короткострокові результати, недостатні знання кон'юнктури ринку, відсутність трудової мотивації, неефективність фінансового менеджменту.

Головним пріоритетом суб'єктів підприємництва повинно бути використання у практиці господарювання умов для припливу капіталу.

Важливим завданням для управління підприємством є своєчасне визначення напрямів і швидкості руху капіталу, його міграції з однієї галузі в іншу. Звідси, як наслідок, виникає необхідність наукового дослідження проблем формування ефективних бізнес-планів і їх виконання. Тут необхідно об'єднати аналітичні підходи з діловим досвідом і творчою активністю науковців і практиків, щоб інтегрувати елементи накопичених знань у прогресивний науковий пошук.

Сьогодні у сфері бізнес-планування зароджується новий напрям. Це розробка, оцінка та управління бізнес-плануванням з використанням перспективних моделей розвитку з урахуванням елементів глобальної стратегії. Тут бізнес-планування поєднується з вирішенням проблем бізнес-стратегії на сучасному етапі [1, с. 136].

В умовах ринкової системи жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід господарювання свідчить, що планування діяльності організації набуває дедалі більшого значення у зв'язку зі швидкими змінами в середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним і невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації [2, с. 98]. Брак чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання.

В умовах трансформації економічних процесів, завдяки поєднанню плану і ринку можна з меншими труднощами розв'язувати проблеми міжгалузевих відносин, еквівалентності взаємодії, внутрішньогосподарських зв'язків, управління фінансами зокрема.

Планування в цілому — це засіб реалізації принципів стратегії розвитку компанії [3, с. 153].

Принципи планування визначають характер і зміст економічної діяльності в організації. Правильне дотримання принципів планування створює передумови для ефективної підприємницької роботи і зменшує можливість негативних результатів.

Вітчизняна практика засвідчила, що засновники багатьох підприємств, які виникли в період перебудови, підійшли до їх створення не усвідомлено. Легкість, з якою створювались підприємства на початку 90-х років минулого століття, пояснюється передусім низьким рівнем внесків у статутний капітал, що зумовило невисоку професійну відповідальність підприємців за свій бізнес.

Крім того, на початку діяльності підприємство часто не було забезпечене ні відповідною технологією, ні фінансами. [1, с. 97]. Вироблення концепції та стратегії розвитку бізнесу підприємці зазвичай розпочинали на другому етапі, що підтверджує відсутність напрацювань у бізнес-плануванні. Унаслідок цього майже кожне четверте підприємство від загальної кількості реєстрованих підприємств досить тривалий час тільки числилися і не займалися господарською діяльністю, а потім оголошували про свою самоліквідацію [1, с. 25].

Планування діяльності підприємства починається зі складання бізнес-плану. Бізнес-план розглядається як прогностична комплексна програма перспективного розвитку компанії. Він є вихідним документом, де узагальнюється вся інформація про фінансово-економічну діяльність. Тут повинно бути чітко подане техніко-економічне обґрунтування запланованої фінансової діяльності. Складають його на 3 – 5 років з поквартальним розподілом. Бізнес-план подається в органи нагляду і контролю за фінансовою діяльністю для отримання ліцензії на господарську діяльність [4, с. 29].

Структура бізнес-плану повинна включати:

загальну характеристику, де представлена інформація про юридичну особу, її адреса, форми та види діяльності; огляд стану ринку в регіоні і сфера діяльності підприємства, узагальнена інформація про оцінку кількості об'єктів, конкурентоспроможність, відповідний сегмент ринку, що планує охопити компанія, перспективи розвитку ринку, вибір виду діяльності на перспективу;

основний вид діяльності компанії та кінцевий її продукт; стратегія маркетингу, яка повинна охоплювати визначення кількості об'єктів, що підлягають реалізації, потенційний склад клієнтів, заходи просування на ринку свого продукту та інші маркетингові інструменти;

організаційна структура підприємства та її розвиток, наявність укладених угод на юридичне та аудиторське обслуговування;

план функціонування підприємства, який повинен включати прогноз розвитку компанії на 3 і більше років [5, с. 6]; оцінка платоспроможності та ризиків діяльності підприємства з визначенням нормативу запасу платоспроможності, коефіцієнта платоспроможності, коефіцієнта ризику, імовірності дефіциту;

стратегія фінансового планування, яка розробляється не менше ніж на 3 – 5 років [6, с. 28]. Базовими даними повинні бути дані прогнозу з виділенням стратегії залучення фінансових ресурсів (нового капіталу та кредитів).

Необхідність розробки бізнес-плану пояснюється ще й тим, що ризик банкрутства для знову створених підприємств, особливо в перші 3 – 5 років, значний. Про це свідчить і міжнародна практика. Тому вміння складати бізнес-план в умовах сучасної економіки — це досить актуальне завдання.

В економічній літературі бізнес-план розглядають у кількох аспектах. Це, перш за все, інструмент ділового планування, насамперед, планування відносин з контактними організаціями,

від яких залежить обсяг її фінансових ресурсів. По-друге, це результат дослідження і обґрунтування конкретного напрямку діяльності і розвитку підприємства, і по-третє, це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації, де охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні й фінансові аспекти майбутнього бізнесу та особливості управління ним [2, с. 158].

Бізнес-планування слід розглядати як систему, що надає послуги споживачам та отримує таким чином прибуток. Компанія може виробляти нові сучасні технології, надавати послуги, однак вироблення цих цінностей базується на результатах діяльності та відносинах, що створює сам бізнес-план підприємства.

Бізнес-план повинен охоплювати:

вибір клієнтів;

визначення різноманітності та якості послуг;

окреслення завдань самої компанії та її компаньйонів;

розподіл ресурсів;

вихід на ринок та оволодіння відповідною нішею;

залучення клієнтів, бачення перспективи на майбутнє.

Підприємство при визначенні довгострокової конкурентної позиції в процесі формування бізнес-плану повинно об'єктивно оцінити вплив різних факторів [7, с. 162].

Розробка бізнес-плану підприємства вимагає детального аналізу ринкового портфеля компанії, її структури, системи управління, виділення ключових факторів, які дозволять компанії успішно конкурувати на ринку.

Ключовим критерієм оцінки бізнес-плану в сучасних умовах є здатність реагувати на зміни пріоритетів споживачів. Ці пріоритети визначають вибір споживачів на ринку, а цей вибір стає в подальшому джерелом збільшення капіталу [8, с. 65]. Це дозволить по-новому оцінити сучасний рівень і перспективу розвитку як окремо взятого підприємства певної галузі, так і економіки України в світовій економіці.

План, як й інші економічні категорії, передбачає обґрунтування конкретних показників, які характеризують розвиток економіки, визначають взаємовідносини підприємницьких структур з державою, використовуючи важелі економічного впливу. Продавці і покупці як суб'єкти ринку можуть погоджувати свої інтереси і роботу за допомогою довгострокових і поточних планів. Узгодження інтересів власників бізнес-ідей та інвесторів здійснюється в бізнес-плані під час реалізації спільного проекту [6, с. 29]. Основним завданням ініціатора бізнес-ідеї є отримання прибутку від її реалізації. Це передбачає необхідність раціонального планування і витрачання коштів, вкладених у проект, отримання прибутку на вкладений капітал і своєчасне повернення коштів на здійснення бізнес-проекту. Тобто проект як спосіб здійснення необхідних змін в організації завершився, а бізнес-планування триває. Його мета: максимальна ефективність використання коштів, вкладених у реалізацію певної бізнес-ідеї, та формування нових ідей, забезпечення бажаного рівня ділової активності організації на перспективу [9, с. 104]. Розробка бізнес-проекту завершується передачею замовнику для його реалізації.

У розробці бізнес-проекту вагоме місце повинно зайняти бачення перспективи.

Стратегічне, довгострокове планування необхідно обумовлювати визначенням основної мети і найзагальніших напрямів діяльності, оскільки кількість достовірної інформації про майбутнє незначна, а діапазон і швидкість змін постійно зростають. У планах, розрахованих на короткі проміжки часу і для окремих підрозділів організації, конкретність і опрацьовування деталей обов'язкові.

Розробляючи бізнес-плани, необхідно враховувати Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" [10]. Нині це єдиний основоположний документ з проблем прогнозування та програмування економічної і соціальної діяльності не тільки на рівні держави, а й регіонів та видів економічної діяльності. Тобто цим законом визначено систему прогнозів та планів (програм), яка складається з прогнозів економічного

і соціального розвитку України на середньостроковий (5 років) та короткостроковий (1 рік) період; Державної програми економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей районів та міст на короткостроковий період; прогнозів розвитку окремих галузей економіки (видів економічної діяльності) на середньостроковий період.

Унаслідок бізнес-планування складається система планів нижчого рівня. Такий план включає основні показники діяльності, які повинні бути досягнуті до кінця планового періоду. Іншими словами, план – це набір документів для менеджерів, які описують роль, яку кожна частина організації повинна відігравати в процесі досягнення мети фірми [11, с. 83].

Закономірно, що структура бізнес-плану не може бути однаковою в усіх випадках, бо на його зміст впливає багато різних чинників, але процес формування структури бізнес-планів має багато спільного. Зокрема, у структурі будь-якого бізнес-плану можна виокремити:

опис ключових, найважливіших аспектів майбутнього бізнесу; опис стану всіх компонентів менеджменту, якого прагне досягти підприємець;

кількісно охарактеризовані заходи, які передбачається вжити для досягнення поставлених цілей;

узагальнення результатів розрахунків за допомогою фінансових показників, які й стають основними критеріями оцінки привабливості конкретного підприємницького проекту.

На сучасному етапі розвитку економіки бізнес-планування стало визнаною в усьому світі методологією підприємницької діяльності, перетворилося на своєрідний культурний міст у цивілізованому бізнесі і діловій співпраці між країнами й континентами. Бізнес-план є обов'язковим складником комплексу робіт із управління діловими проектами [5, с. 1].

Нині законодавство України закріплює обов'язковість розробки бізнес-плану. Він є новим документом для багатьох підприємців нашої країни. Поширена також позиція, яка заперечує доцільність розробки розгорненого бізнес-плану. Інколи вважають, що його відсутність може бути компенсована пізнанням "глибин" вітчизняного бізнесу й інтуїцією. У сучасних умовах така позиція не може бути достатньою не тільки для отримання інвестицій під конкретні бізнес-проекти, а й для професійної роботи в бізнесі. Тут практика бізнесу випереджає законодавство, і бізнес-планування стає обов'язковим елементом підприємницької діяльності.

У бізнес-плані повинні бути сформульовані перспективи і поточні цілі реалізації ідеї, оцінені сильні і слабкі сторони бізнесу, наведено результати аналізу ринку і перелічено його особливості, викладено подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначено обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту. Для цього варто звернути увагу на функції бізнес-планування.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції [1, с. 136]:

зовнішню – ознайомити різних представників ділового світу з сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;

внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) – опрацювати механізм самоорганізації, тобто створити цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

Традиційно бізнес-план у контексті зовнішньої функції розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори і кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не простежуються у процесі зіставлення трьох взаємопов'язаних різновидів життєвих циклів: організації – ініціатора бізнес ідеї, нового продукту або послуги і, нарешті, проекту, реалізація якого дає змогу одержувати новий продукт. Отже, найкоротший життєвий цикл бізнес-проекту є складовою частиною життєвого циклу нового продукту, а цей, у свою чергу, входить у життєвий цикл ділової активності батьківської організації (фірми).

Отже, план і ринок (обіг товарної маси) поєднуються в загальну систему виробництва і споживання продукції (по-

слуг). Руйнування якоїсь складової призводить до руйнування всієї системи.

У вивченні стану бізнес-планування в Україні, зіставленні вітчизняної теорії, методології і практики розробки бізнес-проектів і бізнес-планів чи бізнес-пропозицій із зарубіжними підходами виявлено принципово важливі моменти: по-перше, існує думка вчених, експертів і практиків, що передінвестиційний аналіз ділового середовища, бізнес-план, його реалізація, моніторинг проекту є послідовно взаємопов'язаними елементами управління бізнес-проектами або управління будь-якими змінами для досягнення успіху. Поняття "проект" довгий час монополюють використовували інженери. Проект був пов'язаний з уявою про комплект технічної і кошторисної документації, необхідної для створення нових споруд або машин, тобто технічних систем. Нині це поняття застосовують не тільки інженери, а й бізнесмени, підприємці, економісти, фінансисти і політики, загалом творчі і цілеспрямовані люди, які планують (проектують) та втілюють у життя наміри з наперед задуманою метою і вимогами щодо строків, вартості, ризику і якості очікуваних результатів. Ці наміри перетворюються на різні технічні, організаційні, комерційні, економічні, соціальні проекти.

По-друге, новим змістом наповнилося поширене раніше поняття "планування". Нині це основний інструмент формування стратегії розвитку підприємства як самостійного господарюючого суб'єкта.

По-третє, ринкова орієнтація вносить нові мотиваційні механізми, пов'язані з фінансовими інтересами, адже управління проектами не є чимось новим. Різноманітність навколишнього середовища життєдіяльності, необхідність його пізнання з метою зміни і вдосконалення (залежно від зростаючих потреб людини) є джерелом різноманітності ідей і способів їх реалізації.

По-четверте, за даними фахівців, у різних країнах бізнес-планування формувалося впродовж останніх 40 років як самостійна дисципліна і особливий професійний вид діяльності в умовах ринкової економіки. Утворився розділ економічної науки "Управління проектами" з обширною інфраструктурою: спеціальною літературою, численними спеціалізованими підрозділами й експертами, поєднаними в міжнародні і національні асоціації та товариства, з розвинутою системою бізнес-освіти, підвищення кваліфікації, сертифікації тощо. У зв'язку з глобалізацією бізнесу проекти набули транснаціонального характеру. Суб'єктами глобального бізнесу є транснаціональні і багатонаціональні компанії.

А тому, такий план повинен переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху і заслуговує на фінансову підтримку.

Не менш важливою є внутрішня функція бізнес-плану, у межах якої можна виокремити два напрями його застосування:

1) як інструмента стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану майбутньої діяльності потребує визначення не тільки стратегічних напрямів і цілей діяльності, а й оперативних дій для їх досягнення. Бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибокому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

2) як механізму аналізу, контролю й оцінювання діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати та оцінювати успішність діяльності у процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану і своєчасно коригувати розвиток бізнесу. Крім того, у бізнес-плані вирішуються такі конкретні завдання:

уточнюються правові аспекти, нормативи, обмеження, вимоги муніципальних органів;

наводиться аналіз початкових матеріалів: ситуативного плану, показників технічного стану бізнесу, соціальних умов і демографічного складу населення та ін. Тут повинні бути розглянуті розміри можливих втрат, пов'язаних з організацією і розвитком конкретного бізнесу, з компенсаційними виплатами, а також із втраченою вигодою.

Окремо слід виділити завдання з формування інвестиційних програм, проектної пропозиції нового бізнесу з чітким аналізом можливих варіантів розвитку ситуації, визначення форми та умови реалізації проектної пропозиції.

Вагоме місце при формуванні бізнес-плану займає:

прогнозування умов виробництва продукції (надання послуг) підприємствами, що формуються на певній території, отримання ними прибутку, а також фінансових надходжень до бюджету;

визначення показників економічної, соціальної ефективності проектної пропозиції, а також його соціальна та екологічна результативність. Досягнення вказаних результатів можливе при правильній розробці стратегії маркетингової діяльності, при формуванні плану фінансового забезпечення та організації функціонування об'єкта. Для цього визначаються умови, форми, терміни розвитку бізнесу, уточнюються типи комерційних ризиків і умови страхування, готується резюме, подаються основні характеристики, параметри і показники проектної пропозиції, її переваги, можливі доходи, інвестиційні та експлуатаційні витрати, їх структура за джерелами фінансування, розміри і терміни фінансових надходжень до міського бюджету і позабюджетних фондів.

Принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність врахування у процесі розробки багатьох специфічних факторів, що впливають на зміст бізнес-плану. Серед них можна виокремити такі, як стан зовнішнього середовища підприємства, масштаб бізнесу, характеристики продукції – чи це традиційний, чи інноваційний продукт, джерела фінансування.

Зміст складових частин методології бізнес-планування зводиться до того, що він відображає безперервність розвитку як окремих підприємств, так і економіки загалом.

Отже, специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. У ньому повинно бути розглянуто чимало проблем, які можуть виникнути під час діяльності, визначено способи вирішення цих проблем.

Поза сумнівом, що розробка бізнес-плану – це трудомістка процедура, яка потребує тривалого часу. Водночас ця процедура досить корисна з погляду управління підприємством, адже бізнес-план чітко і детально описує процес функціонування фірми, показує, як її керівники планують досягти мети. Добре розроблений бізнес-план допомагає підприємству зміцнювати, завойовувати нові позиції на ринку, сприяє залученню необхідних фінансових ресурсів і відповідає на питання, чи варто взагалі вкладати гроші в цю справу і чи принесе вона прибуток. Бізнес-план допомагає передбачати майбутні проблеми і зрозуміти, чи переборні вони, що потрібно зробити для їх вирішення.

Можна стверджувати, що планування є важливим складником будь-якого бізнесу. Значущість його дуже добре викладена у відомому афоризмі: "Планувати чи бути планованим". Значення вислову полягає в тому, що фірма, яка не вміє або не вважає за потрібне планувати свою діяльність, сама виявляється об'єктом планування, засобом для досягнення чужої мети. Планування – це могутній інструмент, здатний відкрити будь-які двері. Серйозний підхід до планування створює основу для стійкого й ефективного бізнесу.

Ураховуючи все вищевикладене, можна стверджувати, що планування бізнесу – це життєва потреба. Щоб підтвердити необхідність бізнес-планування звернемо увагу на його значущість, визначену так: "Підприємство, яке невдало планує, планує невдачу".

Література: 1. Баринов В. А. Бизнес-планирование: Учебн. пособ. — М.: Форум, ИНФРА-М, 2003. — 368 с. 2. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібн. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко, О. Г. — 2-ге вид., допов. Дерев'яно. — К.: КНЕУ, 2004. — 386 с. 3. Черняк В. З. Бизнес-планирование: Учебн.-практ. пособ. / В. З. Черняк, А. В. Чер-

няк, И. В. Давиденко. — М.: Изд. РДЦ, 2003. — 186 с. 4. Бугас Н. В. Фінансова стійкість підприємства як передумова ефективного функціонування і розвитку // Економіка і держава. — 2005. — №6. — С. 27 – 30. 5. Постанова правління НБУ "Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України" №361 від 02.08.2004 р. // www.nbu.gov.ua 6. Венгер В. Організація управління державними підприємствами: стан і перспективи // Економіка України – 2006. — №3. — С. 26 – 33. 7. Косова Т. Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №9. — С. 157 – 164. 8. Верхоглядова Н. І. Оцінка ефективності інвестицій у людський капітал // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. — 2006. — №6. — С. 63 – 66. 9. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України – 2003. — №1. — С. 103 – 106. 10. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р., // <http://rada.gov.ua>. 11. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація // Фінанси України – 2003. — №4. — С. 81 – 86.

Стаття надійшла до редакції
13.11.2008 р.

УДК 005.32:331.101.3

Зайцева Т. С.

РОЛЬ ТРУДА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

The article is devoted to the analysis of the influence of standard and type of organization culture on motivation of labour activity and interest of personnel in results of their work. The organization culture is the efficient factor of staff as grounded in the article. For revealing the place of organization culture in motivation process the author of the article investigates "the world of labour" which consists of four aspects of labour.

В рыночных условиях хозяйствования, когда каждое предприятие вынуждено функционировать в условиях конкурентной борьбы и динамично меняющейся внешней среды, значительно возрастает роль поиска внутренних стимулов труда, возникает необходимость глубокого анализа внутренних процессов мотивации труда, управление которыми способствует активизации трудового потенциала. В условиях ограниченности и исчерпаемости природных ресурсов наряду с экономическими факторами повышения конкурентоспособности предприятия усиливается значение оптимизации социокультурных отношений, учитывающих внутренние моменты трудовой деятельности. Одним из внутренних активаторов высокопроизводительной трудовой деятельности является ее мотивация. Как уже было отмечено в работе [1], мотивация является одной из функций управления и функций руководителя в формировании и развитии организационной культуры. Тем не менее в настоящее время немногие предприятия осознают и учитывают возможность использования организационной культуры в качестве одного из действенных и прогрессивных инструментов управления, мотивации и влияния на поведение работников при выполнении ими своих обязанностей. В основном на большинстве отечественных предприятий вся система управления направлена на подчинение ра-

ботника материально-техническому, производственному процессу, результативность планируемых инвестиций, а не улучшение социальных отношений внутри предприятия и активизацию творческого потенциала работников. Среди авторов, которые занимались вопросами исследования роли организационной культуры в процессе мотивации персонала и факторов, влияющих на развитие культуры предприятия, можно назвать работы Э. Кирхлера, М. Каза, А. Еськова, И. Грошева, А. Бельмаса, Д. С. Лифинцева, В. М. Луговой, Т. В. Худoley, О. Кендюхова.

Целью данного исследования является изучение влияния изменения характера и содержания труда на развитие организационной культуры, выявление взаимосвязи между различными типами организационной культуры и их содействием повышению мотивации трудовой деятельности персонала, а также изучение факторов мотивации, которые выступают как проявление организационной культуры предприятия.

Чтобы эффективно мотивировать работников, необходимо прописать и довести до сведения каждого цели работы предприятия, стремиться к достижению максимально возможного согласования и гармонизации интересов руководства и персонала предприятия, обосновать полезность действий и конкретного поведения, внедрить в корпоративные отношения общие ценности, культурную атрибутику, традиции и обычаи [2], что, в свою очередь, позволит повысить заинтересованность работников в результатах своей деятельности, их доверие к руководству. Все вышеперечисленные требования имеют прямое и непосредственное отношение к организационной культуре и ее структурным элементам. Таким образом, процесс мотивации тесным образом связан с действиями, направленными на формирование и развитие организационной культуры предприятия. Именно организационная культура должна проявить себя в качестве главного мотиватора деятельности работников с целью вскрытия "подземных" источников их креативности. Можно сказать, что в связи со сменой ценностных ориентаций, как в обществе в целом, так и в организациях, в частности, в настоящее время в качестве преобладающих мотиваторов человеческой деятельности выделяются следующие: любимое дело; интересная работа; дружный сплоченный коллектив; свобода деятельности; причастность к результатам деятельности [3]. По мнению автора, в данном списке отсутствует творчество как источник вдохновения. Поэтому важной задачей становится поиск механизмов и инструментов активизации именно творческой деятельности персонала предприятия. Кроме того, о свободе деятельности можно говорить только в рамках поставленных перед работниками задач. Поскольку все эти мотиваторы имеют социально-психологическое происхождение, они напрямую связаны с организационной культурой предприятия. Таким образом, организационная культура определяет и средства вознаграждения, и условия труда, и отношения в коллективе, принятые в данной организации. Организационная культура представляет собой систему ценностей и методов руководства, которые отличают именно это предприятие от всех других. И, в зависимости от того, насколько она является сильной, эффективной, привлекательной для персонала, настолько она и способствует его мотивации, формирует его лояльность. Менеджмент предприятия должен четко определять, какие факторы являются важными для персонала, что именно работники желают получать, выполняя данную работу, и что будет побуждать их работать эффективнее. Все это должно учитываться при формировании или изменении организационной культуры предприятия.

Поскольку на современном этапе общественного развития наблюдается тенденция изменения характера и содержания труда, обусловленного его интеллектуализацией, то чтобы выявить место организационной культуры в мотивационном процессе, рассмотрим понятие "мир труда" (рисунок). Кроме труда, существуют и другие факторы производства. Но во главе всех этих факторов стоит именно труд (не только в сфере производства, но и научный, управленческий труд). И. М. Попова в монографии "Сознание и трудовая

деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда)" [4] рассматривает труд как важнейший вид человеческой деятельности, определяющей формирование самых различных качеств личности, проявление и развитие ее способностей. Таким образом, И. М. Попова в качестве определяющей выделяет социокультурную сторону трудовой деятельности. Кроме того, она исследует еще два других компонента содержания труда: технико-организационный и социально-экономический [4]. Р. Т. Зяблюк истинное проявление труда видит в развитии человека и общества, поэтому предлагает включить в анализ мира труда такую его сторону, как интеллектуальный (умственный) труд, что означает повышение роли труда в современном обществе новых знаний и новой информации [5]. М. Каз в статье "Мотивация труда: трансформация структуры теоретико-методологического знания и когнитивно-ценностный подход" рассматривает понятие "мир труда" как взаимодействие трех аспектов: социокультурного, организационно-технологического и управленческого [6]. По мнению автора, данная концепция не раскрывает всего богатства мотивационных процессов мира труда. Если ограничиться тремя сторонами, то не будет видно главного мотиватора труда. Не отвергая предложенный подход к анализу мира труда, автор предлагает, что данный треугольник необходимо расширить и образно дополнить его четвертым углом. Важно включить в содержание мира труда творческий аспект. Нельзя сказать, что этим аспектом содержание мира труда ограничивается. Другие составляющие трудовой деятельности (характер труда, составительность, соревновательность, интеллектуализация труда, объективный закон перемены труда) более подробно будут рассмотрены в дальнейших исследованиях. Кроме того, М. Каз исключает из анализа то, что для процесса труда необходимы средства труда, которые должны кому-то принадлежать, то есть являться чьей-то собственностью. От этого зависит присвоение результатов труда.



Рис. Четырехаспектный характер мира труда

В связи с этим автор предлагает рассматривать мир труда в качестве взаимодействия четырех аспектов: социокультурного (нормы, принципы, ценности, традиции, представления работников), организационно-технологического (организация трудового процесса на рабочем месте), экономико-управленческого (для осуществления производства необходимы средства труда, которые должны принимать экономическую форму, то есть являться чьей-то собственностью, кроме того, для управления трудовым процессом необходимы методы управления трудом) и творческого аспекта (творческий характер труда). Творчество является неотъемлемым составным элементом труда. Творчество изначально присуще труду. Само по себе возникновение труда, обусловленное стечением обстоятельств, необходимостью выживания, – наивысшее творчество в природе, выдающееся открытие в мире. Творческий характер труда выступает в качестве первейшего проявления социальных отношений. Творчество пронизывает все другие аспекты труда (и организационно-технологический, и экономико-управленческий, и социокультурный). Творчество – механизм, двигатель социального прогресса. Поскольку труд – это деятельность человека, то о том, что творчество является составным элементом труда, свидетельствует определение творчества. Творчество – это деятельность человека, преобразующая природный и социальный мир в соответствии с целями и потребностями человека и человечества на основе объективных законов действительности [7]. Творчество – высшая форма универсально понимаемой

креативности, имманентно присущая всем уровням иерархии бытия; способствует самосохранению и воспроизведению сущего посредством качественных трансформаций их структуры. Творчество человека обусловлено естественным отбором всего жизнеспособного, нового путем перебора большого количества промежуточных вариантов, а также сопряженная с этими процессами критика и имитация всего неудачного [8]. Благодаря накопленному опыту в процессе труда совершенствовались средства труда, создавались новые продукты труда. А это и есть творчество. Только на протяжении многих столетий опыт накапливался медленно, творческая компонента в труде занимала небольшое место. В современном быстро меняющемся мире доля творческой компоненты в труде значительно возрастает. И сегодня соединение физического и умственного труда выступает как единый процесс творческого труда. Новый технологический способ выводит работника из технологического звена, из необходимости быть привязанным к строго одному рабочему месту, выполнять строго одну функцию и обуславливает необходимость такой организации труда, которая заключает в себе выполнение не одной функции, а целую систему операций и блоков организации производства (подготовка, определение зоны деятельности). Таким образом, возникает совершенно иной подход к организации труда, месту работника в производственном процессе и его творческим возможностям. Творчество как аспект труда имеет свойство непрерывности независимо от характера труда, отношений собственности. Если исключить творческий характер труда из мира труда, то получится его однобокое представление, становится непонятным, откуда рождается само творчество. В связи с этим возникают новые требования к организации и ее культуре. Организационная культура не будет развиваться, если не будет иметь творческой основы, поэтому сама по себе организация должна быть творческой. Поскольку человек является и творцом, и носителем организационной культуры, то чем выше доля творческой составляющей организационной культуры, тем более качественные изменения происходят во всех структурных элементах организационной культуры. На тех предприятиях, где культивируется творческая рабочая атмосфера, поощряется и поддерживается соревновательность, состязательность в труде, преимущество отдается интеллектуальному виду трудовой деятельности, как правило, уделяется внимание развитию персонала, внедрению высокоморальных ценностей, поддержанию социальных норм, а значит развивается организационная культура предприятия, что содействует, в конечном итоге, повышению эффективности деятельности предприятия в целом. Через творческий аспект можно проследить взаимосвязь организационной культуры предприятия с процессом мотивации трудовой деятельности. Как уже отмечалось выше, творчество и соревновательность лежат в основе любой трудовой деятельности. А от того, какие ценности лежат в основе организационной культуры предприятия и какие цели являются важными для предприятия, зависит результативность мотивационного процесса. Если в основе лежат ценности новаторства, творчества, достижения наивысших результатов, ориентация на лучших работников, и к тому же, это не только декларируется, но и поощряется и вознаграждается на практике, то работники будут стремиться к наиболее качественному выполнению своих обязанностей, активно проявлять и развивать свои творческие способности, делиться опытом с новичками, развиваться в личностном и профессиональном плане для достижения наилучших результатов. Что касается объективного закона перемены труда, то каждый работник в отдельности находится в состоянии динамики, постоянных изменений. Изменяются функции труда как отдельного работника, так и общественной комбинации процесса труда совокупной рабочей силы. Сменить профессию, время от времени переходить на другие работы, осваивать смежные специальности – это объективный закон перемены труда. Многократная перемена труда вынуждает работников переучиваться, приобретать новые и новые знания, накапливать опыт и навыки разнообразных видов труда и тем самым обеспечивает их профессиональное и личностное развитие [9], что является основой организационной культуры предприятия. Организационная культура может либо способствовать, либо препятствовать развитию персонала.

В исследованной автором литературе выделяются следующие типы мотивации: материальная, трудовая и статусная мотивация. На современном этапе общественного и экономического развития важным аспектом управления трудовым поведением персонала является определение типа организационной культуры с целью нахождения соответствующей ей системы мотивации труда. Недостаточное внимание к механизму формирования и развития организационной культуры, особенностям поведения и мотивации трудовых ресурсов в рамках того или иного типа организационной культуры, игнорирование необходимости оценки уровня организационной культуры на фоне снижения общей культуры персонала, потери и переоценки трудовых ценностей приводят к негативным последствиям в управлении развитием предприятия. В исследованной автором литературе существует огромное множество типологий организационных культур. Но несмотря на различные признаки, положенные в основу каждой классификации, все типологии определенным образом корреспондируют друг с другом. В данном исследовании для анализа будет использоваться типология организационных культур Камерона – Куинна: иерархическая, рыночная, клановая, эдхократическая (признак классификации – внешняя/внутренняя ориентация и гибкость/стабильность). В табл. 1 представлены стимулы, содействующие активизации творческой составляющей трудовой деятельности в рамках преобладающего типа организационной культуры.

Таблица 1

Стимулы трудовой деятельности, характерные для разных типов организационной культуры

| Тип организационной культуры | Стимулы трудовой деятельности |
|---|--|
| Иерархическая (власть в организации полностью принадлежит руководителям, все подчинено формальным правилам и официальной политике, ориентация на надежность поставок, выполнение плана и снижение расходов) | Материальные стимулы. Согласование целей предприятия с целями сотрудников. Вовлечение сотрудников в совместную деятельность (трудовая, организация праздника, поддержание традиций) |
| Рыночная (ориентирована на результат и выполнение поставленных задач, организация объединена стремлением победить, главная цель – завоевание рыночной ниши и повышение конкурентоспособности) | Осведомленность о положении организации во внешней среде, стратегии управления. Содействие одобрению выбранного курса всеми сотрудниками. Поощрение конкуренции и соревновательности. Признание заслуг. Организация досуга |
| Клановая (основывается на преданности и традициях, ориентируется на личность, заботится о потребителях, придает высокое значение сплоченности коллектива) | Содействие постоянному обучению и развитию. Формирование и поддержание благоприятного морально-психологического климата |
| Эдхократическая (ориентация на творчество и риск, предоставление персоналу полной свободы в выполнении своих обязанностей, главная цель – производство/предоставление уникальных и новых продуктов/услуг) | Видение перспективы. Поощрение инициативы. Материальные стимулы |

Приоритетность материальных, трудовых и статусных мотивов для типов организационной культуры в классификации Камерона – Куинна представлена в табл. 2 (1 – наиболее эффективный тип мотивации, 3 – наименее эффективный тип мотивации).

Таблиця 2

Приоритетность материальных, трудовых и статусных мотивов для типов организационной культуры

| Тип мотивации \ Тип ОК | Иерархическая | Рыночная | Клановая | Эджократическая |
|------------------------|---------------|----------|----------|-----------------|
| Материальная | 1 | 2 | 3 | 1 |
| Трудовая | 3 | 3 | 1 | 2 |
| Статусная | 2 | 1 | 2 | 3 |

Выполненное исследование представляет собой дальнейшее изучение автором механизма развития организационной культуры и факторов, влияющих на это развитие, а также попытку обобщить результаты анализа роли организационной культуры в процессе мотивации трудовой деятельности персонала на отечественных предприятиях. Эти результаты позволяют, по мнению автора, сделать следующие выводы.

Во-первых, переход к рыночным отношениям, приоритетность вопросов качества продукции и обеспечение ее конкурентоспособности повысили значимость творческого подхода к труду и высокого профессионализма в управлении. Это побуждает искать новые формы управления, развивать потенциальные способности персонала, повышать его квалификационный уровень, обеспечивать высокую мотивацию к трудовому процессу. Представление "мира труда" в качестве взаимодействия четырех аспектов позволяет обосновать огромное значение роли труда в развитии организационной культуры. Изучение творческой составляющей трудовой деятельности чрезвычайно необходимо для повышения уровня организационной культуры.

Во-вторых, анализ стимулов трудовой деятельности, характерных для разных типов организационной культуры и изучение мотивов, преобладающих в организациях с различными типами культур, является действенным инструментом повышения мотивации персонала.

Литература: 1. Зайцева Т. С. Роль руководителя в формировании и развитии организационной культуры предприятия // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – Вып. 78. – Серия: Эконом. науки. – С. 340 – 348. 2. Пестрецова О. Работа и подвиг. Персоналу потрібна справедлива економічна мотивація // Галицькі контракти. – 2004. – №16. – С. 60 – 61. 3. Грошев И. Особенности влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала фирмы // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №7. – С. 114 – 119. 4. Попова И. М. Сознание и трудовая деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда): Монография. – К.; Одесса: Вища школа, 1985. – 187 с. 5. Зяблюк Р. Т. Трудовая теория стоимости и полезность. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001. – 448 с. 6. Каз М. Мотивация труда: трансформация структуры теоретико-методологического знания и когнитивно-ценностный подход // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – С. 82 – 95. 7. Большая советская энциклопедия / Под ред. А. М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – Т. 26. – С. 264. 8. Всемирная энциклопедия: Философия / Гл. ред. и сост. А. А. Грицанов. – М.: АСТ: Современный литератор, 2001. – 1312 с. 9. Григорян Г. М. Собственность: история и современность: Монография. – Харьков: ХГЭУ, 2002. – 188 с.

Стаття надійшла до редакції
23.10.2008 р.

УДК 338.001.36

Богуславський Є. І.
Шибалкіна Ю. С.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ МУЛЬТИПЛІКАТОРА НА РІВНІ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

The article consists of scientific proof of principally new strategy of improving the results of enterprise activity on the overstoked market, which is based on the idea of existing the multiplier of the complementary goods and services.

Тільки вихід на ринок з конкурентоспроможним товаром дає можливість підприємству вижити в умовах перенасиченості ринку. Підприємства, що вкладають сили в неконкурентоспроможний товар, приречені на загибель. Тому вони, зазвичай, змушені вести боротьбу за прихильність до них споживача шляхом пропозиції нових продуктів, поліпшення якості вже існуючих, рекламування своїх продуктів, спеціальних заходів щодо просування їх на ринок і т. п.

Сучасні ринки характеризуються надто великою кількістю продавців. З огляду на це передбачається поступове зникнення з ринку дрібних і розширення діяльності великих фірм. Безумовно, що продавці не охоче покидатимуть свої ніші, тож конкуренція може загостритись та набути інших масштабів та форм [2].

За таких умов перед кожною фірмою постає завдання побудови власної конкурентної стратегії для завоювання кращих умов, отримання більш високих результатів діяльності, ніж її суперники.

Про конкуренцію й конкурентоспроможність товарів написано й опубліковано досить багато наукових праць. Слід виділити три авторитетні центри, що займаються цією проблематикою: Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), Всесвітній економічний форум (Давос) і Міжнародний інститут менеджменту та розвитку (Лондон) [3]. Дослідження рівня конкурентоспроможності та пошук шляхів її підвищення знайшли відображення в роботах зарубіжних науковців: М. Волинської, С. Гареллі, Д. Зенкіна, М. Портера, Дж. Сакса, А. Селезньова, І. Соловйова, К. Тотьева. Позитивом останніх років є посилення уваги вітчизняних фахівців до аналізу означеної проблеми, зокрема Я. Базилюка, З. Борисенко, В. Гайдука, Б. Губського, Ю. Іванова, А. Костусева, І. Лошенко, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Юданова.

Проте слід зазначити, що питання теорії і практики конкуренції в українській науковій думці досліджено не достатньо. Реалії сучасного розвитку актуалізують необхідність відмови від традиційних підходів, пошук нових нетривіальних методів. Епіцентром боротьби між товаровиробниками мають нарешті стати такі параметри продукції, як її новизна, якість, надійність, перспективність, відповідність міжнародним стандартам, дизайн, зручність обслуговування та ін.

Метою статті є пошук принципово нових факторів конкурентної переваги та їх наукове обґрунтування.

Новизна одержаних результатів полягає в побудові стратегії зі збільшення обсягів реалізації, що базується на ідеї про існування мультиплікатора комплементарності, який діє при реалізації комплементарних благ, сутність яких, як економічної категорії, значно розширюється, а саме вводяться поняття комплементарних послуг, а також ведучих і ведених комплементарних товарів і послуг.

Зaproвадження означеного мультиплікатора в мікроекономіку, економіку підприємства та маркетинг з макроекономіки є кроком вперед у пошук законів, які б діяли на кількох рівнях одночасно.

Підсумовуючи існуючі погляди, доходимо до висновку, що вищою конкурентоспроможністю володіють товари, які максимально задовольняють вже існуючу потребу або викликають виникнення й розвиток нової потреби [4].

Зважаючи на це, практично кожен продавець прагне до розширення асортименту пропонованих покупцеві товарів, який нерідко охоплює комплементарні товари. Комплементарні (взаємодоповнюючі) товари – властивість товарів задовольняти потреби лише в комплексі один з одним [5]. Прикладом можуть слугувати деревостружкова плита (ДСП) і меблева фурнітура. Комплементарними можуть бути не тільки споживчі блага, але й виробничі ресурси: будматеріали і робоча сила.

Наголошуємо на тому, що термін "комплементарні товари" досить часто використовується в науковій літературі, поряд з чим не зустрічаємося з поняттям "комплементарних послуг". Останні мають аналогічну сутність, але є чимось новим в умовах урізноманітнення потреб споживачів. З ними можна зустрітись у багатьох сферах, як то страховій справі, а саме при реалізації страхових полісів КАСКО та цивільної відповідальності.

Пропонуємо запровадити поняття ведучого і веденого комплементарного товару або послуги. Їх сутність полягає в тому, що не має сенсу придбавати ведений товар (послугу) при відсутності ведучого. При чому відносини подібного роду можуть бути кількох рівнів: продаж ДСП, послуга її розкромлю та доставки. Інколи блага можуть бути рівноцінними між собою. Як приклад, наведемо поліси страхування життя та нерухомості.

Якщо два товари є комплементарними, то між ціною на один з них і попитом на інший існує зворотний зв'язок. Чим дорожчий товар, тим в меншому обсязі буде спожитий і він сам, і його комплементарні компоненти. Вплив цін і обсягів споживання інших товарів на ці пропорції менш суттєвий.

Узагальнивши наукові підходи до визначення сутності комплементарних товарів та послуг і їх властивостей, приходимо до найголовнішого висновку, згідно з яким треба мати на увазі, що зміна обсягу реалізації одного товару може привести до зміни в обсягах реалізації комплементарних товарів через певний проміжок часу. Причому цей вплив, незначний в короткостроковому періоді, може виявитися суттєвим, якщо розглядати взаємозв'язки з урахуванням часового інтервалу. Таким чином, збільшення обсягів реалізації одного з комплементарних товарів підвищує прибуток підприємства в цілому, що є першочерговою метою будь-якого підприємства і чого досягти в умовах перенасиченості сучасного ринку стає дедалі важче.

Для прогнозування та регулювання зазначеного вище явища автори пропонують запровадити мультиплікатор комплементарності.

Концепція мультиплікатора відіграє важливу роль в економічній теорії. Цей термін, запропонований ще в 1931 році Р.-Ф. Каном, був детально досліджений Дж. М. Кейнсом, А. Хансеном, П. Сэмюэлсоном, Ф. Маклупом та ін. У перекладі з англійської мультиплікатор означає "множник" (multiplication – множення, збільшення, multiplier – множник, коефіцієнт), а мультиплікаційний ефект – такий, що збільшує, посилює результат. Термін позначає у макроекономіці зрушення, які відбуваються у ВВП, пропозиції грошей на одиницю зміни в урядових видатках або банківських резервах. Практичне застосування ідеї мультиплікатора досить різноманітне. Її використовують у різних областях, у тому числі для різних частин сукупних видатків і доходів [5].

Початково ефект мультиплікації був показаний на прикладі збільшення зайнятості з організації суспільних робіт. При розширенні суспільних робіт зростання кількості зайнятих є більш значимим, ніж збільшення кількості робітників, що безпосередньо залучаються до суспільних робіт. Наприклад, робітники, найняті для спорудження шосейних доріг, збільшуючи попит на споживчі товари, викликають тим самим додаткову зайнятість у галузях, що спеціалізуються на випуску цих товарів у вторинному секторі. У свою чергу, зростання доходів і

споживання цієї групи робітників потребує розширення виробництва предметів споживання в суміжних галузях – третинному секторі. Цепний зв'язок, що створюється таким чином, поширюється (поступово згасаючи) і на інші сектори. Ефект мультиплікації буде залежати від величини початкового імпульсу.

Загальний ефект – мультиплікатор не проявляє себе відразу, а ніби розтягується протягом певного періоду. Стосовно показників американської економіки 20-х років наростання початкового ефекту продовжувалося приблизно півтора-два роки. Ефекти мультиплікації нашаровувались і додавались. У реальній дійсності діяв не простий, а багатоскладний мультиплікатор. Поява мультиплікаційного ефекту передбачає наявність певних умов. Він має місце, перш за все, при існуванні невикористаних можливостей. Ефект мультиплікації проявляє себе зазвичай в умовах підйому, а не спаду. Взагалі, мультиплікатор – механізм з двома лезами, він може посилювати як зростання доходу, так і його скорочення. Стимулюючий ефект мультиплікатора залежить від багатьох факторів.

Розрахунок мультиплікатора ґрунтується на фундаментальних залежностях. Оскільки кожен із мультиплікаторів дає певні кількісні залежності, то його можна використати для прогнозування. Точність прогнозів, побудованих на підставі мультиплікатора, залежатиме від правильності уявлень про використані для розрахунку самого мультиплікатора змінні.

Щоб глибше зрозуміти природу вищезгаданого мультиплікатора, розглянемо механізм його застосування на теренах харківського регіонального ринку меблів, який сьогодні існує в умовах неабиякої конкуренції. За останні п'ять-вісім років він зріс у три рази. Його щорічний приріст складав 25 – 30%. Нині існують біля 500 меблевих магазинів та компаній [6]. Якщо раніше виробництво меблів можна було розпочати з нуля, не витрачаючи багато зусиль, то сьогодні увійти на вже сформований та переважаний ринок можна лише з великими інвестиціями та досконалим знанням вимог клієнтів до якості і дизайну, які стають дедалі складнішими. Попереду – падіння обсягів виробництва і збуту, зменшення рентабельності, підвищення витрат на рекламу та решта нюансів конкуренції [7].

Об'єктом нашого дослідження стало харківське оптовороздрібне торговельне підприємство ТМ "Елефант", засноване в 1998 році.

ТМ "Елефант" є однією з шести великооптових торговельних підприємств на харківському ринку виробництва меблів, вона здійснює продаж ламінованих ДСП і ДВП, меблевої фурнітури, систем для зсувних дверей, шаф-купе, гардеробних кімнат, лицьової фурнітури для кухонь та інших корпусних меблів, меблевої косметики, торцювальної кромки, деревообробного інструмента, послуги заточення деревообробного інструмента, нарізки профілю за розмірами замовника, пробивання паза під ролик у профілі за розмірами замовника, нанесення клею на кромку.

Стратегічно важливою позицією в товарообігу фірми є ДСП, саме тому аналізу її реалізації потрібно приділити першочергову увагу. Фактичні обсяги реалізації ДСП ТМ "Елефант" за останні роки свідчили про наявність стійкої тенденції до їх зниження. Більше того, опитування, проведене співробітниками фірми серед підприємств-виробників меблів, показало, що дана тенденція проявляється на всіх підприємствах сектора. Це пов'язане з:

- падінням реальних доходів населення, незважаючи на приріст номінальної заробітної плати;
- перенасиченням ринку виробництва меблів;
- помітним скороченням темпів зростання будівництва житла в Харківській області [8].

Отже, з великою ймовірністю можна було стверджувати, якщо на фірмі не будуть проведені заходи щодо підвищення обсягів реалізації, найближчим часом спостерігатиметься падіння прибутку з даної номенклатури товару.

Факторами, які максимально впливають на збільшення прибутку підприємства, є ціна товару й кількість покупців [9].

Однак, проведений аналіз ринку ДСП, показав, що у зв'язку з жорсткою конкуренцією в цьому секторі ринку в даній ситуації неможливо було ні підняти ціну на товар, ні істотно збільшити кількість покупців [10]. Єдиною можливістю збільшення прибутку підприємства могло стати надання покупцям нових послуг за рахунок розширення сфери діяльності фірми в рамках технологічного процесу, що включає такі види операцій: розкрій плит на деталі; свердління союзних отворів, пазів; торцювання країв деталей; збірка.

Дуже важливою складовою інформації для прийняття рішень у сфері конкурентоспроможності є інформація про поведінку конкурентів, про їх конкурентні позиції. У зв'язку з цим було проведене опитування, яке показало, що тільки великі оптові продавці здійснюють самостійну обробку ДСП, в той час як середні й дрібні, після покупки ДСП в аркушах, звертаються до них із замовленням на проведення технологічних операцій обробки плити.

Отже, збільшити кількість покупців і одночасно підняти ціну продукції можна було, організувавши на ТМ "Елефант" виробничу ділянку з обробки ДСП і додатково взявши на себе операції з розкрою, свердління технологічних отворів і торцювання деталей, тобто фактично перейти від продажу сировини до продажу готових комплектуючих виробів.

У той час в орендованому ТМ "Елефант" приміщенні малося достатньо вільної площі аби встановити устаткування, а отриманий за останній рік прибуток дозволяв реінвестувати необхідну суму в його придбання.

Отже, керівництвом ТМ "Елефант" було прийнято рішення щодо втілення даної пропозиції у реальність. У результаті, інновація викликала підвищений інтерес серед виробників меблів. Більше третини постійних покупців переорієнтувалися на придбання ДСП у деталях, щомісячно збільшується кількість договорів, підписаних з новими клієнтами.

У свою чергу, розширення кола покупців позитивно вплинуло на обсяги реалізації меблевої фурнітури. Ніхто не стане заперечувати, що значно зручніше придбати все необхідне в одному місці, а не гаяти час та сили на відвідування багатьох. Саме на цьому етапі почав діяти досліджуваний мультиплікатор, що підтверджують статистичні дані ТМ "Елефант": обсяги реалізації ДСП зросли приблизно на 30%, меблевої фурнітури – на 15%.

З часом попит на нову послугу зріс настільки, що один станок вже був не в змозі його задовольнити. Було прийнято рішення придбати ще один аналогічний станок, що цілком себе виправдало.

Другим етапом збільшення прибутку ТМ "Елефант" стало введення ще однієї послуги – безкоштовної доставки розкритої ДСП. Витрати, пов'язані з її наданням, складають 3 – 3,5 тис. грн щомісяця, в той час як додатковий прибуток від збільшення обороту за рахунок введення цієї послуги нараховує від 23 до 27 тис. грн. Таким чином фірма отримує прибуток, трохи не в 10 раз більший за суму витрачених коштів.

Наводити детальніші статистичні дані на теперішній момент зарано. Після впровадження інновації щомісячно спостерігається підвищення обсягів реалізації, але свого максимуму воно ще не досягло. Як було сказано раніше, ефект мультиплікатора не проявляє себе відразу.

На основі даних, отриманих за перші 8 місяців, впроваджених яких на фірмі "Елефант" надавалася послуга обробки ДСП, побудована формула для розрахунку мультиплікатора компліментарності m_k . Вона має такий вигляд:

$$m_k = k \cdot \frac{1}{1-c}, \quad 0 < k \leq 1,$$

де k – коефіцієнт комплементарності, що показує залежність між новим товаром (послугою) і вже існуючими раніше;

c – питома вага вартості нового товару (послуги) в загальному обороті.

Наведена формула має неабияку схожість з мультиплікатором, який був введений у макроекономіку Дж. М. Кейнсом.

Зазначимо, що у випадку, коли розрахунок проводиться за окремою номенклатурою, питома вага нового товару (послуги) розраховується в її межах.

Особливої уваги заслуговує коефіцієнт комплементарності. Стверджуємо, що цей показник завжди більше 0, оскільки, якщо людина вже опинилася на фірмі, то питання продажу комплементарних товарів (надання комплементарних послуг) залежить в більшості випадків лише від професійності, майстерності, рівня підготовки, досвіду, особистих якостей персоналу цієї фірми. Наприклад, цей коефіцієнт для продажу ДСП і послуги її обробки складає за попередніми розрахунками близько 100%, меблевої фурнітури – 50%.

Безперечно, що формула повинна мати дещо інший вигляд у тому випадку, якщо товар (послуга) пропонується безкоштовно. Як, наприклад, вищезгадана послуга безкоштовної доставки ДСП. Ураховуючи ефект значного впливу на психологію клієнта, автори пропонують обліковувати цей товар (послугу) з подвійною питоною вагою. Це дозволяє переписати формулу таким чином:

$$m_k = k \cdot \frac{1}{1-2c}, \quad 0 < k \leq 1.$$

Такий підхід дасть змогу показати значне зростання мультиплікатора порівняно з тим, якщо б товар (послуга) придбавалися покупцем за грошові кошти [11].

Формула знайшла підтвердження за даними страхової компанії "Український страховий капітал".

Сфера її застосування поширюється на виробничі підприємства та підприємства, що працюють на фінансовому ринку, такі, як банки, страхові компанії та ін.

Таким чином, у роботі, на прикладі харківського регіонального ринку меблів, були систематизовані сучасні фактори конкурентної переваги в умовах високої насиченості ринку; запропоновані шляхи збільшення обсягів реалізації шляхом переорієнтації діяльності підприємств на потреби споживача; уточнено поняття комплементарних благ шляхом введення поняття комплементарних послуг та ведучих і ведених комплементарних благ, що в майбутньому значно полегшить розробку питань, пов'язаних з тематикою дослідження; висунуто якісно нову ідею про існування мультиплікатора, дію якого було помічено при реалізації комплементарних товарів і послуг; цей взаємозв'язок перетворений у математичну формулу, тобто створений новий інструмент економічного аналізу [12].

Незважаючи на те, що математична природа мультиплікатора комплементарності надає йому певної точності, проблеми аналізу і прогнозування від цього не втратили своєї складності у зв'язку з існуванням великої кількості факторів, які можуть вплинути на кінцевий результат. Останнє, на наш погляд, є надзвичайно перспективним напрямком для подальших досліджень.

Література: 1. Blaug M. Economic Theory in Retrospect. – Cambridge University Press, 1991. 2. Дідківська Л. І. Розвиток конкуренції у сфері товарного обігу // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 25 – 31. 3. Безугла В. О. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки / В. О. Безугла, І. І. Постіл // Економіка та держава. – 2007. – №11. – С. 33 – 35. 4. Гайдук В. А. Конкурентноздатність в умовах сучасного ринку // Економіка та держава. – 2007. – №2 – С. 16 – 17. 5. Будаговська С. М. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / С. М. Будаговська, О. І. Кілієвич, І. О. Луніна. – К.: Основи, 1998. – 518 с. 6. www.derevo.info 7. Царенко О. В. Генезис концепцій і методів управління конкурентоспроможності підприємств // Економіка та держава. – 2007. – №8. – С. 53 – 56.

8. www.woodex.ua 9. Гайдук В. А. Фактори конкурентоздатності суб'єктів на товарних ринках // Економіка та держава. – 2007. – №3. – С. 21 – 23. 10. Олексенко Р. І. Методичні підходи щодо формування конкурентноздатності продукції // Економіка та держава. – 2007. – №5. – С. 48 – 50. 11. Селезньова О. В. Методологічні засади оцінки конкурентоспроможності підприємства // Економіка та держава. – 2007. – №6. – С. 31 – 33. 12. Богуславський Є. І. Бізнес-стратегія підприємства в умовах конкурентної боротьби / Є. І. Богуславський, Ю. С. Шибалкіна // Науковий вісник БДФА. – 2008. – Вип. 1 (10). Частина 2: Економічні науки. – С. 28 – 34.

Стаття надійшла до редакції
24.11.2008 р.

УДК 330.342

Куліков П. М.

СТРАХОВИКА ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ

The article provides allocation of those aspects of a social and economic condition of Ukraine which are significant in the decision of questions of innovative development. This is discrepancy of the real mechanism of management and economy of the chosen strategy, absence of qualitative structural changes in economy and coordinated industrial policy.

Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" підкреслює, що її сутність "полягає у визначенні чітко окреслених, науково обґрунтованих завдань остаточного виведення економіки на траєкторію гарантованого зростання через посилення дієздатності держави та подальше поглиблення ринкових реформ" [1, с. 13]. Дієздатність державних інститутів пов'язується з "формуванням сильної держави, з активізацією її регулювальної функції" [1, с. 12]. При цьому Л. І. Дмитриченко й Л. В. Кривенко наголошують, що "дієздатність держави обумовлюється її економічним підґрунтям, яким? перш за все, є державний бюджет. Без нього держава не може виконати жодної своєї функції. А для цього вона повинна спиратися на економічний механізм, здатний забезпечити високу прибутковість господарських суб'єктів, з одного боку, і поповнювати бюджет країни – з іншого. Загалом це надасть змогу нарощувати матеріальну базу розвитку господарських суб'єктів, сформувати підґрунтя для інноваційної моделі економічного зростання України" [2, с. 10]. Разом з тим дієві механізми забезпечення даної стратегії відсутні, бюджет не є принциповим і виконується із значним дефіцитом [3] й відповідно, не може бути підґрунтям відтворювальних процесів в економіці. Ураховуючи це й спираючись на предмет дослідження, стаття передбачає виокремлення тих аспектів соціально-економічного стану України, які є значущими у вирішенні питань інноваційного розвитку.

Неможливість забезпечення інноваційного розвитку засвідчує динаміка основних соціально-економічних показників вітчизняної економіки [3; 4]:

1. Починаючи із 2000 р. індекси промислового виробництва найнижчі у 2005 р. (103,1%), у 2006 р. (106,2%) й у 2007 р. – (110,2%) (таблиця). На початку 2007 р. фізичний обсяг валового внутрішнього продукту склав лише 67,1% від його рівня у 1990 р.

2. Частка інноваційно активних підприємств по регіонах України в середньому складає 11,2% у 2006 р. і 14,2% у 2007 р. Лише за січень – червень 2008 р. темпи зростання інвестицій в основний капітал в Україні становили 108,2% проти 132,2% аналогічного періоду 2007 р.

3. Темпи зростання прибутків від звичайної діяльності до оподаткування за січень – серпень 2007 р. до відповідного періоду 2006 р. склали 114,8%, у 2008 р. – 161,5%. Разом з тим зросли й збитки: за січень – серпень 2007 р. до відповідного періоду 2006 р. склали 119%, у 2008 р. – 127%. Про кількість збиткових підприємств в Україні засвідчують дані таблиці.

Таблиця

Основні соціально-економічні показники
України [3; 4]

| Роки | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Індекс валового внутрішнього продукту (у порівнянних цінах), % | 105,9 | 105,2 | 109,6 | 112,1 | 102,7 | 107,3 | 107,6 |
| Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), % | 125,8 | 99,4 | 108,2 | 112,3 | 110,3 | 111,6 | 116,6 |
| Індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року), % | 120,8 | 105,7 | 111,1 | 124,1 | 109,5 | 114,1 | 123,3 |
| Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами (% до попереднього року) | 155,8 | 87,4 | 120,6 | 105,7 | 108,1 | 102,4 | 138,0 |
| Індекс цін інвестицій в основний капітал (% до попереднього року) | 117,7 | 103,5 | 105,9 | 115,0 | 120,7 | 113,0 | 116,0 |
| Індекс промислового виробництва (% до попереднього року) | 113,2 | 114,2 | 107,0 | 115,8 | 112,5 | 103,1 | 106,2 |
| Частка збиткових підприємств, % | 42 | 41 | 42 | 40 | 38 | 37 | 35 |

Цей перелік можна продовжувати нестійкою динамікою заробітної плати, зниженням реальної заробітної плати, зниженням частки малого бізнесу та ін. Усе це засвідчує відсутність дієвих механізмів, які б позитивно впливали на розвиток господарських суб'єктів, та інноваційний характер цих процесів.

Наведені фактичні дані, безперечно, суперечать інноваційній моделі розвитку економіки. Стан погіршується відсутністю якісних зрушень у структурних процесах в економіці, збалансованої структури промислового виробництва, структури експорту й імпорту, стійкої тенденції динаміки заробітної плати, мотиваційної бази розвитку малого бізнесу та ін. Підприємства відзначають такі основні чинники, що перешкоджають їх діяльності:

1) політичні – нестабільність політичної ситуації в Україні, недосконале законодавство; політичні колізії в стосунках між країнами – бізнес-партнерами; настороженість інвесторів через політичну нестабільність; ревальвація гривні, необґрунтовано завищені ціни на енергоносії; несправедлива конкуренція на ринку; відсутність захисту власного виробника з боку держави;

2) фінансово-економічні – недосконала система оподаткування; відсутність обігових коштів; низька платоспроможність замовників; відсутність реального механізму своєчасного повернення ПДВ;

3) виробничо-технологічні – високий ступінь зносу обладнання, застарілі технології виробництва; значне падіння ринку збуту товарів; нестабільність цін на матеріальні ресурси; залежність від якості та своєчасності поставок вітчизняного металопрокату; незадовільний рівень технічного переозброєння діючого виробництва;

4) соціальні – збитки при утриманні соціальної сфери; реалізація соціальних потреб працюючих; недостатній рівень заробітної плати; низький життєвий рівень населення; старіння кадрів; плинність кадрів; дефіцит компетентних трудових ресурсів на ринку праці; відсутність робітників високої кваліфікації, фахівців – інженерів-конструкторів, інженерів-технологів машинного виробництва.

За умов кризи ще гіршим є відсутність антикризових фінансово-економічних важелів управління з боку держави. У той же час до переліку економічних функцій уряду включаються [5]:

забезпечення правової бази функціонування ринкової системи;

формування конкурентного середовища й захист конкуренції;

перерозподіл доходів;

стабілізація економіки, тобто контроль рівнів зайнятості й інфляції (обумовлені кон'юнктурними коливаннями) і необхідні коригувальні впливи, а також стимулювання економічного зростання.

Окремо слід виділити стан промислового виробництва. Так, за обсягами промислового виробництва, обсягами реалізованої промислової продукції високу частку серед галузей в Україні [3; 4] займають: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; металургійне виробництво й виробництво готових металевих виробів; машинобудування; виробництво та розподіл електроенергії, газу і води. Разом з тим, наприклад, машинобудування – одна з основних галузей економіки України, – перебуває в кризовому стані й занепаді, що підтверджується ключовими особливостями занепадаючих галузей: збиткові потужності; недолік технічних змін; зменшення кількості конкурентів (проте на ринку з'являється деяка кількість нових учасників, оскільки нові фірми набувають дешево активів підприємств, що покидають галузь); високий середній вік матеріальних та людських ресурсів; агресивна цінова конкуренція.

Більшість машинобудівних підприємств, як і раніше, мають потребу в комплексній стратегічній реструктуризації, приведенні організаційної й функціональної структур у відповідність із вимогами й умовами ринкового середовища. Як пріоритетний сектор економіки України промисловість, зокрема машинобудування, має потребу в ефективному механізмі управління й державній промисловій політиці. Сучасні економісти наголошують на необхідності планування й контролю діяльності промислових підприємств з боку держави. Наприклад, у промисловій структурі західних країн питома вага машинобудування в середньому становить 40%, а в найближчі 10 – 15 років повинна зрости до 50%. Наприклад, у Японії, Німеччині, США питома вага машинобудування становить від 40 до 50% [6, с. 25]. Тому для успішного розвитку Україні необхідно швидкими темпами розвивати експорт, головним чином за рахунок промислових товарів, перетворюючи його в ключовий фактор економічного зростання.

Таким чином, особливості соціально-економічного стану економіки України обумовлені, перш за все, невідповідністю реального механізму управління економікою визначеній стратегії, відсутністю якісних структурних змін в економіці й збалансованої промислової політики.

України, 2004.– 416 с. 2. Майбутнє України: стратегія поступу: Монографія. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. – 304 с. 3. Україна у цифрах, 2007 рік. Статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2008. – 254 с. 4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> 5. Макконелл К. Р. Економікс: принципи, проблеми й політика. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 786 с. 6. Цуглевич В. Н. Корпоративний менеджмент в умовах нестабільного ринка / Под общ. ред. Н. П. Тихомирова. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції
5.12.2008 р.

УДК 055.21:055.71

Попова Л. М.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In this article the author considers theoretical and methodical bases of the strategic planning in condition of enterprises diversification activity. The author brings the main propositions of the methods of choosing the main stag of deversification strategy development in the form of schemes.

На сьогоднішній день сучасні світові тенденції розвитку економіки, такі, як інформатизація, інтелектуалізація і соціалізація відтворювальних процесів, ставлять перед підприємствами, галузями, регіонами нові завдання, які вимагають свого вирішення. Тому теоретичні та методичні засади стратегічного планування діяльності промислових підприємств з урахуванням специфіки машинобудування вимагають оновлення.

Питанням розробки ефективних моделей стратегічного планування соціально-економічного розвитку присвячено праці як зарубіжних [1 – 3], так і вітчизняних [4; 5] дослідників. Однак переважна більшість важливих питань на сьогодні залишаються недослідженими і дискусійними. Це стосується, насамперед, вибору ефективної моделі стратегічного планування соціально-економічного розвитку промислових підприємств.

Нагальністю запровадження результатів дослідження, розробок і продуктивного використання ідей стратегічного планування для підвищення конкурентоспроможності української промисловості значно підвищилась. Головним чином це стосується проблеми вибору ефективних, науково обґрунтованих напрямків відродження машинобудування. Але, вдосконалюючи та розробляючи нові методологічні підходи до стратегічного планування, потрібно враховувати цілий ряд важливих моментів, що впливають із специфіки самого промислового підприємства, особливо якщо йде мова про диверсифікацію діяльності промислового підприємства.

Особливості процесу стратегічного планування впливають з особливостей диверсифікованого підприємства (де процес диверсифікації полягає у спробах забезпечити приплив "живих грошей" через переведення діяльності в іншу сферу). Необхідно сформулювати ці особливості (рис. 1).

При розробці стратегічного планування основною метою є вибір правильної диверсифікаційної стратегії. У цьому виборі повинні брати участь професійні прогнози та плани, оскільки мають бути виключені непередбачені та необґрунтовані рішення. В основі стратегії повинні лежати саме науково обґрунтовані припущення, що спираються на базові концепції диверсифікації, які є переважно зарубіжними.

Необхідно підкреслити неприйнятність майже всіх зарубіжних концепцій до умов нашої країни. Обов'язковим критерієм є проходження через призму наших економічних умов та їхня подальша адаптація. Це, безумовно, дуже складний та неоднозначний процес, оскільки в результаті кінцевого становлення ринкових відносин реорганізація окремих елементів

неминуча, що виразиться в нестабільності та мобільності цих елементів. І в цьому випадку диверсифікація може застрахувати багато підприємств від непередбаченого падіння, допоможе налагодити більш тісні господарські міжгалузеві зв'язки і в кінцевому результаті вивести на світовий ринок конкурентну продукцію. Такі основні перспективи застосування диверсифікації на вітчизняних підприємствах.

Незважаючи на незначний досвід диверсифікації в нашій країні, перспективи її застосування досить очевидні і при наявності теоретичної та методичної бази і фінансових можливостей, безумовно, здійсненні.



Рис. 1. Особливості стратегічного планування в умовах диверсифікованого підприємства

Пропонуючи методику проведення диверсифікації, що найбільш широко застосовується в промислово розвинених країнах, слід відзначити, що мета визначення всієї стратегії в даному випадку полягає в концентрації уваги на деяких секторах зовнішнього середовища. Коли визначені підходящі зони функціонування, основною проблемою стає вибір способу входження на ринки та їх використання.

Можливі наступні тактичні підходи: 1) внутрішнє дослідження та розвиток, засновані на ідеях, вироблених компанією за допомогою аналізу ринку та зовнішнього середовища; 2) залучення спеціалістів, працівників зі своїми ідеями та ноу-хау; 3) залучення ліцензій на продукцію, ноу-хау та ін., що вже апробовані на ринку; 4) залучення інших підприємств зі своєю продукцією, своїми ринками, технологіями та ін.

На вибір тактики зазвичай впливає початковий аналіз ресурсів та цілей, а також терміновість здійснення потреб, але кінцевий вибір буде залежати, головним чином, від процесів у зовнішньому середовищі та будь-яких інших специфічних

особливостей на даний момент часу. Стадії підготовки до проведення диверсифікації зображено на рис. 2.

Виникнення специфічних небажаних тенденцій на підприємстві – не єдина причина, що спонукає до диверсифікації. Розширення сфер діяльності та номенклатури продукції може знадобитися навіть тим підприємствам, що мають оптимістичні прогнози їх діяльності. Перевірка всіх передбачливих альтернатив повинна супроводжуватися аналізом того, наскільки добре загальна стратегія компанії відповідає так званим сферам зростання технологій, тобто сферам багатьох потенціальних винаходів. Якщо такий аналіз стверджує, що шанси компанії зайняти положення лідера у сфері застосування нових важливих нововведень обмежені, то ланці, що управляє, потрібно розширити технологічну та економічну базу шляхом входження до так званих "галузей зростання". Навіть якщо намічаються певні перспективи, необхідність гнучкості та еластичності, в широкому розумінні цього слова, може послужити потенціальною передумовою для диверсифікації.

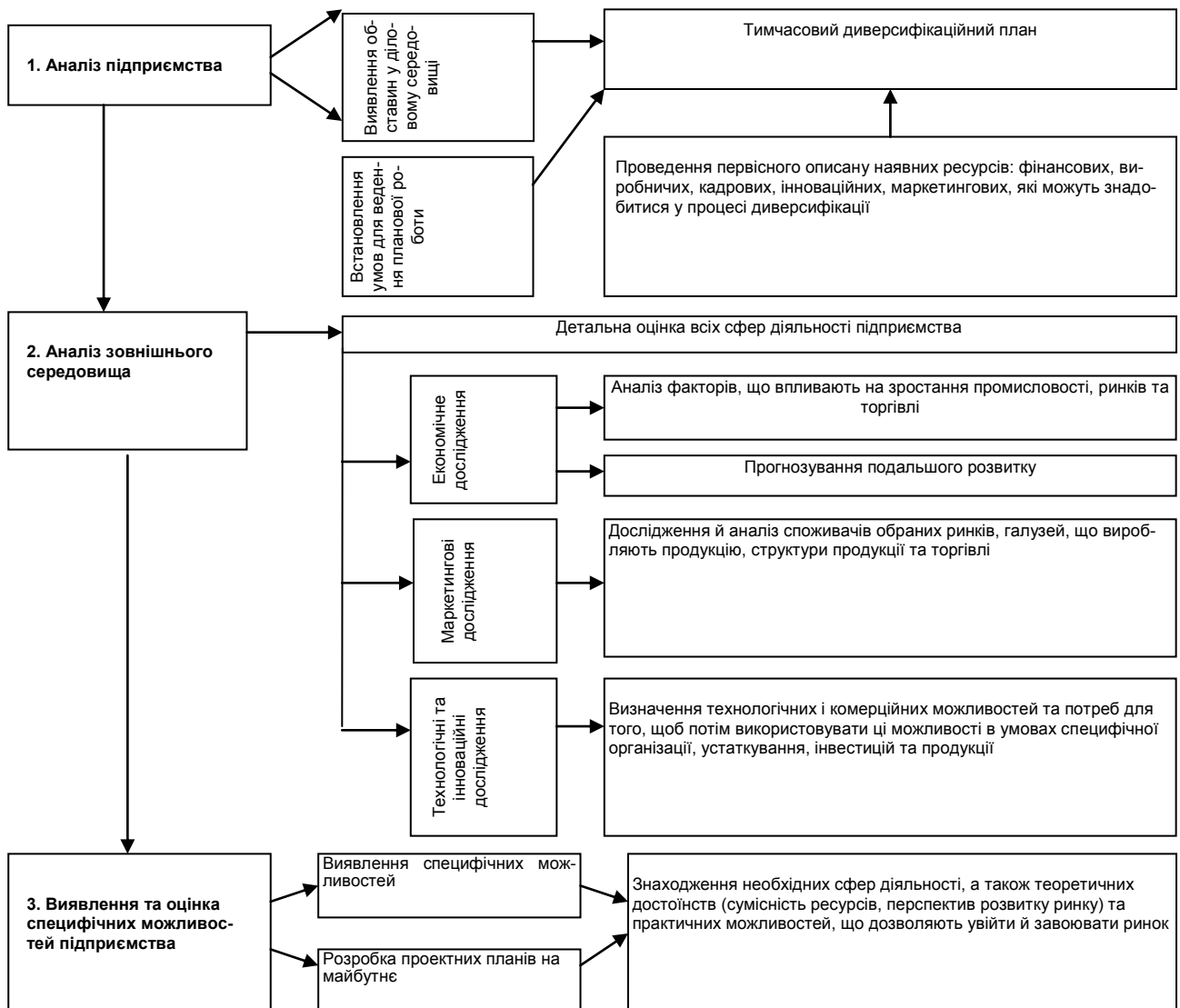


Рис. 2. Стадії підготовки до вибору диверсифікації діяльності підприємства

У процесі підготовки до вибору диверсифікації повинні визначатися не самі по собі фактори виробництва, а потенціал внутрішніх та зовнішніх факторів, пов'язаних з інвестиційною політикою підприємства. Формування здатності виробничого потенціалу до сприйняття науково-технічного прогресу створює основу для успішного проведення диверсифікації діяльності підприємства. На початковому етапі необхідно накопичити певний мінімум техніки, отримати деяку "критичну масу", здатну визвати "ланцюгову реакцію" технічного саморозвитку, а потім створити в середині матеріального виробництва певні технічні структури, що здатні акумулювати нововведення.

Вивчення економічної літератури, що висвітлює хід та результати проведення диверсифікаційних процесів на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки, а також соціологічні дослідження, проведені автором, показали, що в ряді випадків диверсифікація проводилася безсистемно та хаотично. Не у всіх випадках мало місце економічне обґрунтування варіанта диверсифікації, що обирався, не враховувались

регіональні особливості, не брались до уваги виробничі взаємозв'язки, що склалися.

Слід відзначити практично повну відсутність на промислових підприємствах Харківського регіону будь-яких методичних розробок з проведення диверсифікаційних перетворень у сучасних умовах. Між тим їх якісне проведення потребує розробки методичних основ здійснення диверсифікації підприємств з виробництва споживчих товарів. Виконання роботи із конкретного здійснення диверсифікаційних процесів повинно відбуватися за певною методикою. Тож автор наводить основні етапи розробки стратегії диверсифікації (рис. 3).

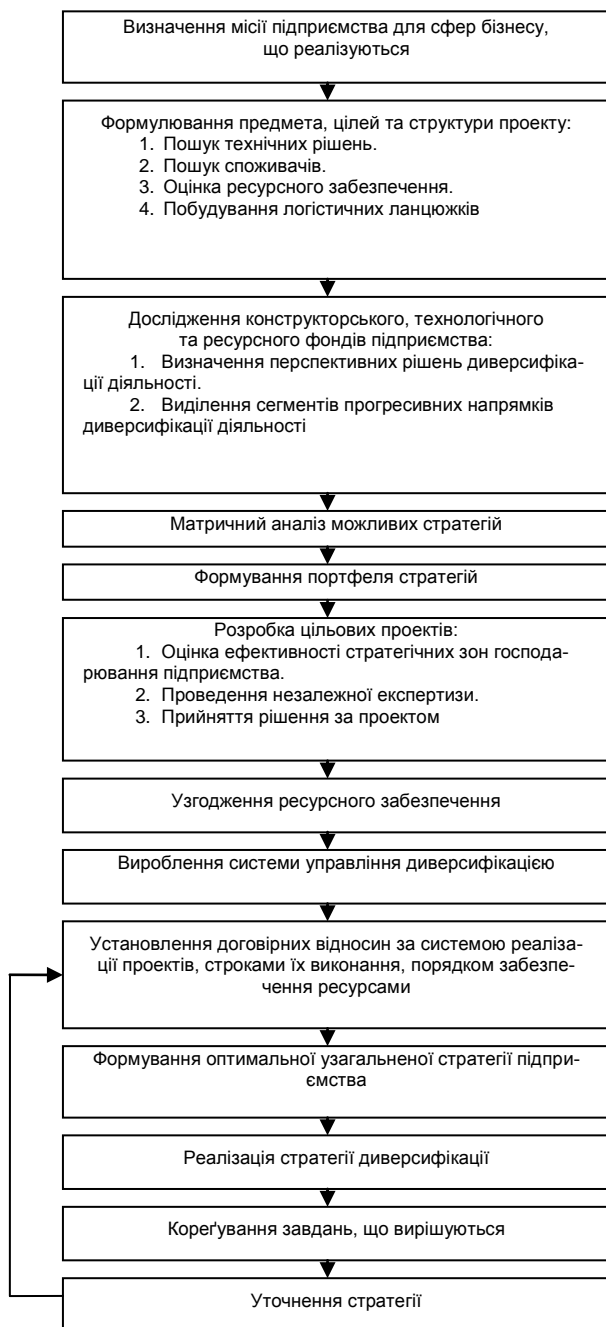


Рис. 3. Основні етапи розробки стратегії диверсифікації

Таким чином, у процесі трансформації в Україні економічних відносин проблеми стратегічного планування великих промислових підприємств з точки зору методологічного та методичного забезпечення є найменш дослідженими. Стратегічна реорганізація підприємств (у даному випадку диверсифікація їх діяльності) вимагає розробки теоретичної концепції і методів її практичного використання на основі самоорганізації в умовах жорсткої зовнішньої та внутрішньої конкуренції, підвищення ризику функціонування підприємств у складному нестабільному турбулентному середовищі. Подані особливості стратегічного планування в умовах диверсифікованого підприємства вказують на те, що саме передбачає стратегічне планування в даних умовах, а також дають змогу визначити проблеми, які виникають у ході реалізації стратегії диверсифікації. Кінцевим результатом стадій підго-

товки до вибору диверсифікації діяльності підприємства виявлено знаходження теоретичних достоїнств підприємства та їх практичних можливостей, що дозволяють увійти й завоювати ринок. Наведені основні етапи розробки стратегії диверсифікації надають рекомендації щодо послідовного проведення даної стратегії.

Література: 1. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Питер, 1992. 240 с. 2. Портер М. Е. Стратегия конкуренции. Методика анализа галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основи, 1998. – 392 с. 3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Учебник для вузов: Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Стрикленд; [Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 4. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с. 5. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова, опт. екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Харьков: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції
5.12.2008 р.

УДК 658.04

**Доронін А. В.
Сатушева К. В.**

ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У КООРДИНАТАХ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ І ВИРОБНИЧОЇ БАЗИ

Diagnostics of the industrial organizations in coordinates of their human resources s industrial base development is considered. The system of the factors forming the development of human resources on the basis of colucation is detamirol s their analysis at the industrial is execut-ed.

Вибір сучасною виробничою організацією шляхів забезпечення надійності існування в мінливому ринковому середовищі обумовлює необхідність сприйняття себе як економіко-соціальної системи. Життєдіяльність таких систем забезпечується узгодженим розвитком їх виробничої бази і людських ресурсів. Діагностика організації в таких подвійних координатах дозволяє знайти резерви забезпечення конкурентоспроможності на різних етапах її життєвого циклу, при непередбачуваних змінах ситуацій на ринку і створити передумови сприйняття суспільством, як соціально відповідальної.

Виходячи з того, що менеджмент у різних організаціях завжди має специфіку, існує необхідність розроблення методичних засад такого механізму управління динамічними процесами в організаціях, який би сприяв спрощенню прийняття управлінських рішень щодо напрямів і пріоритетів розвитку їх людських ресурсів чи виробничої бази. Враховуючи обмеженість економічних важелів в умовах кризи, сьогодні варто зосередити увагу не стільки на виробничих потужностях, скільки на людських ресурсах, як найбільш гнучких та здатних компенсувати нестачу інших різновидів ресурсів. Численні дослідження, в яких визначені правила, принципи, послідовність [1 – 4]

й напрями розвитку людських ресурсів (ЛР), дають підстави для побудови еталона-матриці, за допомогою якої керівники зможуть, по-перше, діагностувати стан розвитку організації, по-друге, оцінити шанси переходу на більш якісний рівень управління її людськими ресурсами.

Тому метою даної статті обрано розроблення методичного забезпечення діагностики рівня розвитку виробничої організації як економіко-соціальної системи в координатах характеристик виробничої бази і людських ресурсів.

Інструмент для діагностики рівня розвитку виробничої організації пропонується представити у вигляді матриці (рис. 1), яка була розроблена на основі узагальнення літератури з менеджменту, з розвитку структури капіталу в частині збільшення її нематеріальної частини, а також літератури, в якій подаються різні моделі людини в економічному середовищі. Ця матриця має 9 квадрантів, побудованих в координатах орієнтації організації на розвиток людських ресурсів (ЛР) і виробничої бази.

Орієнтація на розвиток ЛР

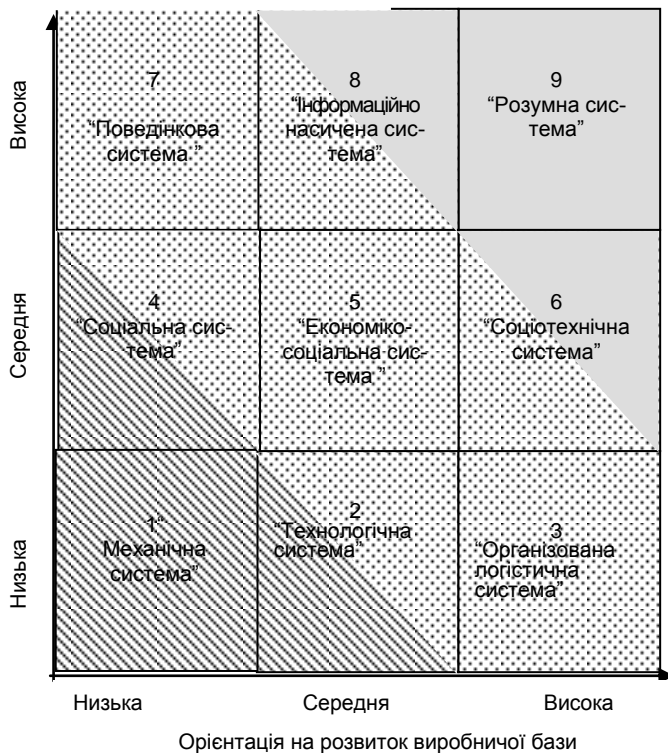


Рис. 1. Матриця рівня розвитку виробничої організації

Кожним квадрантом можна скористатися для діагностики розвитку організації і особливого ставлення керівництва до розвитку людських ресурсів. Так, перший квадрант матриці – "Механічна система" – характеризується як найгірший у контексті рівня розвитку людських ресурсів організації. У такій організації практично відсутні будь-які стратегічні плани, ситуація або наближається до кризової, або організація перебуває у стані реструктуризації, прямує до процедури банкрутства.

До другого квадранта – "Технологічна система" – можна віднести організації, які мають незадовільне фінансово-економічне становище, але, виходячи з колишнього могутнього техніко-технологічного оснащення, коопераційних зв'язків з іншими підприємствами, попиту на продукцію, ще продовжують функціонувати на ринку. У таких організаціях рівень компетентності людських ресурсів стандартно невисокий, що обумовлено тенденціями скорочення штату кваліфікованого персоналу й відсутністю у персоналу бачення перспектив. Звичай вікова структура персоналу прямує до пенсійного віку, залишаються на робочих місцях лише ті, хто не є конкурентоспроможними на ринку праці.

Щодо третього квадранта – "Організована логістична система" – то підприємства, які ввійшли до нього, характеризуються високим рівнем гнучкості технічного й технологічного оснащення, аналізують і підтримують ті бізнес-процеси, продукція яких користується попитом. При цьому значна частина фінансових ресурсів направляється на узгодження виробничих потужностей організації з характером продукції, яка користується попитом. Людські ресурси ці організації сприймають як необхідний додаток до машин та устаткування. У даному випадку має місце тейлорістський підхід до організації праці: важливо будь-яким чином вирішувати проблеми високої продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції тощо без урахування інтересів, потреб і специфіки розвитку людських ресурсів. В організації такого типу спостерігається висока плинність кадрів, практично відсутній соціальний пакет. Усі складові розвитку людських ресурсів розвинені недостатньо.

Четвертий квадрант матриці – "Соціальна система" – характеризується певними позитивними змінами у роботі організації з людськими ресурсами, що відтворюється в окремих складових їх розвитку. Поряд з цим виробничі й економічні можливості підприємства не можуть задовольнити впровадження всіх заходів, які плануються на короткий термін і стратегічну перспективу. Такі організації в ситуації виходу з кризи частіше за все роблять акцент на кваліфікований персонал.

Ті організації, які помірно інвестують кошти як у розвиток людських ресурсів, так і у розвиток виробничої бази, входять до квадранта "Економіко-соціальна система". Він характеризує середню ситуацію з огляду специфіки побудови всієї матриці. Організація працює стабільно, має свою нішу на ринку. Але ця ніша досить насичена конкурентами, спостерігається плинність некваліфікованих працівників, ключові співробітники мотивовані як матеріально, так і можливістю визнання, соціальної підтримки, створення клімату соціального партнерства.

У координатах шостого квадранта – "Соціотехнічна система" – знаходяться ті організації, які реалізують інвестиції в оновлення матеріально-технічної бази і водночас піклуються високим рівнем прихильності персоналу організації. При цьому в першу чергу увага приділяється технічним удосконаленням через модернізацію, ремонт обладнання, закупку інноваційних технологій, їх упровадження, використання об'єктів інтелектуальної власності. Щодо людських ресурсів, то організації зацікавлені в утриманні і розвитку тих ключових співробітників, які необхідні для забезпечення ефективного використання прогресивних технологій.

До сьомого квадранта – "Поведінкова система" – входять ті організації, які за класифікацією Блейка – Мутона [5] називають "заміським клубом", тобто всі зусилля менеджменту зорієнтовані на підтримку дружніх стосунків у колективі, розвивається корпоративна культура органічного типу, формується позитивний морально-психологічний клімат, співробітників орієнтують на саморозвиток. Організації такого типу можуть виживати у ринковому середовищі тільки за умови, якщо вони входять до складу фінансово стабільних великих організацій. Керівники організацій такого типу докладають максимум зусиль, в першу чергу, для формування і підтримки єдиного командного духу.

В організаціях, що входять до восьмого квадранта – "Інформаційно насичена система" – незважаючи на високий розвиток людських ресурсів, керівництво зосереджує увагу

узгодження його з упровадженням, удосконаленням і розвитком інноваційних та інформаційних технологій. Керівники цих організацій вважають, що без швидкого позиціонування в координатах партнерів і конкурентів та професіоналізму кадрів у сфері інформаційних технологій успіху на ринку домогтися неможливо. У такій організації стимулюється практика безперервного й самостійного навчання. Кар'єрне зростання відбувається залежно від досягнутих результатів, адаптація проходить швидко лише у високопрофесійних і перспективних працівників, інші – не приймаються колективом.

Дев'ятий квадрант характеризує ідеальну організацію з позиції максимального зосередження уваги на гармонійний розвиток людських ресурсів і виробництва. Цей тип притаманний високотехнологічній організації з кадрами найвищої кваліфікації (наукові центри, НДІ тощо). В організації широко і швидко впроваджуються здобутки інтелектуальної діяльності співробітників, інтелектуальні продукти купуються й у сторонніх підприємств. Творчий потенціал людських ресурсів здатний генерувати нові ідеї і втілювати їх в життя. Для даного типу організацій характерні нові типи менеджменту персоналу – навчальний і альтернативний. Особливості першого полягають у тому, що він ставить за мету не тільки прийняття ефективних рішень у реальній практиці управління, але і використання всіх процесів розробки рішень для освіти та цілеспрямованого підвищення кваліфікації персоналу [6]. В основі альтернативного менеджменту лежить усвідомлення того факту, що сьогодні відбуваються кардинальні зміни ролі співробітника, який з найманого працівника все більше перетворюється в партнера, зацікавленого в досягненні стратегічних цілей організації [7]. До факторів, які обумовлюють формування і розвиток альтернативного менеджменту, належать:

зростання інформаційно-інтелектуальної насиченості праці, залучення до роботи людей, які володіють високим рівнем людського капіталу, потреба в перманентному розвитку професійно-кваліфікаційного потенціалу персоналу на основі безперервної освіти протягом працездатного віку, вміння персоналу постійно вчитися опановувати нові форми навчання.

Найвигіднішу позицію на ринку мають організації, які знаходяться за рівнем розвитку у восьмому і дев'ятому квадрантах. Однак, безумовно, реальне підприємство протягом життєвого циклу використовує різні співвідношення уваги до розвитку людських ресурсів і виробничої бази, що обумовлюється ситуацією, стилем керівництва, рівнем згуртованості колективу, впливом зовнішніх чинників.

Для того, щоб визначити позицію реальних підприємств у координатах матриці, наведеної на рис. 1, необхідно мати кількісно-якісну оцінку розвитку людських ресурсів і виробничого потенціалу. Для виробничого потенціалу в даному дослідженні з цією метою було обрано показник рентабельності виробництва. Що стосується людських ресурсів, то для оцінки рівня їх розвитку (РЛР) в умовах формування суспільства знань доцільно скористатися показником ефективності навчання персоналу. Адже тільки за рахунок розвитку інтелектуально-інноваційного й професійно-кваліфікаційного потенціалу можливий розвиток як окремого працівника підприємства, його підрозділів і підприємства в цілому. Зазначений показник формується системою факторів, перелік яких з урахуванням наявності джерел отримання інформації для розрахунку наведено в табл. 1. Вихідні дані для розрахунку РЛР були надалі використані для побудови аналітичної багатофакторної економіко-математичної моделі.

Таблиця 1

Порядок визначення, характеристика і джерела отримання інформації для розрахунку рівня розвитку ЛР

| Показник | Умове позначення | Порядок розрахунку | Характеристика | Джерело інформації |
|--|------------------|--|--|---|
| Розвиток людських ресурсів організації | РЛР | $ROI = ((D - B)/B)$, де D – дохід від навчання, грн; B – витрати на навчання, грн | Характеризує ефективність вкладання коштів у навчання персоналу | Дані внутрішньої документації |
| Задоволеність персоналу роботою, яку вони виконують | P_3 | Високий, середній, низький рівень | Визначає активність персоналу, швидкість адаптації до нових умов | Дані експертної оцінки |
| Продуктивність праці, грн/осіб | ПП | $ВП/Ч$, де ВП – обсяг виготовленої продукції, грн; Ч – середньооблікова чисельність персоналу, осіб | Характеризує кінцеві показники діяльності персоналу за певний період часу | Звіт про фінансові результати (форма №2); звіт з праці (форма №1-ПВ термінова – місячна) |
| Частка витрат на навчання персоналу у сукупних витратах підприємства | V_n | z_n / Z де z_n – витрати на навчання персоналу, грн; Z – загальні витрати підприємства, грн | Визначає, наскільки підприємство реалізує політику формування й накопичення ЛР (за західноєвропейськими тенденціями дорівнює 1 – 2%) | Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (форма №6-ПВ річна) |
| Стан психологічної атмосфери в колективі | ПА | Високий, середній, низький рівень | Характеризує, наскільки комфортно й зручно працювати в колективі | Дані експертної оцінки |
| Інформаційна забезпеченість праці, осіб/од. | ІЗ | $Ч/ПК$, де ПК – кількість комп'ютерів на підприємстві, од. | Свідчить про рівень комп'ютеризації підприємства | Звіт з праці (форма №1-ПВ термінова – місячна); дані внутрішньої документації |
| Готовність кадрів до кар'єрного зростання | ГР | $КП/КП_{заг}$ де КП – кількість готових до зайняття посади протягом одного року; $КП_{заг}$ – загальна кількість ключових посад | Доцільно, щоб прямував до 100% | Дані внутрішньої документації підприємства |

Для елементів табл. 1, які передбачають експертні оцінки, доцільно сформувати групу експертів з дотриманням певної процедури визначення їх кількості та компетентності. У даному дослідженні кількість експертів визначалася за формулою (1) [8]:

$$N_{\min}^e = 0,5(3/k + 0,5), \quad (1)$$

де N_{\min}^e – мінімальна кількість експертів, осіб;
 k – можлива помилка результатів експертизи ($0 < k < 1$).

За умови прийняття значення достовірності отриманих результатів на рівні 95% (тобто величина похибки дорівнює 5%) необхідна кількість експертів згідно з формулою (1), складе:

$$N_{\min}^e = 0,5(3/0,05 + 0,5) = 30,25 = 30 \text{ осіб.}$$

Їх компетентність слід діагностувати на основі об'єктивних даних про освіту, стаж роботи, аналізу результатів попередньої діяльності. Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів доцільно скористатися коефіцієнтом конкордації.

Аналіз рівня розвитку виробничих організацій виконувався за даними 10 підприємств м. Харкова. Для аналізу впливу визначених в табл. 1 факторів формування рівня розвитку людських ресурсів для кожного з них було побудовано рівняння лінійної множинної регресії:

$$РЛР = f(P_3, ПП, V_n, ПА, ІЗ, ГР).$$

Значущість коефіцієнтів регресії перевірялася за критерієм Стюдента. Приклад такої перевірки за даними заводу "Укрелектромаш" наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Значення критерію Стюдента

| Змінна | P_3 | ПП | V_n | ПА | ІЗ | ГР |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| t-фактичне | 0,408 | 0,169 | 0,249 | 0,015 | 0,146 | 0,312 |
| t-табличне | 0,245 | | | | | |

Оскільки t-фактичне для продуктивності праці персоналу (ПП), стану психологічної атмосфери в колективі (ПА) і показника інформаційної забезпеченості праці (ІЗ) менше t-табличного, зв'язок між результативним та цими факторами можна вважати ненадійним. Тому кінцевий вигляд рівняння для визначення рівня розвитку людських ресурсів по заводу "Укрелектромаш" має вигляд:

$$РЛР = 1,21 + 0,24 \times P_3 + 0,02 \times V_n + 2,49 ГР. \quad (2)$$

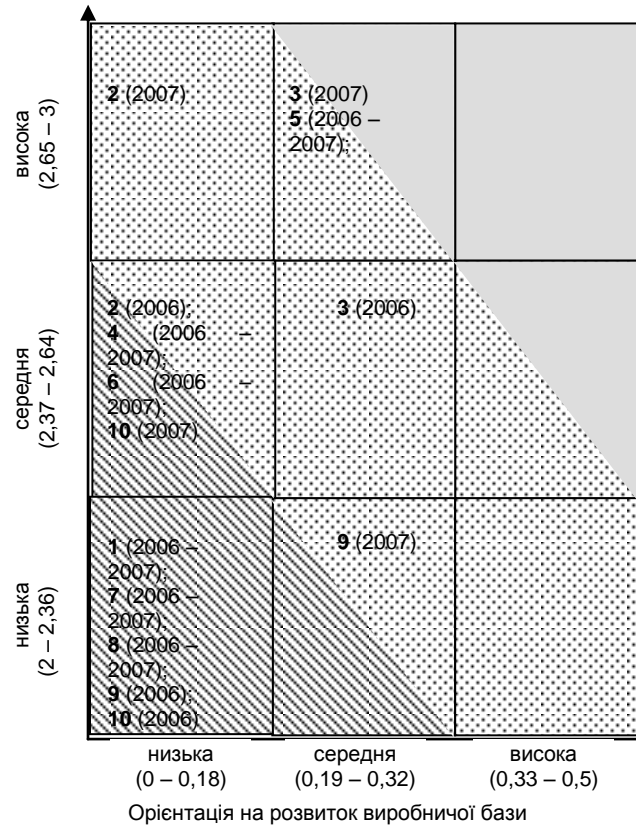
Для підтвердження точності рівняння визначалися статистичні оцінки надійності показників зв'язку (критерій Фішера і коефіцієнт детермінації). За даними того ж підприємства розраховані значення критерію Фішера перевищували його табличне значення. Тому гіпотеза про відсутність зв'язку між рівнем розвитку людських ресурсів та факторами, які на нього впливають, була відхилена. Аналогічні моделі і оцінки рівня розвитку людських ресурсів і виробничої бази були отримані на матеріалах інших дев'яти машинобудівних підприємств м. Харкова за даними 2006 та 2007 років (табл. 3).

Оцінки рівня розвитку людських ресурсів і виробничої бази

| № | Назва підприємства | Рівень розвитку людських ресурсів | | Рівень розвитку виробничої бази | |
|----|---|-----------------------------------|----------|---------------------------------|----------|
| | | 2006 рік | 2007 рік | 2006 рік | 2007 рік |
| 1 | ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" | 2,26 | 2,05 | 0,079 | 0,001 |
| 2 | ВАТ "Харківський завод "Гідропривід" | 2,52 | 2,73 | 0,002 | 0,027 |
| 3 | ВАТ "Турбоатом" | 2,50 | 2,82 | 0,200 | 0,296 |
| 4 | ДП "ХЕМЗ" | 2,48 | 2,50 | 0 | 0 |
| 5 | ЗАТ "Завод "Південкабель" | 2,85 | 2,68 | 0,205 | 0,134 |
| 6 | ДП "Завод "Електроважмаш" | 2,51 | 2,41 | 0 | 0,088 |
| 7 | ВАТ "Автрамат" | 2,24 | 2,31 | 0,010 | 0,015 |
| 8 | ВАТ "Харківський котельно-механічний завод" | 2,04 | 2,25 | 0,010 | 0,009 |
| 9 | ВАТ "Харківське машинобудівне підприємство "Світло шахтаря" | 2,21 | 2,29 | 0,099 | 0,293 |
| 10 | ДП "ХМЗ "ФЕД" | 2,243 | 2,517 | 0,040 | 0,040 |

На основі отриманих показників рівня розвитку людських ресурсів і рентабельності виробництва можна визначити позиції підприємств, що аналізуються, на матриці рівня розвитку ЛР виробничої організації. Для порівняння кількісного значення рівня розвитку людських ресурсів і виробничої бази використана шкала Харрінгтона [9]. У розвитку людських ресурсів інтерпретація її інтервалів була визначена таким чином: низький рівень розвитку – значення показника в інтервалі 2 – 2,36; середній – від 2,37 до 2,64 і високий – від 2,65 до 3. Для шкали розвитку виробничої бази обрано такі інтервали: низький рівень розвитку – значення показника в інтервалі 0 – 0,18; середній 0,19 – 0,32; високий – 0,33 – 0,5. Система оцінок наведена в табл. 3, а позиціонування підприємств у координатах матриці – на рис. 2.

Орієнтація на розвиток ЛР



- Зона сприятливого розвитку ЛР
- Зона можливого розвитку ЛР
- Зона несприятливого розвитку ЛР

Рис. 2. **Позиціонування підприємств у координатах матриці розвитку виробничих організацій (номери в матриці відповідають порядковому номеру підприємств у табл. 3)**

Аналіз матриці, наведеної на рис. 2, дозволяє зробити такі висновки.

ВАТ "Укрелектромаш", ВАТ "Автрамат" і ВАТ "ХКМЗ" протягом періоду, що аналізується, мають найнижчі показники як рівня розвитку людських ресурсів, так і виробничої бази. Згідно з рис. 1 дана позиція визначається як найгірша серед інших, а тому найближчим часом можливий вихід цих підприємств з ринку. Щодо інших двох підприємств, які потрапили до першого квадранта (ВАТ "МП "Світло шахтаря" і ДП "ХМЗ "ФЕД"), то вони знаходилися в першому квадранті лише у 2006 році. Протягом наступного 2007 року керівництво першого підприємства направило основні зусилля на розвиток техніки та технології, а роботу з персоналом залишило на часи, коли у підприємства з'являлися кошти на його розвиток. Щодо заводу ФЕД, то його керівництво зорієнтувалося на квадрант, який передбачає поживлення менеджменту людських ресурсів при збереженні рівня розвитку виробничої бази на рівні попереднього року. Такі підприємства, як ДП "ХМЗ" та ДП "Завод "Електроважмаш", протягом двох років знаходилися у зоні виживання ("Соціальна система"), що підтверджується додатковим аналізом їх діяльності. Керівництво цих під-

приємств обрало стратегію завоювання ринку, що обумовило такі основні пріоритети їх діяльності: економія коштів; повернення ринків збуту, які в минулі часи належали підприємству; збереження якості продукції; утримання кваліфікованих кадрів на основі формування їх прихильності організації й матеріального стимулювання.

Із квадранта з середнього до високого рівня розвитку людських ресурсів перейшло ВАТ "ХЗ "Гідропривід". На цьому підприємстві спостерігається поживлення роботи з персоналом, збільшення коштів, які направляються на професійне навчання, атестацію, резервування кадрів. Незважаючи на низький рівень розвитку виробничої бази, керівництво цієї виробничої організації вважає, що за наявності висококваліфікованого й лояльного персоналу, який характеризується згуртованістю та єдністю цілей, можна збільшити фінансово-економічні результати діяльності.

Для ЗАТ "Завод "Південкабель" характерна тенденція динамічного розвитку. Протягом періоду, що аналізується, підприємство знаходиться в одному з найкращих квадрантів матриці. Така позиція свідчить про високий інноваційний та інтелектуальний потенціал виробництва й працівників, якість менеджменту, маркетингової, фінансової та підприємницької діяльності, про налагодженість зв'язків з постачальниками сировини і споживачами продукції.

Підприємство ВАТ "Турбоатом" за період з 2006 року по 2007 рік перемістилося з квадранта "Економіко-соціальна система" до квадранта, який передбачає розвиток інноваційного управління.

Ураховуючи отримані результати аналізу позиціонування підприємств у координатах матриці еталона, можна висловити думку про необхідність кардинальних змін у менеджменті таких підприємств, як ВАТ "Укрелектромаш", ВАТ "Автрамат" і ВАТ "ХКМЗ", адже їх діяльність характеризується як кризова. ВАТ "МП "Світло шахтаря" потребує нагального підвищення уваги до розвитку людських ресурсів. Приведенню у відповідність розвитку персоналу і техніко-технологічної бази необхідно звернути увагу керівництву ДП "ХМЗ" та ДП "Завод "Електроважмаш".

У цілому за вищенаведеними результатами можна зробити такі висновки. Розвиток соціально орієнтованої економіки потребує перегляду позицій керівництва вітчизняних підприємств у контексті збільшення уваги до гармонійного розвитку виробничої бази і людських ресурсів. Методичний інструментарій, запропонований у цій статті, створює основи діагностики рівня розвитку виробничих організацій і надання рекомендацій щодо шляхів підвищення надійності бізнесу. З метою відстеження позицій, які можуть займати господарюючі суб'єкти в матриці-еталоні, та надання рекомендацій щодо пріоритетності реалізації певних дій, необхідно, в першу чергу, своєчасно та кваліфіковано проводити моніторинг людських ресурсів.

Література: 1. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу // Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу. Наук. вид. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с. 2. Дафт Р. Менеджмент: Пер. с англ. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 864 с. 3. Жураковська І. С. Управління знаннями як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в інформаційному суспільстві // Проблеми науки. – 2007. – №7. – С. 24 – 28. 4. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2002. – 352 с. 5. Егоршин А. П. Управління персоналом: Учебник для вузов. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 720 с. 6. Коротков Э. М. Исследование систем управления. – М.: ООО Издательско-Консалтинговое Предприятие "ДеКа", 2003. – 336 с. 7. Дедиков С. Альтернативный и традиционный менеджмент: сравнительный анализ // Проблемы теории и практики управления, 2006. – №5. – С. 103 – 113. 8. Мишин В. М. Исследование систем управления. – М.: Юнити, 2003. – 240 с. 9. Литвак Б. Г. Управленческое решение. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ", Издательство ЭКМОС, 1998. – 248 с.

Стаття надійшла до редакції
11.12.2008 р.

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ – ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

The expediency of use of tools of effective management is proved at overcoming the crisis phenomena at the industrial enterprise. The necessity of development of personnel in the process of providing the efficiency of enterprise activity is gramded. The reasons of the imperfect system of development of personnel are selected at the enterprises. Pre-conditions are certain for creation of the effective system of development of personnel.

Світова економіка перебуває в кризовому стані, який характеризується хаотичними явищами на фондовому, ресурсному ринках, знеціненні національних валют, збільшенням рівня безробітних, зниженням інноваційно-інвестиційної активності, руйнуванням сталих соціально-трудова відносин у суспільстві. Усе це при наявності негативних тенденцій у демографічному та екологічному середовищі ініціює необхідність здійснення антикризових заходів, використання інструментів дійового управління, впровадження нестандартних заходів, спрямованих на стабілізацію стану світової економіки. Економіка України не може не відчувати вплив глобалізаційно-інтеграційних тенденцій, які зумовлюють відхід від основної мети розвитку країни, а саме формування середовища сталого економічного розвитку.

Протягом 2004 – 2006 рр. у країні спостерігається соціально-економічне зростання, що передуює процесам формування сталої економіки та створює передумови для оптимістичних прогнозів на 2008 рік. Але глобальна криза нівелює позитивні тенденції та призводить до того, що в Україні припиняються процеси формування економіки, яка стало розвивається. Для того, щоб зберегти позитивні результати, досягнуті за роки незалежності, та уникнути вплив у негативних чинників, необхідно приділяти увагу як макросередовищу, так і уважно стежити за діяльністю підприємств, які під час кризи стають найбільш уразливими.

Ефективність діяльності підприємства як під час кризи, так і в межах сталого розвитку забезпечується результативністю управління персоналом – суб'єктом виробничих відносин. Результативна діяльність персоналу забезпечується, в першу чергу, акумулюванням та використанням людського, інтелектуального та соціального капіталів. Безперечно, при досягненні високих результатів не останню роль відіграє вміння керівництва використовувати весь спектр засобів менеджменту персоналу, а саме, методів, інструментів; самомотивації персоналу; оптимізації робочого місця; дієвої організаційної культури та ін., що виокремлюється серед складових управління персоналом. Неможливість висвітлити у цій статті багатоаспектність управління персоналом зумовлює обмеженість колом питань, які є досить актуальними для керівників вітчизняних підприємств та вирішення яких має послабити вплив негативних чинників на процеси функціонування підприємств. Мова йде про розвиток, а саме про забезпечення зростання позитивних характеристик персоналу промислового підприємства. Розвиток працівників, спрямований на вдосконалення та поглиблення ними своїх знань, умінь та навичок за професією та робочим місцем чи

здобутою спеціальністю відповідно до вимог сучасного виробництва, надає можливість збільшити як економічні показники господарської діяльності підприємства, так і соціальні, й, таким чином, забезпечити його соціально-економічну ефективність.

Різним аспектам питання розвитку персоналу приділяють увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед них: М. Армстронг, Д. Богиня, В. Веснін, Дж. Грехем, О. Грішнова, Б. Данилишин, П. Друкер, Р. Коул, Е. Лібанова, В. Онікієнко, Д. Парсонс, В. Савченко, П. Форсіф, А. Чухно та ін. Проте незважаючи на значну кількість наукових розробок та наявність нормативно-правових актів, що регламентують розвиток працівників промислового підприємства, сучасна система професійного розвитку персоналу, яка б забезпечила соціально-економічну ефективність діяльності підприємства в умовах глобальної кризи, залишається недосконалою.

Таким чином, питання, що висвітлюються в даній статті, мета якої визначена як науково-теоретичні основи розвитку персоналу промислового підприємства в умовах кризи, є актуальними та своєчасними.

Об'єкт дослідження – процеси управління персоналом промислового підприємства.

Предмет – науково-теоретичні засади та практичні аспекти розвитку персоналу як засобу забезпечення ефективності діяльності промислового підприємства.

Для досягнення мети поставлені та вирішені такі завдання: розкрито науково-теоретичний зміст розвитку персоналу промислового підприємства;

визначено передумови розвитку персоналу підприємства та виокремлено методи розвитку працівників підприємства; доведено, що розвиток персоналу має позитивно впливати на забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства за умови подолання кризи.

Кризовий стан промислових підприємств в Україні підтверджується падінням обсягів виробництва, скороченням кількості працівників, спростуванням соціальних чинників, скороченням тривалості робочого тижня та іншими негативними наслідками.

Для подолання наслідків необхідно визначитись з причинами їх виникнення. Виходячи з того, що мова йде про розвиток персоналу, визначимо основні причини недосконалої системи управління розвитком персоналу промислового підприємства. До них можна віднести:

незацікавленість керівників у професійному розвитку працівників під час наростання кризи на промислових підприємствах;

економічна неспроможність підприємств забезпечувати підвищення кваліфікації персоналу відповідно до вимог сучасного виробництва на тлі кризових явищ;

відсутність системи стимулювання кар'єрного зростання; низька мотивація працівників до підвищення свого професійного рівня внаслідок обмеженості фінансування на підприємствах;

невизначеність засобів та методів роботи кадрової служби стосовно управління розвитком персоналу.

Уникнення зазначених причин можливе за умови реалізації ефективною політики державного регулювання професійної підготовки персоналу; створення державних стандартів та єдиної системи розвитку персоналу; забезпечення підприємств удосконаленою методикою щодо підвищення кваліфікації відповідно до вимог національної економіки в умовах подолання кризи; часткове фінансування підприємств, які зацікавлені в розвитку своїх співробітників. Завдяки цьому на промислового підприємстві будуть поступово зростати обсяги підготовки та підвищення кваліфікації робітників. Проте цей процес дуже складний та буде відбуватися уповільнено, починаючи з визначення передумов розвитку персоналу. Серед передумов переважають такі:

1. З'ясування (тобто оцінка) здібностей і можливостей співробітника. При оцінці роботи персоналу необхідно розглянути ефективність роботи всього підприємства, тому що це база для ухвалення рішень щодо розвитку як персоналу, так і всього підприємства.

2. З'ясування цілей і завдань, що стоять перед персоналом у перспективі. Виконання цієї умови необхідне для визначення професійно-кваліфікаційних характеристик працівника як в теперішній час, так і в майбутньому. Таким чином, і співробітник, і його безпосередній керівник мають базис для визначення цілей з підвищення кваліфікації.

3. Визначення стратегічних цілей підприємства. Передумовами для планування розвитку персоналу є професійно розроблені цілі підприємства на найближчі роки. За умов наявності кризи, що охоплює вітчизняні промислові підприємства, стратегія має супроводжуватися превентивними тактичними заходами.

4. Створення ефективної системи мотивації. Співробітники повинні розуміти, яким чином навчання підвищить продуктивність їх праці, задоволеність роботою і, відповідно, яким чином результати позначатимуться на майбутньому добробуті співробітника. Безперечно, кризові явища нівелюють мотивацію персоналу, але сформована організаційна культура, у межах якої проklamуються цінності, що поділяються працівниками, створюються умови для формування відданості працівників справі, довіри до керівництва, позитивно впливає на посилення самомотивації персоналу промислового підприємства, яка не обмежується матеріальними стимулами, а базується на моральних принципах.

5. Створення позитивного мікроклімату в колективі промислового підприємства сприятиме навчанню. Мається на увазі активна участь співробітників у процесі навчання, прагнення до пізнання нового, до аналізу своїх досягнень і помилок, підтримка з боку викладачів, наставників та керівництва.

"Розвиток" – категорія, синонімічна із зростанням, тому основне завдання керівництва полягає в розробці та реалізації заходів при наявності зазначених вище передумов, які забезпечують професійний розвиток і, тим самим, сприяють розвитку особистості, зростанню професіоналізму та компетентності, кар'єрному просуванню та усвідомленню працівниками своєї провідної ролі у процесі досягнення економічної ефективності діяльності підприємства як під час кризи, так і в умовах сталого економічного розвитку.

Розвиток персоналу промислового підприємства повинен здійснюватися в межах концепції кадрової політики та забезпечувати формування у працівників необхідних компетенцій, сприяти підвищенню професійно-кваліфікаційного рівня персоналу (професійне навчання), створювати передумови для самонавчання. У сучасних умовах професійне навчання можна визначити як комплексний безперервний процес, що включає в себе кілька етапів. Відповідно до цілей визначаються форми та методи навчання, які дозволять сформувати високорозвинутого, адаптованого до прийняття рішень у сучасних умовах, креативного та професійно усвідомленого керівника або фахівця. Але перешкодою для реалізації визначених навчальних програм може бути вартість навчання, яка за умов кризи є критичним фактором та впливає на вибір відповідних методів. Тому необхідно віддавати пріоритети таким методам навчання, які несуть найменші фінансові затрати. До таких належить, у першу чергу, самонавчання. Для фахівців та робочих повинна бути розроблена відповідна система стимулів та встановлений поточний контроль, без чого самостійне навчання не принесе бажаного ефекту. Але без упровадження новітніх активних методів навчання самонавчання не може розглядатися як єдина умова для формування професіоналів високого рівня.

Зазначені методи можливо представити у вигляді освіти (курси, які проводяться вищими навчальними закладами;

отримання вищої освіти без відриву без виробництва); навчання (курси, які орієнтовані на набуття специфічних знань та навичок); навчання на практиці (навчання під час здійснення діяльності під керівництвом наставника, тренера, коуча, інструктора та ін.). Закордонні дослідники [1; 2] вважають перші дві категорії низькоефективними та надають перевагу методам практичного навчання. До останніх, які відповідають вимогам навчання керівників та спеціалістів, відносять коучінг, делегування, командну роботу, обмін досвідом. Після проходження підготовки варто оцінити професійно-кваліфікаційний рівень персоналу та розрахувати можливий ефект від здійснення навчання, який відбивається у персональних показниках продуктивності, результативності праці та у загальних показниках діяльності підприємства.

Таким чином, незважаючи на наявність кризових тенденцій у глобальному аспекті, професійний розвиток повинен бути спрямованим на досягнення цілей, що стоять перед підприємством, і, поза сумнівом, зазначені цілі виходять з необхідності забезпечення ефективності діяльності підприємства. Ефективність діяльності промислового підприємства презентується багатьма показниками, але всі вони тією чи іншою мірою стосуються персоналу промислового підприємства, результати діяльності якого мають забезпечувати якщо не прибутковість, то задовільний стан підприємства в сучасних умовах глобальної кризи.

Зміни в напрямі інтеграції до світової системи господарювання, що відбуваються в Україні, визначають необхідність підвищення рівня соціально-економічної ефективності виробництва, забезпеченню якої передують розвиток персоналу, що є головним фактором досягнення певних результатів від господарської діяльності. Дієва система управління розвитком персоналу впливає на збільшення економічних показників, скорочення витрат, економію часу при роботі більш кваліфікованих та компетентних робітників, а відчуття професіоналізму, освіченості, що виникає в них у процесі навчання, свідчить про ступінь задоволеності робітників працею. Все це має впливати на процеси виходу промислових підприємств із кризового стану, на формування конкурентоспроможного працівника нового типу, сутність діяльності якого не може розглядатися у відриві від мети промислового підприємства, що забезпечує конкурентоспроможність вітчизняних виробників, надає можливість позиціювання останніх у світовій системі господарювання, тим самим підвищуючи рівень економічної ефективності діяльності підприємства.

Література: 1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. Пер. с англ. Под ред. С. К. Мордовина. – 8-е изд.: – СПб.: Питер, 2004. – 832 с. 2. Коул Джеральд. Управление персоналом в современных организациях / Пер. с англ. Н. Г. Владимировой. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 352 с.

*Стаття надійшла до редакції
1.12.2008 р.*

*Самые яркие вспышки в мире науки
не завершены, пока не будет доказано,
что у них есть соответствия
в мире фактов.
Джон Тиндалл*

ібліографічний огляд

УДК 336.76.0.75.8

Пилипенко А. А.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ: ОГЛЯД СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

The aim of the article is to make a survey of modern scientific researches concerning the integral business structures development, as well as the process of managing them.

Послідовний перехід до високорозвиненої соціально орієнтованої ринкової економіки інтенсивного типу викликає радикальні зміни в стратегії управління і планування діяльності підприємств усіх форм власності. Консолідація власності, тривалі процеси концентрації акціонерного капіталу, міжгалузєва експансія, об'єднання суб'єктів господарювання й реорганізація вже створених бізнес-груп стають найпоширенішими тенденціями інституціонального розвитку національної економіки. Спроможність же підприємства досягти успіху в конкурентній боротьбі часто зводиться до здатності вироблення дієвої коопераційно-інтеграційної стратегії, орієнтованої на використання таких резервів ефективності, як синхронізація основних бізнес-процесів і моделей планування, управління на основі єдиних інформа-

ційних каналів з постачальниками й споживачами вздовж логістичного ланцюга, спеціалізація на ключових компетенціях, поширення партнерських взаємин.

За таких умов виникає потреба встановлення сутності поняття "інтегрована структура бізнесу" (ІСБ) та уточнення розуміння окремих характеристик її життєдіяльності. Разом з тим слід врахувати наявність множини теоретичних підходів, що спричиняють багатоаспектність розгляду ІСБ. Так, ІСБ може ідентифікуватися як: сукупність пов'язаних ресурсів (теорія ресурсної залежності), сукупність програм (еволюційна теорія) й сукупність транзакцій та контрактів (теорія транзакційних витрат); господарська організація, що поєднує різних акторів, які утворюють коаліцію власників ресурсів та формують мережу взаємодії на основі імпліцитних контрактів у процесі досягнення спільних цілей; особливе утворення глобальної ринкової економіки, що перебуває під впливом обмежень технологічного й інституціонального характеру. Означена розбіжність тлумачень потребує належного теоретичного обґрунтування розуміння сутності ІСБ. Таке обґрунтування слід базувати на критичному огляді існуючих доробок, що й було обрано за мету статті.

Розкриваючи мету слід врахувати, що розуміння розвитку інтегрованих структур повинно базуватися на певній системі принципів, усвідомлення якої закладено в означених у табл. 1 дослідженнях. Ці наукові набутки розкривають також і сутність інтеграційної діяльності. При цьому можна наголосити на множинності форм реалізації процесу інтеграції й варіантів утворення ІСБ. У більшості випадків усі можливі форми охарактеризовано поданими в табл. 2 джерелами.

Огляд досліджень у сфері відображення сутності й принципів утворення інтеграційних структур

| Джерело | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Подібні наукові праці |
|---|---|--|---|--|
| Уманців Г. В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. Монографія. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 429 с. (6 розділів) | Холдингова структура, ПФГ, оподаткування груп підприємств, консолідація | Представлено типологію холдингових структур, відповідно до якої визначено особливості побудови систем управління. Наведено методологічне підґрунтя консолідації звітності ІСБ залежно від моделі взаємочасті дочірніх підприємств. Означено особливості обліково-аналітичної роботи у холдингах | Розгляд інтеграційних утворень з точки зору організації облікового процесу, оподаткування й консолідації фінансової звітності | Чепурда Л. М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / Л. М. Чепурда, С. С. Бєляєва, М. В. Плахотнікова. – К.: ВД "Професіонал", 2005. – 272 с. |
| Авдашева С. Б. Теория организации отраслевых рынков. Учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: Магистр", 1998. – 320 с. (10 розділів) | Вертикальні обмеження. Ринкова концентрація. Домінуюча фірма. Стратегічна взаємодія. Диференціація | Підручник, на основі якого оприлюднено значний пласт наукових досліджень, що відображає закономірності поведінки агентів і формування ринкових структур. Розглянуто параметри взаємодії крупних фірм з точки зору вироблення інтеграційної стратегії та представлення динаміки поведінки домінуючої фірми в аспекті введення інтеграційних обмежень | Проведення економічного обґрунтування кооперативних і некооперативних стратегій поведінки при асиметричному розподілі інформації | Кабраль М. Б. Организация отраслевых рынков. – Мн.: Новое знание, 2003. – 356 с. Прутник Э. А. Межотраслевые хозяйственные объединения. Монография. – Донецк: "Юго-восток, Лтд.", 2004. – 445 с. |
| Данников В. В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление. – М.: ЭЛВОИС-М, 2004. – 464 с. (26 глав, згрупованих у 5 частин) | Функції, завдання й структура холдингів. Контролінг. Сценарне планування. Вартість компанії. Стратегія. Облік | Подано класифікацію холдингів у рамках різних моделей їх утворення. Розкрито використання теорії систем як підґрунтя організації управління холдингами. Розглянуто варіанти вироблення портфельних стратегій і принципів сполучення централізації та децентралізації. Надано моделі трансфертного ціноутворення у холдингах сполучені з системою підконтрольних показників та мотиваційним механізмом | Розширено використання сценарного підходу до вироблення стратегії й управління вартістю холдингу. Співвіднесено розмір ІСБ з особливостями управління холдингом | Асаул А. Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов. – М.: Гуманистика, 2007. – 240 с. Новицкий Е. Г. Проблемы управления диверсифицированными корпорациями. Монография. – М.: БУКВИЦА, 2001. – 163 с. |
| Паппэ Я.Ш. Олигархи: Экономическая хроника. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 232 с. [електронний ресурс: http://www.libertarium.ru/lib_oligarches] | Інтегрована бізнес-група. Концентрація економічної влади. Керівний центр. Багатогалузеві групи | Базове емпіричне дослідження механізмів розвитку й експансії російських інтегрованих бізнес-груп. Подано їх структуру та динаміку взаємозв'язків. Представлено розширений огляд особливостей життєдіяльності деяких ІСБ. Запропонована оригінальна класифікація ІСБ та розкрито етапи їх формування. Проаналізована кризова й посткризова динаміка ІСБ Росії й визначено особливості й форми побудови механізму управління | Розглянуто динаміку функціонування й розвитку ІСБ в розрізі механізмів їх формування. Визначено відмінності ІСБ пострадянського економічного простору | Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. – М.: Экономика, 2008. – 400 с. Шиткина И. С. Холдинги: регулирование и управление. – М.: Волтер Клувер, 2008. – 648 с. |
| Баккер Г. Как успешно объединить две компании / Г. Баккер, Д. Хелминк. – М.: Гревцов Паблшер, 2007. – 288 с. (5 розділів, 12 частин) | Інтеграційний менеджмент. Управління успіхом. Інтеграційна програма. Людський фактор | На підставі розгляду прикладів економічної інтеграції обґрунтовано особливий підхід до її реалізації. Розглянуто найбільш дієві принципи та методи прийняття стратегічних рішень в інтеграційній сфері. Обґрунтовано рамкову концепцію управління інтеграційною програмою зведено до управління успіхом. Визначено напрямки планування інтеграції | Орієнтується на управління людським фактором у процесі інтеграції підприємств. Розгляд інтеграційного процесу через сукупність прийомів його реалізації | Лаптев В. А. Предпринимательские объединения. – М.: Волтер Клувер, 2008. – 192 с. Гранди Т. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с. |

Огляд досліджень у сфері відображення форм реалізації інтеграційних процесів

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|---|--|--|---|---|
| Игнатишин Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с. (3 главы) | Корпоративний контроль. Мотивація зливань й поглинань | На підґрунті проведення аналізу процесів зливань й поглинань (M&A) уточнено понятійний апарат корпоративної інтеграції. Розглянуто способи здійснення й представлено класифікацію інтеграційних процесів. Визначено особливості протидії здійсненню інтеграції | Розглянуто принципи й алгоритми реалізації інтеграційної стратегії в межах виділених автором ознак M&A | Чижков Г. П. Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 286 с. |
| Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Методические рекомендации. Организационные структуры. – М.: Глобус, 2003. – 256 с. (7 глав та додатки) | Материнська компанія. Дочірня фірма. Фінансовий контроль. Моделювання структури | Розглянуто методи організації холдингів і багатопрофільних підприємств. Головну увагу зміщено на розкриття організаційних аспектів створення механізму управління й структурування взаємодії учасників інтеграційних утворень. Обґрунтовано використання різних методів фінансового управління й реінжинірингу холдингових структур | Розкриття матеріалу реалізується через сполучення організаційного й правового аспектів розбудови механізму управління холдинговою формою інтеграції | Руденко Л. В. Управление потоками капиталов у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 480 с. |
| Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками. Проект "сборка холдинга". – М.: Глобус, 2004. – 240 с. (9 глав згруповано у 3 частини) | Конструктор холдинга. Системна динаміка. Експертні системи. Імітаційне моделювання | Теоретичне представлення фінансової системи холдингів і промислових груп пов'язано з процесами управління активними й пасивними операціями банків. Представлено зв'язок логістичних моделей та моделей інвестиційних стратегій зі структуризацією холдингу. Розглянуто особливості управління віддаленими об'єктами та бізнес-процесами залежно від типу ІСБ | Представлення інтеграційного процесу в термінах моделей системної динаміки, адаптованих до програмного середовища Stela iThink 8.0 | Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика). – М.: Прогресс, 1971. – 340 с. Форрестер Дж. Мировая динамика / Пер. с англ. – М.: Наука, 1978. – 165 с. |
| Рудик Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов. – М.: Дело, 2005. – 224 с. | Диферифікація. Зливання й поглинання. Конгломерати. Фінансова синергія | Проведено систематизацію та представлено критичний аналіз теоретичних розробок й емпіричних досліджень у сфері життєдіяльності конгломеративних компаній. Досліджено причини й мотиви виникнення конгломератів. Представлено переваги та недоліки даної форми реалізації інтеграційної діяльності | Цікаве узагальнення наявних підходів до утворення конгломератів з авторським аналізом обширної бази емпіричних досліджень | Орехов С. А. Диверсифицированные корпоративные объединения: проблемы статистического анализа. Монография. – М.: БУКВИЦА, 2000. – 120 с. |
| Рудык Н. Б. Структура капитала корпораций: теория и практика. – М.: Дело, 2004. – 272 с. | Капітал. Корпорація. Моделі структури капіталу. Опціони | Визначено вплив структури капіталу на ринкову вартість корпорації в рамках моделей: стаціонарного співвідношення, асиметрії інформації, агентських витрат, корпоративного контролю, стейкхолдерів та поведінкової теорії структури капіталу | Аналіз й розширення неокласичних моделей визначення оптимальної структури капіталу корпорації | Чуб Б. А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России. Монография / Под ред. В. В. Бандурина. – М.: БУКВИЦА, 2000 – 184 с. |
| Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с. (4 розділи) | Інтегрована структура. Великомасштабна економіко-виробнича система (КРЕВС) | На основі дослідження різного класу економіко-виробничих систем розроблено їх класифікацію та визначено властивості й принципи організації. Розроблена структурно-логічна модель організації КРЕВС. Запропоновано авторський підхід до дослідження різних класів інтеграційних структур | Розроблено теорію організації інтегрованих структур різних форм капіталу у вигляді великомасштабних економічних систем | Кизим М. О. Управление созданием и развитием видатной корпорации. Монография / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин. – Харьков: ВД "Інжек", 2007. – 208 с. |

Слід відзначити, що значна кількість авторів інтеграційну діяльність зводять до розгляду вертикально інтегрованих структур та об'єднань, заснованих на вертикальних обмеженнях. Це підтверджується наведеною в табл. 3 інформацією. Тут варто звернути увагу, що розглянуте О. Є. Поповим [1] у попередніх випусках бібліографічного огляду теоретичне підґрунтя особливостей організації управління корпоративним розвитком також певною мірою співвідноситься з поданими в табл. 3 дослідженнями. Виникнення вертикально інтегрованих ІСБ спричиняє зміну відносин підприємства з рештою суб'єктів ринку (зовнішнім оточенням). Дослідження, що характеризують таку зміну, були охарактеризовані Л. Г. Шемякою [2]. Однак, окрім зміни форми взаємодії підприємств з середовищем, відбувається його вбудовування до ланцюгів створення вартості.

Відбувається переорієнтація ІСБ на так звану логіку розширеної логістичної взаємодії, підґрунтям якої є представлені в табл. 4 наукові набутки.

Розглянуті дослідження переважно орієнтуються на технологічну концепцію фірми й перетинаються з діяльністю законодавчо регламентованих ІСБ. Однак економіці притаманна значно більша кількість типів об'єднань з більш складною структурою, фазовими портретами та зонами відповідальності. Це так звані квазіінтегровані ІСБ, характеристику яких можна базувати на означених у табл. 5 джерелах. Поєднання ж перелічених форм утворення ІСБ дозволяє сформувати представлену на рисунку предметну область дослідження інтеграційного розвитку ІСБ.



Рис. Агрегована структура предметної області управління розвитком ІСБ

Огляд досліджень у сфері створення й управління вертикально інтегрованими структурами

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|--|---|--|--|---|
| Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с. (15 глав) | Трансакції. Контрактні відносини. Специфічність активів. Інституціональне проектування | Здійснена постановка проблеми дослідження раціональних меж фірми. Зведення критеріїв рішення про інтеграцію до визначення таких джерел виникнення трансакційних витрат, як обмежена раціональність, ризик опортунізму та специфічність активів. Розгляд інтеграції як стратегії придушення конкуренції та подолання невдач ринку. Оцінка впливу конфігурації прав власності на ефективність господарювання | Зведення інтеграції не до вибору раціонального способу сполучення ресурсів, а до "науки о контрактах". Інтеграція як подолання неузгодженості й конфліктів | Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: воображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. – Т.2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 33 – 53 |
| Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. Научная монография. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с. (5 глав) | Вертикальні обмеження. Корпоративні фінанси. Модельний аналіз. Альтернативні концепції | Розглянуто теоретичний базис формування вертикально інтегрованих систем з позицій теорій неокласики та інституціоналізму. Визначено сутність й види вертикальної інтеграції. Досліджено особливості формування м'яких ІСБ, заснованих на введенні інтеграційних обмежень. Головні акценти дослідження розставлені в межах теорії трансакційних витрат | Проведені автором теоретичні узагальнення покладені в основу моделей технологічного ланцюга та комбінації виробників і дистриб'юторів | Ильин М. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России / М. Ильин, А. Тихонов. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 286 с. |
| Белоусенко М. В. Загальна теорія організації: організаційна еволюція індустріальної економіки. Монографія. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. (4 глави) | Теорії організаційного устрою. Економічна організація. Організаційна еволюція. Ієрархія | Розширено теорію фірми через представлення економічної організації як системи структурованих відносин між суб'єктами економіки. Розуміння фірми (інтегрованого утворення) зведено до сукупності ресурсів, що визначають результати індустріальної динаміки. Визначено особливості економіки панування великих ієрархічних організаційних форм | Виникнення інтеграційних структур пояснюється наявністю й потребою перерозподілу організаційно-специфічних ресурсів і формуванням ніш | Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: Наука, 1990. – 188 с. Коллис Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный поход / Д. Коллис, С. Монтгомери. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 400 с. |
| Корольчук О. П. Формування та розвиток вертикальних маркетингових систем в Україні: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 217 с. (4 розділи) | Вертикальна маркетингова система. Стратегічне маркетингове управління. Франчайзинг | Запропоновано типологію маркетингових стратегій інтеграції. Розглянуто можливість розвитку підприємства шляхом вирішення конфліктів у каналах розподілу та створення міжорганізаційної системи координації. Особливої уваги приділено відображенню франчайзингової форми інтеграції. Безперечною перевагою є надання результатів використання національними підприємствами | Запропоновано концепцію вертикальних маркетингових систем, орієнтовану на формування інтегрованих каналів розподілу | Чухрай Н. Формування ланцюга поставок. Монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів: Інтеллект-Захід, 2007. – 232 с. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Вершина, 2006. – 176 с. |
| Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2002. – 928 с. (2 частини, 13 глав) | Конкурентні можливості. Диверсифікація. Створення ресурсів й організаційних можливостей | Базовий підручник зі стратегічного менеджменту, матеріал якого переважно базується на діяльності вертикально інтегрованих корпорацій. Головна увага приділена не пліну інтеграційного процесу, а особливостям організації стратегічного управління вже утвореною інтегрованою структурою. Цікавим є зв'язок інтеграції й конкурентної динаміки підприємства | Розкриття конкурентної поведінки й особливостей розробки стратегії конгломеративних й диверсифікованих інтеграційних структур | Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России. – Волгоград: Волгу, 1999. – 304 с. Столлкамп Т. Поставщики: от противостояния к сотрудничеству. – М.: Вильямс, 2007. – 256 с. |

Огляд досліджень у сфері розширення логістичної взаємодії та формування мереж створення вартості

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|---|--|--|---|---|
| Прахалад К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. Прахалад, В. Рамасвами. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с. | Спільне творення знань. Мережа досвіду. Ринок як форум. Індивідуалізація досвіду. Стратегія як відкриття | Взаємини "споживач – виробник" переорієнтовані на створення цінності. Визначено складові й структурні компоненти спільного творення цінності. Установлено підходи до закріплення досвіду спільного творення цінності. Введено поняття точок взаємодії. Запропоновано триєдину "концепцію ринку майбутнього". Обґрунтовано новий конкурентний простір, де ринок розглядається як контекстно залежна мережа задоволення потреб | Потрібна інтеграція підприємства зі споживачем задля спільного творення цінності через індивідуалізований, унікальний для кожного споживача досвід | Долан С. Управление на основе ценностей. Корпоративное руководство по выживанию, успешной жизнедеятельности и умению зарабатывать деньги в XXI веке / С. Долан, С. Гарсия. – М.: Претекст, 2008. – 320 с. |
| Миротин Л. Б. Логистика интегрированных цепочек поставок / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – М.: Издательство "Экзамен", 2003. – 256 с. | Логістична взаємодія. Ланцюг постачань. Розподіл обмежених ресурсів. Логістична координація | Виділено й охарактеризовано різні типи взаємодій учасників логістичного ланцюга. Розроблено технологію логістичної координації через виділення компетенцій-центрів. Удосконалено підхід до логістичної підтримки виробів на підґрунті використання CALS-технологій. Розширено концепцію прийнятної ризику. Подано модель взаємодії параметрів інформаційних ресурсів | Обґрунтовано логіку логістичної взаємодії, що розширюється. Виділено ієрархічні рівні бізнес-процесів, підпорядковані концепції управління складністю | Hugos M. Essentials of Supply Chain Management. – New Jersey: John Wiley, 2003. – 254 p. Построение цепочки создания стоимости. Серия "Классика Harvard Business Review". – М.: Альпина, 2007. – 262 с. |
| Шемаева Л. Г. Управление стратегической взаимодействием предприятия из внешней средой. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 280 с. (4 глави) | Економічні інтереси. Стратегічна ситуація. Взаємодія. Корпоративістський трикутник | Взаємодію суб'єктів господарювання підпорядковано розширенній автором концепції економічних інтересів. Визначено типи стратегічної поведінки та розроблено континуум типів взаємодії й альянсів. Обґрунтовано міждисциплінарний підхід до формування засад стратегічної взаємодії. Визначено принципи використання рефлексивного управління для гармонізації взаємин | Запропоновано орієнтацію на стратегічний інтервал часу у взаєминах між підприємством та середовищем господарювання під час реалізації економічних інтересів | Seifert D. Collaborative Planning, Forecasting, and Replenishment. How to Create a Supply Chain Advantage. – New York: AMACOM, 2003. – 432 p. Такеда Х. Синхронизированное производство. – М.: Институт Комплексных Стратегических Исследований (ИКСИ), 2008. – 288 с. |
| Масленников В. В. Процессно-стоимостное управление бизнесом / В. В. Масленников, В. Г. Крылов. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 285 с. (3 глави) | Процесно-вартісний підхід. Взаємодія груп компаній. Можливості бізнесу. Ланцюг створення вартості | Виділено особливості управління діяльністю взаємопов'язаних підприємств, об'єднаних у єдиний ланцюг створення вартості. Уведено методіку розрахунку показників й параметрів руху потоків у логістичному ланцюгу. Розроблено технологію ситуаційного аналізу організації взаємодії. Об'єднано вартісну концепцію з концепцією збалансованої системи показників | Концепцію створення додаткової вартості підпорядковано потребі розвитку логістичної взаємодії. Виділено контур управління групою компаній | Гвардин С.В. Создание добавленной стоимости при сделках слияний и поглощений. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2008. – 224 с. Брамсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. – М.: Вершина, 2007. – 336 с. |
| Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с. (12 глав згруповано у 4 частини) | Ланцюг постачань. Оптимізаційне моделювання. Бази знань. Планування ланцюга постачань | Розроблено та удосконалено широкий спектр оптимізаційних моделей логістичного управління, спрямованих на: оптимізацію розподілу ресурсів, вибір місця розміщення центру розподілу, постановку управлінського обліку, проектування розподільної мережі, управління продуктивним асортиментом, інтеграцію фінансового й фізичного логістичних ланцюгів | Подано методологічну основу інтегрованого планування й створення логістичних ланцюгів постачань. Виділено конкурентні переваги утворення ланцюгів | Алексеев И. В. Управление ресурсным обеспечением промышленно-финансовых групп / И. В. Алексеев, М. К. Колісник, А. С Мороз. – Львів: Видавництво Національного Університету "Львівська політехніка", 2007. – 132 с. |

Огляд досліджень у сфері виділення особливостей та організації управління квазієраховними структурами

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Інші наукові праці |
|--|--|---|---|---|
| Минс Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер. – М.: Альпина, 2001. – 280 с. (7 глав) | Метакорпорації. В2В та В2С взаємодія. Товариства доданої вартості. Метаринки. Брендінг | Обґрунтовано перехід: від оптимізації діяльності окремих компаній до оптимізації взаємодії компаній у мережі; від орієнтації на технологічні потужності (фізичний капітал) на наявність бренд-капіталу; від стратегії "нав'язування продукції" до стратегії "притягування лояльного споживача". Визначено особливості плину трансформаційних процесів при переорієнтації на метаринки | Означено тенденції перетворення традиційних корпорацій у об'єднання невеликих компаній (на основі бренд-капіталу й поширення мереж) | Гэд Т. 4D брендинг. Взламываем корпоративный код сетевой экономики. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 230 с. |
| Стефанюк В. Л. Локальная организация интеллектуальных систем. – М.: Физматлит, 2004. – 328 с. (5 глав) | Локальна організація. Асимптотична оптимальність | Орієнтується на розгляд систем, які ще й досі не існують, тим самим дозволяє вводити нові параметри системи. Даним системам притаманна гарна вивченість частин, яка при цьому не дає визначити повністю властивості цілісної системи, що відбиває квазіінтеграцію | Визначено новий модельний принцип локальної організації великих організаційних систем | Новиков Д. А. Теория управления организационными системами. Монография. – М.: МПСИ, 2005. – 584 с. |
| Тарасов В. Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: Философия, психология, информатика. – М.: Эдиториал, 2002. – 352 с. (9 глав) | Синергія. Холістична організація. Теорія агентів. Архітектура взаємодії. Моделі кооперації | Доведено потребу розширення наявних підходів до управління положеннями теорії штучного (емерджентного) інтелекту. Визначено поняття агенту й різні варіанти утворення мультиагентських систем (МАС). Наведено типологію архітектур МАС. Визначено принципи взаємодії і базові типи співробітництва агентів. Обґрунтовано перехід до субцілісних інтегрованих утворень | Запропоновано V-образне проектування МАС (рекурсивне врахування вимог цілого та частин), яке розширює теорію функціональних систем | Bergenti F. Methodologies and Engineering for Agent Systems. – USA: Kluwer, 2004. – 536 p. Samtani G. B2B Integration A Practical Guide to Collaborative E-commerce. – Danvers: Imperial College Press, 2002. – 590 p. |
| Егоров А. Ю. "Пульсирующий" менеджмент / А. Ю. Егоров, Л. Ф. Никулин. – Екатеринбург: Деловая книга. – 1998. – 236 с. (3 главы) | Клієнтські відносини. Нерівноважні соціально-економічні системи. Самоорганізація | Основу життєдіяльності ІСБ складає поєднання інтеграційно-дезінтеграційних процесів. Розвиток ІСБ відбувається через чергування у часі та просторі динаміки зближення й відторгнення об'єктів. Розвиток через сукупність невідкладних окремим акторам правил на основі відхилення від принципу самодостатності ресурсозбереження | ІСБ формуються через рекурсивне розширення клієнтських (попарних) взаємин юридично рівноправних учасників угод | Решетило В. П. Экономическая синергетика институциональных изменений. Монография Харьков: Прометей-Пресс, 2006. – 288 с. |
| Kim S. Multiagent Engineering. Theory and Application in Enterprises / S. Kim, O. Herzog. – USA: Springer, 2006. – 618 p. | Агент. Мультиагентський підхід. Агентське проектування й дизайн | Представлено приклади застосування МАС у вирішенні таких завдань, як логістичний менеджмент, бенчмаркетингові дослідження, інтегрований процес планування й консолідованого бюджетування, самоорганізація кооперативних виробничих систем тощо | Наведено адаптований до вимог суб'єктів господарювання реального сектору економіки мультиагентський підхід | Zhang Z. Agent-Based Hybrid Intelligent Systems An Agent-Based Framework for Complex Problem Solving. – USA: Springer, 2005. – 216 p. |
| Мэтьюз Р. Новая матрица, или логика стратегического превосходства / Р. Мэтьюз, А. Агеев, З. Большаков. – М.: Олма-Пресс, 2003. – 239 с. | Мережа. Цінність мережі. Ключові компетенції. Мережі перехресних альянсів | Визначено зміну підходів до розуміння сутності організації через її розгляд у рамках інтеграційних відносин. Визначено сукупність параметрів та змінних, що відбивають інтеграційну "конструкцію фірми". Стратегію запропоновано звести до управління цінністю мережі, конкурентоспроможність – до відбору партнерів | Зведення управління до визначення правил присутності організації в мережному угрупованні задля зростання динамічних можливостей | Кверк Б. Создавая связи. Внутрикorporативные коммуникации в бизнес-стратегии. – М.: Вершина, 2006. – 416 с. |

Дійсно, не завжди утворення жорстких інтеграційних форм через проведення зливань й поглинань є найбільш дієвою формою реалізації проектів стратегічної інтеграції. Квазіінтеграційні форми (об'єднання юридично незалежних підприємств, коли наявний контроль над управлінням активами при відсутності контролю над власністю) в певних умовах показують більш високі показники ефективності. Орієнтація на квазіінтеграційні форми ІСБ дозволяє відійти від технологічної неокласичної концепції фірми (передбачається, що поведінка економічних суб'єктів спрямована лише на максимізацію корисності) на користь інституціональної теорії (інтеграція й поведінка ІСБ пояснюються наявністю трансакційних витрат, специфічністю активів і опортунізмом поведінки).

Усю множину квазіінтеграційних утворень можна розподілити відповідно до означених на рисунку груп. Найбільш представленою у науковій літературі формою ІСБ є стратегічні альянси. Підтвердженням цьому є подані у табл. 6 наукові праці. Їх аналіз дозволяє підтримати положення про зміщення центру уваги з обліку наявності об'єктів у власності окремих учасників ІСБ на аллокативність (розподіл обмежених ресурсів відповідно до заданих цілей) використання юридично відособлених активів.

Так, якщо утворення ІСБ у формі стратегічного альянсу регулюється Господарським кодексом України, то існує ряд невизначених законодавчо інтегрованих утворень. Одним з таких типів ІСБ є охарактеризовані у табл. 7 мережні форми інтеграції. Їх особливість полягає в поширенні відносин взаємовигідного співробітництва та додержанні балансу взаємних очікувань. Управління ІСБ для таких утворень зводиться до максимізації цінності мережі через вироблення певних стандартів взаємодії (інституціоналізацію відносин). Мережний підхід дозволяє представляти ІСБ

як координовану відкриту саморегулюючу систему, засновану на конкурентно-кооперативній взаємодії. Відповідно, залучення до складу мережі не лише власників специфічних активів, а й певного роду рутин і ментальних моделей дозволяє говорити про виникнення кластерних інтеграційних утворень (особливо при наявності їх географічної близькості). Характеристика підходів до ідентифікації й організації управління кластерами подана у табл. 8.

Квазіінтеграція тісно перетинається з гіпотезою про віртуалізацію виробництва, теоретичний огляд якої подано у табл. 9. Саме віртуальна форма утворення ІСБ дозволяє сформуванню гнучку, розподілену в просторі сукупність компаній, найбільш пристосовану для якнайшвидшого випуску нової продукції, підвищення її конкурентоспроможності й оперативної поставки на ринок з метою максимально задовольнити вимоги замовника.

Огляд досліджень у сфері утворення стратегічних альянсів як форми ІСБ

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Інші наукові праці |
|---|--|---|---|--|
| Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с. (10 розділів) | Спільне підприємство. Стратегічний альянс. Партнерство. Модель побудови довіри | Визначено варіанти стратегій створення й розвитку корпорації: обмежене зростання, розвиток через M&A, створення альянсів. Представлено характеристики й властивості альянсів та спільних підприємств. Розглянуто різні варіанти моделей стратегічного партнерства та правила відбору партнерів для розширення взаємин. Означено принципи встановлення меж відносин | Розглянуто методологію формування довгострокових партнерських взаємин. Додано параметри якості ділових відносин та форми юридичних угод | Гарретт Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гарретт, П. Дюссож. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с. Карделл С. Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнес-курс. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с. |
| Стратегические альянсы: Пер с англ. (Harvard Business Review Серия "Идеи которые работают"). – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с. (8 розділів) | Конкуренція альянсів. Співробітництво з конкурентами. Віртуалізація інновацій. Альянси | Збірка статей викладачів Гарвардської школи бізнесу. У статтях відображено результати досліджень щодо підвищення спроможності до навчання при реалізації спільних з конкурентами проєктів, розгляду альянсів як альтернативи зливанням й поглинанням, проаналізовано переваги й недоліки співробітництва у формі альянсів, використання міжфункціональних команд | Розроблено нову типологію альянсів. Обґрунтовано механізм ведення спільної діяльності. Визначено варіанти ведення конкурентної боротьби між ІСБ | Карпухина Е. А. Международные стратегические альянсы. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 176 с. Бобина М. А. Международный бизнес. Стратегия альянсов / М. А. Бобина, М. В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с. |
| Чернега О. Б. Стратегические альянсы предприятий: формы, эволюция, перспективы: Монография / О. Б. Чернега, О. В. Озарина – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 221 с. (4 глави) | Форми інтеграції. Вигоди й витрати від співробітництва. Цілі альянсів. Типологія альянсів | Визначено причини інтеграційних тенденцій і форми їх прояву на мікрорівні. Розроблено порівняльну характеристику рівнів інтеграції. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення стратегічних альянсів. Охарактеризовано правові аспекти утворення альянсів. Удосконалено послідовність етапів створення альянсу. Розроблено технологію оцінювання потенціалу стратегічної взаємодії | Розширено інструментарій інтеграції через використання методу аналізу ієрархій, факторного й дискримінантного аналізу, експертних методів і багатокритеріальної оптимізації | Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 256 с. Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели: Пер. с англ. – М.: Мир, 1991. – 464 с. |
| Teece D. Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – №7. – P. 509 – 533 | Динамічні спроможності. Реальні опціони. Конкурентні переваги. Унікальність компетенцій | Є розвитком ресурсної концепції стратегічного управління. Концепція передбачає можливість оновлення компетенцій задля досягнення відповідності до змін середовища. Інтеграція дозволяє ідентифікувати складні для імітації компетенції, що підтримують найбільш цінні ресурси та послуги. Дана концепція як міжорганізаційний процес активізує процеси взаємного навчання | Конкурентні переваги зведено до особливостей, що пояснюються специфічністю активів та утворенням захищеної комбінації компетенцій | Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №2. – С. 27 – 56. МакМиллан Л. Дж. МакМиллан об опционах. – М.: ИК "Аналитика", 2002. – 456 с. |
| Лукша П.О. Самовоспроизводство социально-экономических систем. Монография // http://www.luksha.ru | Ринкова ніша. Самовідтворення. Інститут інтеграції знань. Упорядковані процеси. Інтеоризація | Уведено поняття ресурсної ніші як багатовимірний простір, що характеризує всі еволюційно значущі види взаємодії між ІСБ та середовищем, та як комбінації різного роду ресурсів, що можуть відтворюватися популяцією. Самовідтворення розуміється як досягнення певної упорядкованості через продукування копій елементів системи (як ззовні, так і всередині) | Обґрунтовано форму можливої трансформації альянсів і кластерних мереж, коли інтеграція призводить до утворення операційно замкненої системи | Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: Монография. – Калуга: Манускрипт, 2006. – 328 с. Морган Г. Имиджи организации, восемь моделей развития. – М.: Вершина, 2006. – 416 с. |

Огляд досліджень у сфері управління мережними формами інтеграції

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|---|---|--|---|--|
| Паринов С. И. К теории сетевой экономики. Монография. – Новосибирск: РАН, 2002. – 168 с. (7 глав) | Мережні організації. Агентське моделювання. Онлайніві товариства | Запропоновано модель інформаційної взаємодії на базі технології активних об'єктів (нову "картинку світу"). Запропоновано структуру інформаційного простору та встановлено просторові межі інформаційної та інституціональної взаємодії | Орієнтація на виключну роль інформаційних взаємин між суб'єктами ринку та потребу взаємного навчання | Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2005. – 430 с. |
| Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – Т4. – №3. – С. 61 – 105 | Мережа угод. Мережі виробництва. Владні мережі. Укорінення. Довіра | Присвячено розгляду ролі соціальних зв'язків при мобілізації колективної дії й передачі інформації. Обґрунтовані процеси зворотної еволюції [de-evolution] великої централізованої вертикально інтегрованої фірми та її розпадання на складні мережі угод | Доведена ключова роль мереж. Вказано на зростаючу роль просторово децентралізованого спільного виробництва | Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – №2. – С. 115 – 132 |
| Щедровицкий Г. П. Путеводитель по основным понятиям и схемам методологии Организации, Руководства и Управления: Хрестоматия. – М.: Дело, 2004. – 208 с. | Системи діяльності. Онтологія. Знання. Методологія. Система. Відтворення діяльності | Інтеграція через створення певної організованості та накладення її як форми на учасників ІСБ. ІСБ складається з певної конфігурації знань, що утворюється відповідною організацією. Визначено множинність форм існування знань. Виділення у будь-якому об'єкті процесів, функціональних структур, структури зв'язків, організованості матеріалу та безпосередньо матеріалу | Інтеграція через об'єднання систем діяльності та доведення залежності цілого від способів збирання елементів і структури та параметрів зв'язків | Хачатуров А. Е. Современный интеграционный менеджмент. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 272 с. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. В 2-х кн. – М.: Экономика, 1989. – 304 с. |
| Стрелец И. А. Сетевая Экономика. – М.: Эксмо, 2008. – 208 с. (9 розділів) | Електронні комерція, бізнес, влада. Нова економіка | Визначено поняття мережі та визначено її роль для здійснення соціально-економічних досліджень. Розглянуто роль інформації як мережного блага. Дана характеристика систем електронної комерції та політичних мереж | Через розгляд впливу інформаційних технологій означено зміну ринкових взаємин | Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. – 304 с. |
| Ливитт Г. Дж. Сверху вниз. Почему не умирают иерархии. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 210 с. | Принцип підпорядкування рівнів. Асиметрія розподілу влади | Наголошено на неможливості відмови від ієрархії при утворенні ІСБ. Разом з тим підтримано поширення елементів демократії й зменшення кількості рівнів. Як обмеження відмови введено залежність ІСБ від правил, процедур та організаційних рутин | Доведено потребу й визначено напрямки модифікації ієрархій задля покращення й покращення умов роботи | Греттон Л. Демократическое предприятие. Раскрепощение бизнеса благодаря. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 280 с. |
| Бияков О. А. Экономическое пространство региона: процессный подход. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004. – 244 с. | Економічний процес. Простір. Індивідуальна конкурентоспроможність | Визначено територіальний, ресурсний та інформаційний підходи до ідентифікації економічного простору (ЕП). Уведено поняття потенціалу ЕП й подано критерії оцінювання його рівня. Розроблено модель інформаційного забезпечення управління ЕП регіону | Уведено поняття економічного простору як відносин між економічними процесами суб'єктів господарювання | Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. – Томск: Издательство томского университета, 2004. |
| Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии. – М.: ИД "Новый ученик", 2004. – 248 с. (7 розділів) | Багатомодальна мережа. Приватні трансферти. Архітектура сприйняття | Проаналізовано концепції соціальних мереж й розроблено методологію аналізу соціальних зв'язків. З позицій теорії обміну визначено місце соціального капіталу в організації управління ІСБ. Уведено ряд нових понять, наприклад, міжмережної підтримки | Орієнтація на побудову мережі обміну ресурсами між корпоративними акторами (модель трансфертів) | Кросс Р. Невидимая сила социальных связей. Как на самом деле работают организации / Р. Кросс, Э. Паркер. – М.: Callidus Publishing, 2006. – 287 с. |

Огляд досліджень у сфері управління кластерними формами інтеграції

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|---|--|---|--|---|
| Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. – 496 с. (13 глав у 3 розділах) | Кластер. Кластерна динаміка. Промислова політика. Роль корпорацій і співтовариств | У рамках розгляду теоретичного підґрунтя ведення економічної діяльності вироблено кластерну концепцію, яка становить новий спосіб розуміння національної економічної системи. Представлено приклади кластерів у різних країнах. Співвіднесено виникнення кластерів з наявністю конкурентних переваг | Представлення кластеру як групи сконцентрованих за географічним принципом взаємопов'язаних компаній | Пушкар А. И. Стратегические группы предприятий. Научное издание / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков: ООО "Кросс-Роуд", 2006. – 440 с. |
| Третьяк В. П. Кластеры предприятий. – Иркутск: Изд. Байкальского гос. унив. экон. и права, 2006. – 219 с. (9 глав) | Локалізація. Субкластер. Кластер інноваційних технологій. Субадитивність витрат | Автор ідентифікує кластер як співтовариство фірм. Визначено ефект синергії, що виникає при об'єднанні й підвищенні спеціалізації малих підприємств. Представлено приклади кластеризації у провідних країнах та пострадянському просторі. Означено переваги від кластеризації | Критика теорії М. Портера в частині потреби додавання положень теорії прав власності та виділення організаційного капіталу | Соколенко С. И. Производственные системы Глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст. Монография. – К.: Логос, 2002. – 646 с. |
| Анискин Ю. П. Корпоративное управление инновационным развитием / Под ред. Ю. П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с. | Інноваційний кластер. Технологічне ядро. Організаційне поле. Корпоративний кластер | Кластер розглядається як інструмент балансування поточної діяльності й стратегічного розвитку. Уведено критерії ефективності кластеризації. Проаналізовано життєвий цикл кластеру. Визначено різні методики кластеризації. Виділено мотиви корпоративної інтеграції. Встановлено системні властивості кластерів | Зведення кластеру до сукупності інноваційно активних суб'єктів господарювання зі стійкими коопераційними зв'язками | Михайлівська О. В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 198 с. |
| Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава: Издательство "Асми", 2005. – 272 с. (7 глав) | Промисловий кластер. Конкурентоспроможність кластерів. Модель кластеру | Проведений аналіз тенденцій кластеризації дозволив розробити методику класифікації та розподілити кластери світу за видами продукції. Виділено італійську (співпраця підприємств малого й середнього бізнесу) і шотландську (спільне виробництво навколо великого підприємства) моделі кластерів | Введення понять кластерної мережі й кластерної стратегії. Розширення застосування таблиць "витрати – випуск" | Чистилин Д. К. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2006. – 237 с. |
| Посібник з кластерного розвитку. – К.: Консорціум GFA, 2006. – 38 с. | Життєвий цикл кластеру. Фасілітатор. Огляд й ідентифікація кластерів | Визначено переваги й потенційні складності кластерного підходу. Проведено аналіз й узагальнення концепції, що дозволяють визначати кластер. Розроблено послідовність ідентифікації кластеру. Означено засади інституціоналізації кластерної ініціативи. Подано характеристики успішних кластерів | Орієнтація на реалізацію практичного плану дій щодо розбудови кластерного підходу в практиці вітчизняного господарювання | Електронні ресурси: http://www.sme.org.ua – підтримка малих та середніх підприємств; http://www.unido.org/ – Агенція з індустріального розвитку |
| Хиценко В. Е. Самоорганизация: элементы теории и социальные приложения. – М.: Ком Книга, 2005. – 224 с. (3 главы) | Автопоезіс. Саморефернтність. Операційна замкненість. Управління складністю | Дана монографія безпосередньо не виділяє поняття кластерів, але надає необхідне теоретичне підґрунтя, що базується на концепції життєздатних систем, властивостях автопоезісу й самоорганізації та набутках еволюційного менеджменту. Зведення кластеру до набору поведінкових стереотипів | Застосування синергетичної й самоорганізаційної парадигми до перетворення кластеру в життєздатну систему | Бир С. Мозг фирмы: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с. Бир С. Кибернетика и управление производством. – М.: ИЛ, 1983. – 289 с. |

Таблиця 9

Огляд досліджень у сфері формування віртуальних підприємств та розширення партнерських відносин

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|--|---|---|--|--|
| Protogerios N. Agent and Web Service Technologies in Virtual Enterprises. – New York: Hershey, 2008. – 408 p. (19 глав у 4 розділах) | Архітектура віртуального підприємства. Ресурсна мережа. Модель ролей агентів. Світи агентів | Надана типологія агентів, що можуть входити до віртуального підприємства (ВП). Означені варіанти онтологічних моделей для підтримки взаємодії агентів, зокрема у мережах створення вартості. Означено особливості утворення динамічних ресурсних мереж. Визначено правила управління знанням у ВП та подано відповідний управлінський інструментарій | Моделі MAC підпорядковано сервісно орієнтованій архітектурі, яку пропонується використовувати як засіб формалізації віртуальних взаємин | Zabin J. Precision Marketing: The New Rules for Attracting, Retaining, and Leveraging Profitable Customers / J. Zabin, G. Brebach. – Jersey: John Wiley, 2004. – 284 p. Новиков А. М. Методология. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 668 с. |
| Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М.: Добрая книга, 2005. – 296 с. (12 глав) | Віртуальна організація. Класи технологій. Природа віртуалізації. Нематеріальний капітал. Перетворення знань | Визначено теоретичне й практичне підґрунтя формування простору віртуалізації. Визначено функції ВП і сформовано можливий перелік завдань ВП. Обґрунтовано простір віртуалізації як співвіднесення просторів уяви, технологій та культури. Визначено поняття граничного обсягу відповідальності учасників ВП. Уведено поняття голографічної організації | Проведено порівняльний аналіз традиційних і віртуальних форм організації діяльності та виділено сфери застосування останніх | Burn J. E-Business Strategies for Virtual Organizations / J. Burn, P. Marshall, M. Barnett. – Boston: Planta Tree, 2002. – 274 p. Fong W. L. E-collaborations and virtual organizations. – London: IRM Press, 2005. – 334 p. |
| Camarinha-Matos L. M. Virtual Organizations Systems and Practices. – Boston: Springer Science, 2005. – 344 p. (5 розділів) | Колаборація. Технологічне оновлення. Референтні моделі утворення віртуального підприємства | Збірка наукових праць присвячена відображенню головних аспектів створення й використання ВП, а саме: формуванню онтологічних моделей ВП, створенню систем дифузії знань у ВП, виникненню партнерств у виробництві й задоволенні потреб споживачів, формуванні інфраструктури й формалізації мережі зв'язків, оцінки ефективності віртуалізації | У межах кожного з елементів збірника містяться варіанти сценаріїв формування ВП відносно різних аспектів господарювання | Kim G. J. Designing Virtual Reality Systems. The Structured Approach. – London: Springer, 2005. – 238 p. Hecksher C. The Firm as a Collaborative Community. – London: Oxford, 2006. – 604 p. |
| Райхельд Ф. Эффект лояльности: жвижушие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. – М.: ИД "Вильямс", 2005. – 384 с. (11 розділів) | Лояльність. Коефіцієнт лояльності. Ієрархія потреб. Створення унікальної цінності. Відбір покупців. Співробітництво | Визначено новий напрямок наукових досліджень – бізнес, заснований на лояльності. Подано моделі системної динаміки для відображення взаємин між факторами лояльності та результативністю господарювання, які також підтверджено результатами кореляційно-регресійного аналізу. Визначено можливі резерви зростання лояльності. Лояльність розподілено на зовнішню (споживачів) та внутрішню (співробітників) | Здійснена постанова задоволення оцінки ефективності партнерських відносин. Розроблено технологію оцінювання наслідків лояльності. Визначено методи збільшення лояльності | Томпсон Х. Кто увел моего клиента? Выигрышные стратегии формирования и поддержания лояльности клиентов. – М.: ИД "Вильямс", 2005. – 336 с. Smith P. Strategic Marketing Communications. – London: Paul Smith, 1997. – 456 p. |
| Hekansson H. Developing Relationships in Business Networks / H. Hekansson, I. Snehota. – London: Routledge, 1995. – 433 p. (8 розділів) | Товариства акторів. Ресурсні зв'язки. Система відносин. Патерни діяльності. Залучення у взаємодію. Сузір'я ресурсів | Базове дослідження, яке призвело до формування концепції партнерського (прецизійного) маркетингу. Визначення значення для розвитку бізнесу встановлення партнерських відносин. Визначено параметри стійкості й трансформаційності мереж. Представлено можливість розгляду економічної системи країни як економіки взаємодії. Розроблено масиви характеристик акторів | Дослідження базується на моделі індустріальної мережі. Вона складається з трикутника "дії – ресурси – актори", у межах якого балануються відносини | Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с. Fazlollahi B. Strategies for eCommerce Success. – London: IRM Press, 2002. – 352 p. |

Характеризуючи розглянуті форми утворення ІСБ, слід враховувати конвергенцію й дифузю набутків окремих теоретичних концепцій, які односторонньо пояснюють інтеграційні процеси, абсолютизуючи окремі їх аспекти. Наявність безлічі розбіжностей у поясненні виникнення феномену інтеграції та відсутність єдиного підходу до визначення його сутності й перспектив подальшого розвитку свідчать про недоліки наявного теоретичного забезпечення. Відповідно, з певною долею припущення, можна стверджувати пронайбільшу повноту та універсальність концепції організаційної екології, яка органічно враховує набутки більшості моделей утворення ІСБ, використовуючи останні як додаткові модулі, та переважність методології інституціональної теорії. При цьому життєдіяльність ІСБ буде підпорядкована теорії еволюційного розвитку. Огляд досліджень у даній сфері представлено у табл. 10.

Не можна не враховувати, що еволюційне підґрунтя перетинається з виробленням стратегічних імперативів розвитку ІСБ. Тут, з однієї точки зору, можна обмежитися наявними розробками щодо вироблення стратегії підприємства. Однак виникає ряд протиріч, які обумовлюють особливості стратегічного процесу в інтегрованому утворенні. Дослідити ці особливості можна шляхом аналізу представлених у табл. 11 робіт. Головним акцентом даних розробок є орієнтація на сервісно-орієнтовану парадигму та розбудову архітектурного підходу до формування структури ІСБ. При цьому використовуються як загальновідомі методичні прийоми (наприклад, збалансовану систему показників), так і менш розповсюджені, але більш дієві (зокрема, модель Захмана).

Певні відмінності матиме й обґрунтування конкурентної поведінки інтегрованих структур. Вона зводиться до боротьби за учасників ринку, що знаходяться у незв'язаному становищі, з метою залучення їх до складу ІСБ. Основу такої боротьби склада-

тимуть знання про наявність певного роду ресурсів в учасників ринку. Таким чином актуалізуються означені в табл. 12 дослідження особливостей економіки знань. Саме розгляд знань як одного з головних видів ресурсів обумовлює нагальну потребу в розробці системи управління знанням в умовах функціонування інтегрованої цілісності. Така система сприятиме збільшенню швидкості спільних взаємодій або зниженню витрат за рахунок полегшення процедури використання інтегрованих активів; сприятиме впровадженню інновацій, створенню нових продуктів і послуг на основі більш ефективного трансферту компетенцій між учасниками ІСБ. Отже, саме релевантність знання визначає конкурентні переваги підприємства, а дифузія інноваційного знання виступає основою управління ІСБ.

Огляд інтеграційного підґрунтя еволюційної теорії й концепції організаційної екології

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|--|---|---|--|--|
| Nelson R. R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. R. Nelson, S. G. Winter. Cambridge: Harvard University Press, 1982. – 352 p. | Стереотипи поведінки. Організаційні рутини. Ментальні моделі. Адаптація і мутація рутин | Розвиток ІСБ вимагає створення умов для швидкої еволюції рутин. Низька ефективність ІСБ може пояснюватися неефективним набором рутин, які превалюють у життєдіяльності корпорації. Головним завданням є узгоджений розвиток рутин і технологій та додержання балансу між рутинізацією й інноваціями | Спричинили трансформацію економічного розвитку до еволюції рутин – сталого набору "типових реакцій", що пов'язують акторів | Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе. – М.: ИД ГУВШЭ, 2006. – 442 с. |
| Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Экономическая социология. – 2005. – Т. 6. – №4. – С. 39 – 53 | Популяція організації. Репертуар організації. Структурна інертність. Екологічна ніша. Набір соціокультурних образів поведінки | Особливого значення надається тому, наскільки організації залучені в обмін ресурсами й трансформаційні процеси, що підвищує їх цінність із погляду вивчення взаємодій усередині популяції та розгляду їх впливу на виникнення нових організаційних форм ІСБ. Більш того, в межах даної теорії виникає дихотомія виживання (розширення поведінкового репертуару) й ефективності як критеріїв інтеграційного розвитку | Наука про динаміку організаційних співтовариств. Проблема відбору організаційних форм у результаті конкуренції. Інтеграція залежно від рівня залучення в обмін ресурсами | Радаев В. В. Популяционная экология организаций // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 99 – 108. Валитова Л. А. Организационная экология // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 109 – 118 |
| Эбелинг В. Физика процессов эволюции. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 328 с. (7 глав) | Еволюція. Термодинаміка. Мутації. Самоорганізація. Спіраль еволюції | Надано загальне розуміння та структуру процесу еволюції як у загальному розумінні, так і відносно соціально-економічних систем (відповідно й ІСБ). Наведено критерії рівноваги та еволюції. Означено можливість розгляду ІСБ як екосистеми | Досліджено процеси самовідтворення, конкуренції та розвитку як елементів еволюційної стратегії | Эбелинг В. Образование структур при необратимых процессах – Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 248 с. |
| Клейнер Б. Г. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с. (4 главы) | Системно-інтеграційна теорія підприємства. Реконфігурація "протоінститутів" | Виділено інституціональні фактори підвищення ефективності діяльності ІСБ. Досліджено роль соціальних й економічних агентів у процесі інститутогенезу. Розроблено модель "перехресних очікувань". Введено поняття "стратегічної конфігурації ІСБ" | Підґрунтя утворення ІСБ зведено до органічної ірраціональності учасників ринку та рутинізації взаємин | Фурботн Э. Институты и экономическая теория / Э. Фурботн, Р. Рихтер: – СПб.: ИД Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с. |
| Ари де Гиус. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2004. – 224 с. | Розповсюджена влада. Нерозподільна цілісність. "Компанія-ріка". Терпимість й різноманітність | Визначено зв'язок знань й учасників ІСБ. ІСБ виступає як активний об'єкт, що має власну систему цілеполягання й прийняття рішень, а також адаптивну модель предметної області (включаючи саму себе) й керівні системи різного рівня, які впливають на активний об'єкт. Принцип орієнтації на дію | Доведено неможливості розгляду ІСБ як "машини для продукування коштів" й потребу представляти її як живу істоту | Мейер К. Живая организация. Компания как живой организм. Грядущая конвергенция информатики, нанотехнологии и бизнеса / К. Мейер, С. Дэвис. – М.: Добрая книга, 2007. – 368 с. |
| Лазарев И.А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития. – М.: "Дашков и К", 2005. – 240 с. (5 глав) | Мережна форма управління. Інформаційне суспільство. Композиція організації. Метаболізм | Конкурентні переваги створюються через акумуляцію нових знань. Означено шляхи поетапної трансформації механізмів управління учасників ІСБ до відкритої, здатної до саморозвитку, системи. Розгляд навчання як нової форми пам'яті. Запропоновано композиційну технологію інформаційного моделювання | Основу економіки складає забезпечення зв'язків типу "кожен з кожним" й інформаційні моделі випереджаючого відображення | Емельянов В. В. Теория эволюционного моделирования. – М.: Физматлит, 2003. – 432 с. Лукинов И. И. Эволюция экономических систем. – М.: Экономика, 2002. – 567 с. |

Огляд досліджень у сфері вироблення інтеграційної стратегії та управління конкурентоспроможністю ІСБ

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|--|--|---|---|--|
| Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Вильяс, 2006. – 384 с. (10 глав) | Ключові фактори успіху. Стратегічна відповідність. Корпоративна стратегічна карта. Каскадування показників | Авторську концепцію операціоналізації й формалізації стратегії перенесено на рівень корпорації. Запропоновано новий вид вартості – корпоративну вартість, яка виникає у разі наявності ситуації стратегічної відповідності між учасниками ІСБ. Обґрунтовано різновиди корпоративного стратегічного ефекту та виділено точки виникнення доданої вартості. Обґрунтовано інструментарій впровадження концепції | Уведено поняття синергії корпоративної організації та розроблено технологію формалізації стратегічних рішень, підпорядкованих завданню узгодженого розвитку | Кондратьев В. В. Проектируем корпоративную архитектуру. – М.: Эксмо, 2007. – 504 с. Кизим М. О. Збалансована система показників. Монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків: Інжек, 2007. – 192 с. |
| Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p. (15 глав, 3 розділи) | Модель Захмана. Сервіс-орієнтована парадигма. Архітектура підприємства. Моделі постачань, ролей | Визначено поняття та представлено типологію видів архітектури підприємства. Архітектурний підхід застосовано до вироблення стратегічних імперативів інтегрованого утворення. У межах архітектурного підходу розглянуто використання таких новітніх концепцій, як управління вартістю, збалансована система показників, логістика тощо | Архітектурний підхід до формалізації й розробки стратегії, що базується на багаторівневій моделі інформаційних систем (моделі Захмана) | Chorafas D. N. Enterprise Architecture and New Generation Information Systems. – London: St. Luchie Press, 2002. – 282 p. Данилин А. Архитектура и стратегия. – М.: ИУИТ, 2005. – 504 с. |
| Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 592 с. (6 розділів) | Концентрація, стадії розвитку ІСБ, ділові цикли, модель конкурентної боротьби | Досліджено типи ІСБ, їх характерні особливості й відмінні риси. На основі синергетичного підходу розроблено теоретичні основи оцінки конкурентоспроможності ІСБ. Запропоновано підхід до вибору пріоритетності розвитку СЗГ ІСБ на основі їх позиціонування й оцінки привабливості. Розроблено модель ділового циклу ІСБ | На модельному рівні доведено, що високої конкурентоспроможності досягають тільки країни світу, що мають висококонцентровану економіку | Ходкинсон Д. П. Компетентная организация / Д. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм. / Э. Кемпбелл, К. С. Лачс. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с. |
| Гребиньяк Л. Дж. Как заставить работать вашу стратегию. Эффективная реализация стратегии и внедрение перемен. – Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 352 с. | Організаційна структура. Координація. Обмін інформацією. Управління змінами. Культура. Влада | Запропоновано загальну модель реалізації стратегії, до складу якої введено такі елементи: управління інтеграцією, вирішення проблеми зв'язку стратегії та структури, сполучення стратегій бізнес-одиниць, зростання ефективності координації та розподілу інформації, побудова схеми розподілу ролей, організація управління змінами, розробка механізму розподілу влади | Увагу приділено не лише розробці стратегії, а й створенню дієвої структури її реалізації (принцип критичного значення якості виконання) | Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Мн.: Гревцов Паблишер, 2007. – 408 с. |
| Карпов А.Е. Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса. – М.: Результат и качество, 2005. – 512 с. (5 розділів) | Стратегічний план групи підприємств. Взаємодія підрозділів. Механізм планування у ІСБ | Обґрунтовано розширення стратегічної концепції (базових положень, що використовуються під час розробки стратегії) до рівня ІСБ. Зроблено зсув таких аспектів стратегії, як місія, SWOT-аналіз, цикл управління, організація реалізації стратегії, стратегічний план до рівня групового утворення. Критерієм оптимальності обрано мінімізацію ресурсної невідповідності | Подано технологію покращення стратегічного менеджменту в групі компаній шляхом розширення функцій та важелів стратегічного процесу | Городний В. И. Стратегия формирования и развития крупной корпоративной компании. – М.: Дело, 2005. – 304 с. Гурков И. Б. Стратегия и структура корпорации. – М.: Дело, 2006. – 320 с. |

Огляд досліджень у сфері управління корпоративним знанням та підтримки дифузії інновацій

| Джерело та структура | Ключові слова | Головні положення | Новизна гіпотез | Наукові праці послідовників |
|---|--|---|--|--|
| Джанетто К. Управление знаниями. Руководство по разработке корпоративной стратегии управления знаниями. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с. | Формалізоване й неформалізоване знання. Сховища знань. База сценаріїв ситуаційного управління | Узагальнено підходи до ідентифікації й розроблено класифікацію знань. Доведено потребу й визначено предметну область управління знаннями. Розглянуто особливості документування знань. Надано схему процесу планування й упровадження системи управління знанням. Досліджено методи вилучення знань. Подано технологію збереження й розповсюдження знань | Ідентифіковано проблеми обміну знаннями. Розроблено структуру управління знаннями й здійснено його удосконалення в розрізі виконуваних функцій | Иншаков А. В. Рутинная и новационная институциональная, организационная и эволюционная аспекты взаимодействия. Препринт / А. В. Иншаков, Е. А. Степачкина. – Волгоград: ВолГУ, 2003. – 60 с. |
| Андросова О.Ф. Трансферт технологий как инструмент реализации инновационной деятельности. Монография / О. Ф. Андросова, А. А. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с. | Трансфер технологій, науковий парк, технопарк, лінійна модель інновацій, інтелектуальна продукція | Визначено фактори застосування трансферу технологій в інноваційній діяльності та методичні основи оцінки ефективності такого трансферу. Розглянуто особливості вартісної оцінки виробника та формування ринку інтелектуальної продукції. Здійснена пропозиція впровадити трансфер технологій у технопарки, що прискорить комерціалізацію продукції | Досліджено основні організаційно-економічні аспекти використання трансферу технологій на підприємствах авіаційної промисловості | Трансферт технологій й ефективна реалізація інновацій. Хрестоматія / Під ред. Н. М. Фонштейна. – М.: АНХ, 1999. – 296 с. Maier R. Enterprise Knowledge Infrastructures. – Berlin: Springer, 2005. – 388 p. |
| Коллинсон К. Учитесь летать. Практические уроки по управлению знаниями от лучших обучающихся организаций. – М.: Ин-т стратегических исследований, 2006. – 296 с. | Контекст розгляду. Холістична модель. Зафіксовані знання. Створення середовища. Навчання в процесі. Мережа контактів | Визначено контекст навчання та фіксування знань. Означено перетворення ІСБ до відносин наставників та учнів при додержанні балансу між свободою та структурованістю. Цікавим елементом є пропозиції створення звички до навчання та введення її до повсякденної практики. Запропоновано створення мережі контрактів у рамках "спільнот практиків", співпраця в яких призводитиме до фіксування знання | Розкрито досвід створення системи управління знанням у компанії British Petroleum. Запропоновано інструментарій упорядкування й підвищення дієвості використання знань | Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с. |
| Мильнер Б. З. Управление знаниями в корпорациях / Б. З. Мильнер, З. П. Румянцева, В. Г. Смирнова, А. В. Блиникова. – М.: Дело, 2006. – 304 с. | Економіка знань. Джерела формування знань. Етапи та методи управління знаннями. Інформаційне забезпечення | Визначено риси й умови формування економіки знань та відповідні ознаки ІСБ. Визначено джерела виникнення знань у ІСБ. Управління знанням запропоновано розглядати як нову функцію управління ІСБ. Визначено типи спрямованості процесу управління знанням. Запропоновано диференціацію знань між доменами знань (спеціалізованими предметними областями у складі ІСБ) | Розширено ресурсну парадигму на параметри трансферу знань. Управління ІСБ переорієнтовано на створення цінності через створення мереж | Firestone J. Enterprise Information Portals and Knowledge Management. – Boston: Butterworth-Heinemann, 2003. – 456 p. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. – М.: ИПК госслужбы, 2001. – 52 с. |
| Лессер Э. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с. | Соціальний капітал. Соціальні мережі. Спільноти практиків. Стратегічні альянси знань. Сторітейлінг | Розглянуто проблеми, з якими стикаються ІСБ при формуванні соціального капіталу, особливо в таких його аспектах, як довіра та мережі. Виділено компетентність як головний фактор утворення довіри між учасниками ІСБ. Запропоновано використання аналізу соціальних мереж для покращення розуміння процесу організаційних змін. Розглянуто місце й ролі "спільнот практиків" у ІСБ | Запропоновано базування розподілу знань через відносини обізнаності, доступності, участі та свободи. Визначено параметри трансферу знань у альянсах | Пфеффер Д. От знаний к делу: как успешные компании трансформируют знания в действия. – СПб.: Вильямс, 2007. – 272 с. Коулопоулос Т. М. Управление знаниями / Т. М. Коулопоулос, К. Фраппаоло. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с. |

Розглянута множинність підходів до трактування інтеграційних процесів пояснюється різноманіттям теоретичних моделей підприємства, а отже й інтегрованих структур бізнесу. Тут слід звернути увагу, що в поданих таблицях орієнтація була переважно здійснена не на розкриття основних положень досліджень відібраних авторів, а на представленні їх внеску в розуміння сутності означених на рисунку елементів проблемної області інтеграційної взаємодії. Відсутність же загальноприйнятого підходу до розуміння сутності інтеграційних процесів потребує виділення із загального пласту економічних досліджень головних стимулів для ініціалізації процедури інтеграції та визначення того вкладу, який вносять інтеграційні процеси в підвищення ефективності господарювання попередньо не інтегрованих суб'єктів. Поява ж гібридних форм об'єднання підприємств, для яких досі не існує як загальноприйнятого визначення, так і належного теоретико-методологічного базису, обумовлює доречність максимально повного використання переваг інструментарію нової інституціональної економічної теорії, який дозволяє розглядати інтеграцію як у статичному, так і у динамічному аспектах.

Узагальнюючи ж представлені наукові набутки можна виділити технологічний (підприємства поєднуються вздовж технологічного ланцюга з урахуванням виробничої сумісності й специфічності активів), маркетинговий (на основі аналізу стану й перспектив розвитку ринків, на яких функціонує чи планує переорієнтувати діяльність певна ІСБ), ситуаційний (орієнтація на підтримку процесів життєдіяльності, сталості функціонування й збереження потенціалу розвитку з урахуванням обурення середовища) й випадковий (виходячи з наявності вільних коштів на основі критерію можливості придбання) підходи до утворення інтеграційної структури. Разом з тим, під час пошуку найбільш досконалого типу інтегрованої структури бізнесу слід орієнтуватися не стільки

на організаційно-правову форму її функціонування, скільки на визначення бажаної структури певних взаємин ряду елементів.

Література: 1. Попов О. Є. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень в сфері розбудови системи корпоративного управління // Економіка розвитку. – 2008. – №2. – С. 104 – 111.
2. Шемаєва Л. Г. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері управління стратегічною взаємодією підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища // Економіка розвитку. – 2008. – №3. – С. 61 – 66.

*Стаття надійшла до редакції
18.11.2008 р.*



ЛІБЕРМАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ

УДК 929 Ліберман

Пономаренко В. С.

ВИДАТНИЙ ХАРКІВСЬКИЙ ЕКОНОМІСТ О. Г. ЛІБЕРМАН (1897 – 1981)

The main stages of life and work way of well-known Kharkiv economist O. H. Lieberman are considered in the article. The holding of Lieberman Conference in Kharkiv National University of Economics since 2008 with the aim to acquaint the scientists with the scientific and practical heritage of the economist is grounded.

Серед імен видатних харківських економістів ім'я Овсія Григоровича Лібермана займає особливе місце. Його вплив на розвиток сучасної харківської економічної школи важко переоцінити. Роботи О. Г. Лібермана з теорії прибутку та рентабельності мали революційне значення для тогочасної радянської економічної науки, відкривши шлях процесу економічних перетворень. Величезною була роль О. Г. Лібермана і у становленні Харківського інженерно-економічного інституту, сучасного ХНЕУ. Найбільшу відомість він отримав як автор концепції економічної реформи 1965 року, про результати та невикористані можливості якої і досі точаться дискусії.

Людина цікавої долі, за своєю освітою Овсій Григорович Ліберман належав до генерації вчених передреволюційного періоду. Будучи сином службовця лісового маєтку у м. Славути на Хмельниччині, він отримав класичну освіту, з відзнакою закінчив київську гімназію. У буремні роки революції навчався на юридичному факультеті Імператорського університету св. Володимира, спеціалізуючись на економічних дисциплінах і статистиці. Освіта того часу дала О. Г. Ліберману високу академічну культуру, вільний доступ до класики та передових досягнень світової економічної науки, вільне володіння іноземними мовами. Прекрасно володів він і українською – у 1927 р. в Державному видавництві України вийшла "Математична статистика" Дж. Юла в українському перекладі О. Г. Лібермана. Друзі і колеги О. Г. Лібермана завжди відзначали його велику ерудицію, яка виходила далеко за межі суто економічних знань, незрівнянну іронію, блискучий полемічний дар, почуття нового, рідкісну доброзичливість.

Одночасно з навчанням, набуваючи цінного досвіду роботи у народному господарстві, студент Ліберман працював статистиком у Всеросійській Земській Спільці, Київській міській продовольчій управі, губернському Державному контролі.

З метою ознайомлення широкого загалу науковців з статтю видатного економіста, теоретика і практика, педагога – Овсія Григоровича Лібермана – Харківський національний економічний університет з 2008 року розпочав проведення Ліберманівських читань. Ці читання присвячені розгляду ідей О. Г. Лібермана, які зробили значний поштовх у розвитку не лише нашої *alma mater*, але й економічної системи всієї країни. Значення його науково-практичного доробку в су-

часній економічній думці безперечно заслуговує на подальше вивчення та застосування у вдосконаленні економіки і розбудові нашої держави. А його самовіддана робота має слугувати прикладом для молодих науковців.

Переїхавши до Харкова і продовживши навчання у 1920-ті рр. як практикант Харківського Інституту Праці та викладач Харківського інституту народного господарства, О. Г. Ліберман зацікавлюється характерними для тогочасної харківської економічної школи проблемами статистики та економіки праці, управління промисловим виробництвом, з акцентом на використанні математичних методів аналізу. Цей напрямок надалі визначив наукові інтереси вченого. Знайомлячись з європейським досвідом, у 1924 та 1929 рр. О. Г. Ліберман здійснив дві поїздки до Німеччини, де досліджував новітні методи організації виробництва, його обліку, у тому числі за допомогою обчислювальної техніки. Робота "Дослідди з механізації обліку" (1929 р.), написана за результатами поїздки, викликала величезний інтерес у спеціалістів.

В епоху "індустріалізації" у 1920 – 1930-ті рр. виявилися характерні риси О. Г. Лібермана як науковця і педагога. Протягом усього життя його діяльності було властиве нерозривне поєднання наукових, освітніх та господарських інтересів. Обійнявши посаду завідувача лабораторії обліку і аналізу виробництва Інституту Праці, О. Г. Ліберман ініціює створення першої в країні машинорухомої станції на заводі "Серп і молот" – одного з тодішніх "флагманів" індустріалізації, керує освоєнням закупленого в Німеччині новітнього лічильно-аналітичного обладнання для неї. Публікує роботи, в яких висловлює власні погляди на цілі та методи проведення політики індустріалізації в промисловості, в 1930 р. виступає доповідачем на 1-й Всеосоюзній конференції з планування в машинобудуванні у Москві.

Після реорганізації Харківського інституту народного господарства О. Г. Ліберман став одним з тих, хто створював Харківський інженерно-економічний інститут, розробляв його організаційну модель, перші навчальні плани і програми, і де майже 30 років обіймав посаду завідувача кафедри економіки та організації машинобудівної промисловості. У 1930-ті рр. під його керівництвом науковці кафедри виконували цілу низку прикладних дослідницьких проектів на замовлення підприємств, що реконструювалися або утворювалися, швидко збільшуючи обсяги виробництва. Великий обсяг робіт спрямований на налагодження обліку, організацію праці, створення схем господарського розрахунку в умовах нестачі кваліфікованих працівників та невідпрацьованих недосконалих господарських відносин само по собі часто було завданням великої складності та вимагало нестандартних рішень.

Не вдовольняючись окремими результатами госпрозрахункових робіт, О. Г. Ліберман у цей час виявляє ще одну свою рису видатного науковця-економіста. Під його керівництвом інститутом виконується перший великий дослідницький проект, який охопив низку великих підприємств міста. Результатом став метод виробничого обліку і аналізу успішності роботи цехів, визнаний у 1938 р. у промисловості країни за новинний. Йому ж було присвячено кандидатську дисертацію вченого. Вірогідно, у цей час О. Г. Ліберман замислюється над змінами, яких потребував господарський механізм радянської економіки, що сформувався.

Вченому була потрібна не лише наукова, але й велика громадянська мужність, щоб висувати і проваджувати в життя свої ідеї. Умови, в яких працював дослідник, були не лише не безхмарними, але навіть небезпечними для життя. У розпал своєї діяльності, у 1937 р., він стає фігурантом присвяченої інституту статті під промовистою назвою "Носії шкідницьких теорій", надрукованої у газеті "Харківській робітник", піддається різкій та упередженій критиці, два роки знаходиться у катівнях Харківського НКВС. На слідстві О. Г. Ліберману висувалися абсурдні звинувачення в участі у терористичному троцькістському підпіллі, шпигунстві на користь гітлерівської Німеччини, шкідництві. Основним доказом "шкідницької діяльності" виступала його робота "Про методи обліку продуктивності праці і ефективності раціоналізації" 1929 р., доданий до справи примірник якої був геть весь покреслений червоним та синім олівцем "економістів-аматорів" зі слідчого відділу НКВС, і, на жаль, акт експертизи його "шкідницьких" поглядів, підписаний тодішнім директором інституту – учнем О. Г. Лібермана – та парторгом... Події кінця 1930-х рр. назавжди позначилися на особистості вченого, але навіть вони не примусили його відмовитися від наукової чесності та прагнення висловлювати і відстоювати свої погляди.

Повернувшись у 1946 році з Москви, де він працював співробітником фінансового науково-дослідного інституту, до Харкова, О. Г. Ліберман знов активно включається у дослідження, спрямовані на вдосконалення управління виробництвом, налагодження ефективного праці харківських підприємств, які відновлювалися після часів війни і окупації. Разом з трьома своїми колегами О. Г. Ліберман виступає з регіональною економічною ініціативою, звертаючись до науковців міста з закликом допомогти підприємствам у налагодженні ефективного управління виробництвом, зниженні собівартості продукції, досягненні рентабельної роботи. Науковець знову виступає за поєднання науково-дослідної роботи та викладання, за залучення до досліджень талановитих студентів. Протягом наступних років вчені спільно з фахівцями заводів розробляли проекти, надавали консультативну допомогу, залучали до робіт молодь. Роботи науковця "Господарський розрахунок машинобудівного заводу" (1950), "Про планування прибутку в промисловості" (1950) і виданий під редакцією О. Г. Лібермана науковцями кафедри підручник "Організація і планування машинобудівних підприємств" (1960) стають настільними книгами студентів, економістів, фахівців з виробничого менеджменту підприємств країни.

О. Г. Лібермана добре знали особисто і поважали працівники планово-фінансових служб харківських заводів: ВАЗу, ЗІЛУ та ін. При цьому науковець постійно підкреслював, що водночас він навчається сам, що в процесі обміну ідеями, знаннями, проблемами дослідника та реальною господарською практикою є джерело розвитку науки.

У 1952 році керованою О. Г. Ліберманом кафедрою був розпочатий дослідницький проект, який охопив 25 великих машинобудівних підприємств області. З 1956 року дослідження продовжувала створена під науковим керівництвом О. Г. Лібермана науково-дослідна лабораторія (НДЛ) економіки і планування виробництва Харківського раднаргоспу при ХІЕІ. Були отримані цікаві результати, що були впроваджені на підприємствах галузі. Вивчалися питання собівартості продукції, структури основних і обігових коштів, проводилися розрахунки за факторами рентабельності. О. Г. Ліберман, посилаючись на досвід американських компаній, зокрема, "Дженерал Електрик", виступив з підтриманою інженерно-економічним інститутом пропозицією створення ще однієї науково-дослідної лабораторії з вивчення застосування ЕОМ для управління підприємствами. Передбачалося, що таку лабораторію буде оснащено сучасною універсальною лічильно-обчислювальною електронною машиною М-2.

Спиралоючись на отримані лабораторією результати, О. Г. Ліберман висуває пропозиції щодо реформи всього гос-

подарського механізму СРСР. Як відомо, у найбільш узагальненому вигляді пропонувалися конкретні заходи та обліково-статистичний апарат для розширення господарської самостійності підприємств та перетворення прибутку і рентабельності на інтегральні показники результатів діяльності. Пропозиції були направлені до керівництва правлячої партії та опубліковані у відомій статті "План, прибуток, премія" в газеті "Правда" від 9 вересня 1962 р. Стаття розпочала всесоюзну економічну дискусію, результатом якої стала економічна реформа 1965 р. і наступна "золота п'ятирічка" економічного піднесення 1965 – 1970 рр. У реформі виявилися найкращі риси науковця – знання реальної економіки, ґрунтовна експериментальна розробка пропозицій, спрямованість на ефект, відстороненість від вузького ідеологічного априорізму. Ці риси стали сутністю популярного в цей час на заході терміна "ліберманізм", що став синонімом економічного прагматизму та ефективності. Пропозиції О. Г. Лібермана були повністю реалізовані у НДР, вони вплинули на економічну складову "Празької весни", послужили поштовхом до розвитку теорій "конвергенції" ворогуючих соціально-політичних систем держав заходу та країн "соціалістичного табору".

Справді величезною була популярність О. Г. Лібермана і по той бік "залізної завіси". Випуск журналу "Time" 1965 р. з матеріалом про економічну реформу в СРСР вийшов з портретом О. Г. Лібермана на обкладинці. Книга "Економічні методи підвищення ефективності суспільного виробництва" (1970) витримала декілька іноземних перевидань, будучи перекладеною англійською, іспанською, німецькою, японською мовами. Ідеї О. Г. Лібермана отримали найширше визнання і відомість у світі. Його ім'я було включене до переліку 100 видатних осіб американського довідника "Who's who". Про непідробний інтерес, який викликали виступи науковця, свідчили сотні й тисячі листів, які щодня надходили на його адресу зі всього світу. Адресатами професора були і прості люди, навіть підлітки і науковці та менеджери відомих у світі корпорацій. Статті О. Г. Лібермана, які охоче друкували західні видання, викликали живу зацікавленість, за якою йшли хвилі дискусій. Виступ О. Г. Лібермана в Каїрі під час його єдиної закордонної поїздки зібрав аудиторію в п'ять тисяч людей.

На жаль, надто консервативне керівництво СРСР, налякане празькими подіями 1968 р. та приспане зростаючими прибутками від експорту нафти, не пішло на подальше здійснення реформ у запропонованому О. Г. Ліберманом напрямку, пригальмувавши тим самим розвиток країни. В останні роки свого життя професор Харківського інженерно-економічного інституту О. Г. Ліберман був фактично відсторонений від участі у суспільно-політичному житті. Його виступи з проблемних питань господарства залишалися поза увагою, а його ім'я використовувалося для політичних декларацій з далеких від економічної науки питань. Не був відзначений його доробок високими державними нагородами і академічними званнями.

Тим не менш, виправдовуючи прислів'я, що велике видне здалеку, ім'я О. Г. Лібермана зайняло визначне місце серед людей, які склали славу нашого міста і української економічної науки в цілому. І ми знову звертаємося як до постаті видатного вченого, так і до тих принципів, якими він керувався у своїй дослідницькій, науковій, педагогічній діяльності.

*Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.*

УДК 929 Ліберман

Олейник С. У.

ДОБРОЕ СЛОВО О МОЁМ УЧИТЕЛЕ



Известный советский ученый-экономист Либерман Евсей Григорьевич. Разработал концепцию управления промышленностью, идеи которой явились основой хозяйственной реформы 1965 года в СССР [1].

In the article the main stages of life of famous economist E. G. Lieberman are considered. The significance of his works for the USSR economic system is examined. Lieberman's activity as the teacher and his contribution to the development of Kharkiv National University of Economics is best accentuated by the author – his former student and follower.

Евсей Григорьевич Либерман был талантливым ученым и организатором в области образования, экономики и управления, умудренным опытом и критически мыслящим ученым, прекрасным человеком.

Его вклад в становление и развитие экономической науки велик, благодаря его большому трудолюбию и высокой ответственности, целеустремленности, принципиальности, чуткой интуиции в решении государственных, политических и научных проблем.

Его имя ученого-экономиста по праву стоит в ряду выдающихся людей мира. Именно с ним, автором многочисленных статей, монографий, учебников, связано появление новых перспективных направлений научной мысли, нацеленных на всестороннее изучение и на глубокий анализ экономических процессов, связанных с совершенствованием планирования, организации производства и управления на промышленных предприятиях. В науке ему всегда было свойственно новаторство, принципиальность и объективность научных выводов, и в то же время, ответственный подход к решению сложнейших экономических проблем того периода.

Его научный авторитет, широкая эрудиция и демократические убеждения снискали ему высокий авторитет как в советском обществе, так и за рубежом, в то время и сейчас. Немало сил и энергии он отдавал общественной деятельности, много выступал с публичными лекциями на предприятиях и перед населением.

Жизненный путь Евсея Григорьевича Либермана – яркий пример беззаветного служения народу и Отечеству.

Родился он 2 декабря 1897 году в г. Славута Подольской губернии России (ныне Хмельницкая обл. Украины) в семье служащего лесного имения.

В 1915 г. он с отличием окончил гимназию, а в 1920 г. – юридический факультет Императорского университета св. Владимира (теперь Киевский национальный университет им. Т. Г. Шевченка).

Учебу в университете совмещал с работой в 1915 – 1917 гг. статистиком Всероссийского Земского Союза, в 1917 – 1918 гг. – секретарем Киевской городской продовольственной управы, в 1919 – 1920 гг. – секретарем губернского Государственного контроля.

В 1920 году переезжает в столицу УССР – г. Харьков, где до 1923 года работал в Народном комиссариате рабочей-крестьянской инспекции УССР, заведовал организационным отделом.

В 1923 – 1925 гг. продолжил обучение и работу в созданном в 1921 г. в Харькове институте труда Наркомата рабочей-крестьянской инспекции.

Первые в стране работы в области НОТ и управления в то время были посвящены рациональной организации рабочего места, совершенствованию методов учета и управления, улучшению внутризаводского планирования и рационализации производственных процессов на промышленных предприятиях. Все эти вопросы в дальнейшем стали предметом науки "Организация и планирование производства промышленных предприятий". Вот этой науке и посвятил Е. Г. Либерман всю свою дальнейшую жизнь.

С этого времени началась его плодотворная научная деятельность по проблемам организации и планирования производства машиностроительных предприятий.

Вначале (с 1925 по 1930 г.) он возглавлял лабораторию учета и анализа производства в центральном институте труда, совмещая с преподавательской деятельностью в Харьковском институте народного хозяйства, где читал курсы лекций по политической экономии и научной организации труда. Работал заведующим кафедрой планирования.

Е. Г. Либерман и другие ученые Украинского института труда в эти годы много сделали для внедрения норм и организации труда (НОТ) на предприятиях Украины. В 30-е годы были заложены основы организации и нормирования труда в СССР и Украине, разработана система научно-обоснованных норм и нормативов. В этом большая заслуга и Е. Г. Либермана, работавшего в Харьковском отделении Центрального института труда (ЦИТ) СССР, который был создан в 1921 году декретом Совета Труда и Обороны СССР с отделениями в Харькове, Таганроге, Казани и других промышленных центрах страны.

В период с 1923 по 1930 год проходило восстановление и индустриализация СССР. Нужны были новые научные кадры и Е. Г. Либерман в 1924 – 1925 гг., как уже опытный специалист, был направлен в научную командировку в Германию для изучения передовых методов планирования и организации производства и труда на машиностроительных предприятиях.

Возвратившись в Харьков, Е. Г. Либерман создал первую в стране станцию машинного учета на машиностроительном заводе "Серп и Молот", был ее заведующим и активно внедрял на предприятиях Харькова методы организации учета и планирования производства. В 1929 г. снова был в Германии в научной командировке.

Активное проведение научных исследований на машиностроительных предприятиях г. Харькова и внедрение новых методов планирования и организации производства и труда способствовало рациональной организации производственных процессов, эффективной работе машиностроительных предприятий, что в результате обеспечивало снижение себестоимости продукции.

По результатам научных исследований Е. Г. Либерман опубликовал ряд работ: "О методах учета производительности труда и эффективности рационализации" (Харьков, 1929); "За эффективный и простой учет производства" (Харьков, 1933) и ряд других по проблемам организации и планирования производства машиностроительных предприятий.

Уже в 1930 году Е. Г. Либерман выступил с интересным научным докладом в Москве на первой Всесоюзной научно-производственной конференции по совершенствованию планированию производства машиностроительных предприятий.

Евсей Григорьевич Либерман, работая в Харьковском инженерно-экономическом институте (ХИЭИ) на кафедре экономики, организации и планирования машиностроительной промышленности (зав. кафедрой проф. А. Г. Спах), в 1930 – 1933 гг. экстерном заканчивает машиностроительный факультет и ему присваивается квалификация инженера-экономиста по специальности "Экономика и организация машиностроительной промышленности".

В последующие годы Е. Г. Либерман стал заведовать этой кафедрой вплоть до октября 1941 года, так как ХИЭИ

прекратил работу, когда немецкие захватчики приблизились к г. Харькову.

Евсей Григорьевич Либерман и преподаватели кафедры много сделали по организации учебного процесса подготовки совершенно новых специалистов высокого качества – инженеров-экономистов по специальности “Экономика и организация машиностроительной промышленности”.

Преподаватели кафедры, возглавляемой Е. Г. Либерманом, осуществляли подготовку новых специалистов на основе проведения научных исследований по проблемам организации и планирования производства и труда машиностроительных предприятий.

В 1939 г. Е. Г. Либерман защитил диссертацию на тему “Планирование серийного производства установленными партиями и баланс успешности цехов”, ему была присуждена ученая степень кандидата экономических наук и присвоено ученое звание доцента.

С началом Великой Отечественной войны и оккупацией немцами Харькова Е. Г. Либерман эвакуировался в Киргизскую ССР и с осени 1941 по 1943 г. работал в наркомате финансов, а затем, в 1944 – 1946 гг., научным сотрудником Научно-исследовательского финансового института в Москве. Там он разрабатывает предложения по устранению несогласованности финансовых и производственных планов предприятия, расширению самостоятельности предприятий в использовании оборотных средств, которые позже легли в основу экономической реформы 1965 г.

В 1947 году Е. Г. Либерман возвращается в Харьков и снова возглавляет в ХИЭИ кафедру экономики, организации и планирования машиностроительной промышленности. Постепенно восстанавливается институт, растет контингент студентов, комплектуются штаты кафедр, создается учебно-методическая документация, преподаватели начинают проводить научные исследования на восстанавливаемых предприятиях. К этому с присущей ему деловитостью, активностью и инициативностью подключился Е. Г. Либерман. Прежде всего, он укомплектовал кафедру опытными преподавателями, которые читали студентам 3 – 5 курсов основные дисциплины и вели дипломное проектирование. Так, дисциплину “Экономика машиностроительной промышленности” (150 часов) студентам 3 курса читал доцент П. А. Левитский.

Основной профилирующий курс “Организация и планирование производства на машиностроительных предприятиях” (500 часов) читали студентам 3 – 5 курсов:

Е. Г. Либерман – разделы “Основы организации производства”, “Управление предприятием”, “Организация труда, заработной платы и экономическое стимулирование производства”, “Организация и планирование технического развития и подготовки производства”, “Организация хозрасчета предприятия”;

доцент М. П. Горский – разделы “Технико-экономическое планирование” и “Оперативно-календарное планирование”;

старший преподаватель С. М. Мерков – раздел “Организация, планирование и управление основных и вспомогательных цехов и хозяйств”.

Дисциплину “Техническое нормирование и организация труда” (200 часов) преподавал доцент В. П. Комплеев, он же в 1944 – 1947 гг. был деканом машиностроительного факультета.

В 1947 – 1950-х гг. коллектив ученых-экономистов ХИЭИ, под руководством Е. Г. Либермана, наметил широкую программу исследований, охвативших машиностроительные предприятия Харькова и области. Преподаватели кафедры уже в 1946 – 1947 гг. выполнили исследования по оптимизации производственных процессов харьковского завода “Свет шахтера” и помогли внедрить в механическом цехе поточное производство.

В октябре 1948 г. Е. Г. Либерман был инициатором обращения коллектива ученых ХИЭИ ко всем ученым харьковских вузов и научно-исследовательских институтов о творче-

ском содружестве науки и производства. Предлагалось оказывать помощь промышленным предприятиям города и области по выявлению резервов роста производительности труда и повышению рентабельности.

Е. Г. Либерман подобрал бригаду в составе семи преподавателей (П. А. Левитский, С. М. Мерков, А. И. Дворников и др.) и 11 студентов-дипломников (Г. Макарова, С. Олейник, И. Богуславский, К. Еременко и др.). В период с октября 1948 г. по июнь 1949 года эта бригада провела исследования на подшипниковом заводе и разработала комплекс мероприятий совершенствования организации и планирования производства подшипников в основных цехах.

В результате внедрены: стандарт-планы загрузки оборудования производственных участков в основных цехах; система оптимизации заделов и незавершенного производства в ряде цехов; рекомендации сокращения производственного цикла и ускорения оборачиваемости оборотных средств, а также хозрасчет цехов. Завод стал работать ритмично, сокращены расходы дорогостоящих сталей и уменьшены затраты на производство.

По результатам проведенных научных исследований Е. Г. Либерман опубликовал работы: “Ускорение оборачиваемости оборотных средств социалистического предприятия”. (Харьков, 1949); “Хозяйственный расчет машиностроительного завода” (Москва, 1950), которая в последующем была издана в Польше и Китае.

С 1947 года Е. Г. Либерман начал подготовку новых кадров ученых через аспирантуру. Под его руководством подготовили и защитили кандидатские диссертации: В. В. Кононенко (1948 г.), Г. М. Макарова (1952 г.), С. У. Олейник (1953 г.), А. Н. Золотарев (1954 г.), Ю. Е. Звягинцев (1956 г.) и др. Все диссертации были подготовлены по результатам проведенных и внедренных научных исследований на харьковских машиностроительных предприятиях этими аспирантами с Е. Г. Либерманом.

Так, например, в 1950 – 1953 гг. кафедра заключила договор о творческом сотрудничестве с харьковским велозаводом. В результате выполненных исследований на предприятии были внедрены: методика разработки научно-обоснованного техпромфинплана предприятия на основе прогрессивных нормативов, обеспечившего выявление и использование внутрипроизводственных резервов повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции в основных цехах, а также рост объемов производства; статистические методы анализа и контроля качества деталей в автоматном механическом и других цехах, обеспечившие рост производительности труда, сокращение трудоемкости производственных операций и высокое качество продукции велозавода.

Активное участие в этих научных разработках аспирантов Г. М. Макаровой и С. У. Олейника позволили им успешно подготовить и защитить кандидатские диссертации: Г. М. Макаровой на тему “Хозрасчет механических цехов машиностроительного предприятия”; С. У. Олейником на тему “Влияние технического контроля на трудоемкость производственных операций”.

Это позволило Е. Г. Либерману в 1949 – 1953 гг. подготовить и привлечь в состав преподавателей кафедры молодых кандидатов экономических наук: Г. М. Макарову, С. У. Олейника, А. Н. Золотарева.

Новое пополнение позволило кафедре, под руководством опытного Е. Г. Либермана, по-новому организовать учебный процесс обучения студентов и проведения научных исследований на предприятиях Харькова.

Дальнейшее активное проведение научных исследований способствовало созданию на кафедре научной школы Е. Г. Либермана, которая с 1951 года начала исследовать проблемы повышения эффективности машиностроительных предприятий и их рентабельности.

Г. М. Макарова, С. У. Олейник и А. Н. Золотарев собрали всю необходимую информацию о деятельности 25 машиностроительных предприятий г. Харькова за 1945 – 1955 гг. и создали банк данных.

Совместно с Е. Г. Либерманом обобщили, провели расчеты и разработали рекомендации и мероприятия по повышению эффективности использования основных фондов; использованию резервов роста производительности труда и качества продукции; снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности по факторам.

Были установлены зависимости и разработаны факторные структурные экономико-математические модели влияния количественных и качественных факторов производства на конечные результаты работы машиностроительных предприятий. Например, модель обобщающего показателя общего объема производства продукции была выражена так:

Продукция = Фонды × Выпуск продукции / Фонды.

Модель объема выпуска продукции через численность персонала и производительность труда выглядела так:

Продукция = Численность персонала × Продукция / Численность персонала.

Модель фондоотдачи, как исходного результативного показателя деятельности предприятия, выглядела так:

Продукция / Фонды = Активная часть фондов / Фонды × Продукция / Активная часть фондов.

Модель затрат на 1 рубль товарной продукции (зависимости от материалоёмкости товарной продукции и ряда других качественных показателей) выглядела так:

Себестоимость / Товарная продукция = Материальные затраты / Товарная продукция + Заработная плата / Товарная продукция + Амортизация / Товарная продукция + Другие расходы / Товарная продукция.

Модель производительности труда выглядела так:

Продукция / Персонал = Продукция / Человеко-часы × Человеко-часы / Человеко-дни × Человеко-дни / Численность рабочих × Численность рабочих / Персонал.

Модель зависимости общей рентабельности от рентабельности продукции и фондоёмкости выглядела так:

Прибыль / Фонды = Прибыль / Продукция : Фонды / Продукция.

В зависимости от типа производства эти и другие зависимости по группам предприятий были представлены графически.

Полученные результаты этой большой работы послужили основой статьи в 1956 г. "Планирование промышленного производства и материальные стимулы его развития" в журнале "Коммунист" №10 и докторской диссертации Е. Г. Либермана на тему "Пути повышения рентабельности социалистических предприятий" (1956 г.).

С легкой руки Е. Г. Либермана на кафедре и в НИЛ, а затем и на других профилирующих кафедрах ХИЭИ началось применение экономико-математических методов в планировании, организации производства и управлении.

В учебный план подготовки студентов был включен специальный курс. Для руководства, преподавателей и аспирантов были организованы семинары по изучению математических методов, программирования и моделирования, которые вели опытный ученый-математик доцент С. Н. Волонельская и другие математики.

Математические методы изучали все преподаватели экономических кафедр, начиная с ректора, проректоров, зав. кафедрами и заканчивая аспирантами. Такой подход обеспечил повышение теоретического уровня диссертаций и их практическое использования на промышленных предприятиях. Было опубликовано ряд монографий, проводились всесоюзные научные конференции по экономико-математическим методам в планировании, организации и управлении.

К. А. Штец, В. Б. Сивый, И. П. Алдохин, Р. Н. Коллегаев и другие успешно защитили докторские диссертации, в которых были использованы экономико-математические методы для совершенствования планирования, организации и управления производства на металлургических, горных и машиностроительных предприятиях.

Значительное влияние на развитие теории и практики организации и планирования производства машиностроительных предприятий оказали многие опубликованные работы Е. Г. Либермана и его учеников.

Е. Г. Либерман много внимания уделял также подготовке учебно-методической литературе по дисциплинам, читаемым преподавателями кафедры. Коллектив в составе Е. Г. Либермана, Ю. Е. Звягинцева, А. Н. Золотарева, В. В. Кононенко, Г. М. Макаровой и С. У. Олейника в 1957 – 1958 гг. подготовил и в 1960 г. издал первый в СССР учебник "Организация и планирование машиностроительных предприятий". Он был рекомендован Министерством высшего и среднего специального образования РСФСР для студентов инженерно-экономических институтов и факультетов (35,5 п. л., тираж 15 тыс. экз.). В прессе отмечалось, что это был первый учебник, изданный в СССР: "В 1960 году издан первый учебник под руководством проф. Е. Г. Либермана" [2].

Затем, в 1967 г. этот же коллектив издал второй учебник "Организация и планирование производства на машиностроительных предприятиях", уже с грифом Минвуза СССР, для студентов инженерно-экономических специальностей (38,0 п. л., тираж 25 тыс. экз.).

К 1955 году в СССР были решены основные задачи восстановления и индустриализации народного хозяйства после войны. Закономерно встал вопрос об отказе от экстремальных методов управления экономикой. Появилась возможность комплексного решения задач экономического развития, одновременного достижения ряда целей (развития промышленности, сельского хозяйства, подъема благосостояния).

Однако сложившаяся в 30-е годы и существовавшая система управления была ориентирована на: выполнение планов и заданий предприятиями любой ценой; мобилизацию всех ресурсов страны на достижение какой-либо одной задачи достижения одной цели.

Поэтому начался кризис системы планирования. Невозможно было предусмотреть все вопросы и руководить их решением из единого центра. Уже планы пятой пятилетки неоднократно корректировались, а шестой пятилетний план был кардинально пересмотрен в ходе выполнения и заменен семилетним (1959 – 1965 гг.).

Усложнение задач, стоявших перед экономикой страны, требовало реформирования системы управления. Особое место занимала проблема эффективного использования местной инициативы, которая позволяла бы на региональном уровне планировать и решать многие задачи модернизации производства. Все это и привело к переходу от отраслевого принципа управления экономикой на территориальную систему управления. Вот почему руководство советского государства сделало акцент на децентрализацию хозяйственного механизма, попыталось передать часть управленческой инициативы на места, создав Советы народного хозяйства экономических районов (совнархозы, СНХ). Это потребовало колоссальных усилий в сфере реформирования управленческого аппарата и в области планирования. Вместе с тем, указанные мероприятия по-своему отражали общую направленность преобразований, осуществлявшихся в СССР во второй половине 50-х – начале 60-х годов XX века.

Под контроль Харьковского совнархоза было передано большинство предприятий области. Годы семилетки (1959 – 1965) были плодотворными для индустрии, произошли значительные изменения во всех сферах жизни. Появились новые предприятия, выросла производительность труда, увеличился выпуск промышленной продукции.

Учитывая результаты и опыт проведения и внедрения научных исследований кафедры экономики, организации и планирования машиностроительной промышленности, возглавляемой проф. Е. Г. Либерманом, и ее качественный состав, руководство Харьковского совнархоза в 1959 г. создало Научно-исследовательскую лабораторию (НИЛ) экономики и планирования машиностроительного производства при ХИЭИ.

Планово-економічним управлінням совнархоза (начальник Александра Васильевна Данилова, довоєнна випускниця ХІЗІ) щорічно устанавлювались: тематика і об'єкти досліджень, численність і фонд зарплати. Научним керівником був призначений докт. экон. наук, проф. Е. Г. Ліберман. В роботі НИЛ активно брали участь всі викладачі і аспіранти кафедр, багато студентів старших курсів машинобудівного факультета.

В 1958 – 1962 гг. на кафедру прийшло нове поповнення, виховані Е. Г. Ліберманом, – А. А. Кашута, Р. Н. Колегаєв, В. С. Клочко, Р. І. Мартиненко, С. К. Потемкін, В. П. Хайкін і інші, які захистили кандидатські дисертації і мали практичний досвід роботи на машинобудівних підприємствах.

Міючи визначений задел наукових досліджень, колектив кафедри з НИЛ совнархоза по економіці активно продовжував аналізувати економічні показники роботи машинобудівних підприємств. Вивчалися досвід планування і організації виробництва і управління, виявлялися резерви зростання продуктивності праці і зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності.

Розвиток економіко-математичного моделювання і швидкодіючої вичислювальної техніки відкрило викладачам кафедри і співробітникам НИЛ широкі можливості використовувати для аналітичних розрахунків: теорію кореляційного і регресивного аналізу; математичне лінійне і нелінійне програмування; методи масового обслуговування. Стали розроблятися закономірності залежності обсягів виробництва, продуктивності праці, собівартості і інших якісних показників діяльності підприємств від різних факторів виробництва. Далі були встановлені пропорції між продуктивністю праці, собівартістю і рентабельністю по групах однотипних підприємств.

Для аналітичного вираження залежності результативного показника від кількох сукупно впливаючих факторів стали застосовувати багаточинні кореляційні моделі.

Економіко-математичне моделювання і програмування дозволяло виявляти оптимальні варіанти рішень складних економічних питань виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств. Порівнюючи фактичне становище справ з оптимальним рішенням, виявлялися резерви підвищення ефективності виробництва.

Уже перший рік спільної роботи кафедри і НИЛ з совнархозом і безпосередньо з підприємствами дозволив Е. Г. Ліберману опублікувати наукову статтю "Об економічних рычагах виконання плану промисловістю СРСР" (в журналі "Коммуніст". – 1959. – №1).

Предполагалось, що при створенні совнархозів управління наблизиться до виробництва, буде покинута з надмірної централізацією, скоротиться бюрократичний апарат. Однак фактично це привело до зворотних результатів. Бюрократія відродилася на місцевому рівні і багаторазово зросла численно, зміцніли міжрегіональні протиріччя, порушилася єдина науково-технічна політика, в країні стали рватися раціональні економічні зв'язки регіонів з центром.

Ітоги цих перетворень в області управління промисловістю і будівництвом в 1957 – 1962 гг. представляли типовий зразок регіональної управлінської структури з усіма сильними і слабкими сторонами, який виявився невдалим. В країні стали виступати виробничники і вчені з тим, що потрібні суттєві зміни в діяльності промисловості. З'єднували це з ускладненням економічних зв'язків, що знижувало ефективність директивного планування, і прагнули більш повно використовувати інтенсивні фактори економічного зростання. Останнє було досяжним шляхом підвищення продуктивності праці через покращення її культури, інтен-

сивності і організації, а також ефективного використання наявних ресурсів. Було визнано, що існуюча система управління і планування недостатньо зацікавлює підприємства в прийнятті високих планових завдань, в впровадженні організаційних і технічних нововведень, потрібна економічна реформа.

Е. Г. Ліберман, маючи значительні наробки пропозицій по вдосконаленню економіки, організації і планування виробництва, побував в Госплане СРСР і зустрівшись з Секретарем ЦК КПСС Демичевим, 9 вересня 1962 року в газеті ЦК КПСС "Правда" опублікував статтю "План, прибуток, премія", в якій вперше були опубліковані основні ідеї майбутньої економічної реформи. Ця стаття і його доповідь "О вдосконаленні планування і матеріального поощрення роботи промислових підприємств", надіслані в ЦК КПСС, поклали початок загальносоюзній економічній дискусії в 1962 – 1964 гг.

Пропозиції Е. Г. Лібермана отримали підтримку відомих економістів (В. С. Немчинова, С. Г. Струмилина і др.), керівних спеціалістів – експертів Госплана СРСР, керівників великих підприємств і громадськості.

В ці роки було проведено ряд економічних експериментів, підтвердивши ефективність запропонованої реформи. В західній пресі і соціології концепція цієї реформи отримала назву "ліберманізм".

С 11 вересня 1962 г. по травень 1963 г. я (ред. – Олейник С. У.) був направлений Мінвузом СРСР в командировку в ГДР для виконання курсу "Техніко-економічне проектування машинобудівних підприємств" в Магдебурзькому технічному інституті ім. Отто Геріке і Дрезденському технічному університеті. Німецькі вчені і виробничники проявляли великий інтерес до економічної реформи в СРСР, знаючи, що я працюю на кафедрі Е. Г. Лібермана. Мене запрошували виступати з лекціями об економічній реформі в СРСР і пропозиціях, сформульованих Е. Г. Ліберманом. Я вел переписку з Євсеем Григорьевичем, і він присилав мені матеріали з тим, як йде дискусія, які проводяться експерименти, а також висказував інші поради для ознайомлення з цим моїх зарубіжних слухачів.

Наступним етапом дискусії стала реформа 1965 г. в області промисловості, в зв'язку з рішенням вересеньського (в 1965 г.) Пленума ЦК КПСС, який запропонував нову систему управління. Вона з самого початку містила в собі нерозв'язні протиріччя. З однієї сторони, ліквідувалися совнархозы і відродилися міністерства, з іншої, – значительно розширилися права підприємств, знизилася кількість планових показників, спускаємих зверху. Частина прибутку підприємств передбачалося залишати в їх розпорядженні. За рахунок цих засобів підприємства повинні були освоювати технічне і організаційне переозброєння і вирішувати соціальні питання. В перспективі намечалося перехід підприємств на повний господарський розрахунок.

Необхідність реформування економіки країни (в тому числі промисловості і будівництва) давно назрела і була викликана багатьма причинами. Прежде всего, перед державою стояли загальні проблеми відродження, прискореного подолаття наслідків Великої Вітчизняної війни і збереження статусу великої держави. Серед причин реформування передбачалося і спроба створення гідного рівня життя радянського народу.

Об'єктивним фактором, обумовившим необхідність вдосконалення управлінського процесу, став зростаючий масштаб народного господарства СРСР і зміцнення використання інтенсивних способів розвитку. Резко збільшилася кількість інформації, поступає в центральні органи управління. Відомственисть, бюрократизм перетворилися в незначительний недолік, в практичній неконтрольованій устойчивому стані. Своєю роллю в ліквідації міністерств зіграло і негативне ставлення Н. С. Хрущова до діяльності цих структур.

Н. С. Хрущев считал, что министерства были главными рассадниками бюрократизма в управлении народным хозяйством страны. Предлагалось ликвидировать большинство отраслевых министерств и поручить на местах руководство заводами, фабриками и стройками специально созданным территориальным структурам управления – советам народного хозяйства по экономическим районам.

Сама идея создания региональных организаций для управления промышленностью, сокращения функций управления "по вертикали" и расширения функций управления "по горизонтали" являлась здоровой, но нуждалась в тщательном обсуждении и экспериментальной проверке [3].

Многие члены Президиума ЦК КПСС отнеслись к идее создания совнархозов отрицательно, но не решились открыто выступить против предложения Н. С. Хрущева, который предложил вместо территориальной модели управления промышленностью и строительством создать совнархозы. Образование совнархозов в 60-е годы, видимо, было продиктовано потребностями жизни.

Е. Г. Либерман обратил внимание на необходимость сочетания государственной собственности и централизованного планирования с принципом хозрасчета, а также на необходимость обеспечения стабильности планов предприятия. Он предложил считать предприятия не только объектом, но и субъектом планирования с предоставлением им широких оперативных полномочий. Предлагалось сосредоточиться на одной задаче: как обеспечить максимальную эффективность работы предприятий, при которой рост производства сопровождался бы постоянным ростом прибыли и улучшением качества продукции.

В обобщенном варианте эти предложения сводились к следующему:

1. Существовавший порядок планирования работы предприятий не интересовал их в эффективной и качественной работе, вследствие ограничения хозяйственной самостоятельности и инициативы предприятий.

2. Расширение инициативы и самостоятельности предприятий может быть решено на основе использования принципа "долевого участия в доходе": чем больше ценностей создало предприятие для общества, тем большая сумма должна отчисляться в его поощрительный фонд, независимо от того, произведены эти ценности в рамках плана или сверх плана.

3. Принцип "долевого участия" предлагалось реализовать в форме планового норматива длительного действия рентабельности производства. Формирование таких нормативов должно происходить дифференцированно по различным отраслям и группам предприятий, работающих примерно в одинаковых естественных и технических условиях.

4. Использование нормативов длительного действия позволило оценивать работу предприятий по конечной эффективности, а не по большому количеству показателей, детально регламентировавших хозяйственную жизнь предприятий.

5. Предусматривалась система рациональных взаимоотношений предприятия с народным хозяйством и планирования производства сверху донизу.

6. Улучшалось централизованное планирование путем доведения обязательных заданий только до совнархозов. Ликвидировалась практика разверстки заданий совнархозами между предприятиями "по достигнутому уровню".

7. Планы предприятий после согласования и утверждения объемно-номенклатурной программы полностью составлялись самими предприятиями.

8. Вводился новый порядок формирования единых фондов поощрения из прибыли предприятий. Предусматривалось расширение прав предприятий в расходовании этих фондов на потребности коллективного и личного поощрения.

По вопросам экономической реформы Е. Г. Либерман также опубликовал статью "Еще раз о плане, прибыли, премии" в газете "Правда" 20 сентября 1964 г., а также издал работы "Экономические методы повышения эффективности

общественного производства" (Москва, 1970); "Государственный бюджет в новых условиях хозяйствования" (Москва, 1970).

Сначала предложенная Е. Г. Либерманом система в порядке эксперимента была внедрена на двух фабриках (в Москве и Горьком), в Западном угольном бассейне на Украине, а также в ряде транспортных предприятий еще до отставки Хрущева. Отставка ускорила реализацию выработанных в ходе дискуссии и эксперимента предложений.

Новый экономический курс был обозначен решениями двух пленумов ЦК КПСС 1965 г. – мартовского (по сельскому хозяйству) и сентябрьского (по промышленности).

Эти решения положили начало перестройке, вошедшей в историю как экономическая реформа (в народе называлась косыгинской). Она учитывала все предложения Е. Г. Либермана и результаты экономической дискуссии 1962 – 1964 гг.

Вновь назначенный председатель СМ СССР А. Н. Косыгин в октябре 1964 г. предусмотрел в основе перехода к руководству народным хозяйством кроме партийно-административных рычагов управления элементы рыночной экономики.

Суть экономической реформы 1964 – 1965 гг. заключалась в следующем:

- ликвидировались органы территориального хозяйственного управления и планирования (совнархозы), а предприятия снова становились основной хозяйственной единицей, как до совнархозов;

- восстанавливалось отраслевое управление промышленностью через министерства;

- сокращалось количество директивных плановых показателей с 30 до 9 показателей (общий объем продукции в действующих оптовых ценах; объем важнейшей продукции в натуральном измерении; фонд зарплаты; общая сумма прибыли; рентабельности (как отношение прибыли к стоимости основных фондов и нормируемых оборотных средств), платежи в бюджет и ассигнования из бюджета; общий объем капиталовложений; капиталовложения по внедрению новой техники; объем поставок сырья, материалов и оборудования;

- расширялась самостоятельность предприятий: они стали самостоятельно определять детальную номенклатуру и ассортимент продукции, осуществлять инвестиции в производство за счет собственных средств, устанавливать долговременные связи с поставщиками и потребителями, определять численность персонала и размеры его материального поощрения;

- за невыполнение договорных обязательств предприятия подвергались жестким финансовым санкциям.

За счет прибыли предприятия формировались фонды развития производства, материального поощрения, социально-культурного назначения, жилищного строительства и др. Причем, использовать эти фонды предприятия могли по собственному усмотрению, в рамках существующего законодательства.

Нововведения в промышленности были провозглашены на сентябрьском (1965 г.) пленуме ЦК КПСС в докладе А. Н. Косыгина "Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленных предприятий".

Особенность заключалась в сочетании централизации руководства с расширением оперативно-хозяйственной самостоятельности предприятий.

Главным в работе предприятий и отраслей вместо объема валовой становился объем реализованной продукции, что вело к тому, что производитель становился в непосредственную зависимость от спроса на свою продукцию. Натуральные плановые показатели заменялись стоимостными. Для повышения заинтересованности коллективов в лучшем использовании производственных фондов вводилась плата за эти фонды. Зарплата определялась уровнем рентабельности, прибылью, перевыполнением плана.

Обобщающий результат хозяйствования измерялся размерами прибыли. Из отчислений от прибыли предприятия

создавались фонды развития производства и материального поощрения. Выплачивались премии, "13-я зарплата" по итогам года, улучшались условия труда и быта, строилось жилье для своих работников.

Для реализации решений сентябрьского пленума в октябре 1965 г. были приняты законы об изменении органов управления (создано 11 общесоюзных и 17 союзно-республиканских министерств). В некоторых республиках создавались не все союзно-республиканские министерства, а лишь те, которые имели в этой республике объекты управления. Всего в стране на начало 1966 г. действовало около 600 министерств, госкомитетов и других ведомств.

Экономическая реформа 1965 г. обеспечила положительный эффект, но в дальнейшем возникли недостатки. Причинами неудач реформы были вновь возрожденные министерства, которые стали регламентировать всю деятельность предприятий, корректировать пятилетние и годовые планы, что значительно усложняло деятельность предприятий, ухудшало результативные качественные показатели, размеры материального стимулирования фонда развития производства. Число министерств постоянно росло. В 1957 г., до образования совнархозов, их было 37, в 1987 г. – свыше 100. В конце концов, все это и привело к тем сложностям, которые способствовали существенному ухудшению экономики СССР и печальному концу социалистического государства.

В августе 1963 г. Е. Г. Либерман неожиданно подал заявление ректору ХИЭИ Ф. Ф. Тесленко-Пономаренко об уходе на пенсию. Вместо себя зав. кафедрой экономики, планирования и организации машиностроительной промышленности и научным руководителем экономической НИЛ совнархоза порекомендовал избрать своего ученика, декана машиностроительного факультета доцента С. У. Олейника (протокол Совета института №1 от 30.08.1963 г., приказы ректора №254 от 05.09.1963 г., №317 от 22.10.1963 г.).

Однако в сентябре 1963 года Е. Г. Либерман стал работать в Харьковском государственном университете (ХГУ) профессором кафедры статистики и учета, где и проработал до 11.11.1981 года, дня смерти.

После ухода Е. Г. Либермана его идеи и дела продолжали реализовать его ученики, работавшие в ХИЭИ: С. У. Олейник, Г. М. Макарова, Ю. Е. Звягинцев, А. Н. Золотарев, Р. Н. Коллегаев, А. А. Кашута (затем зам. председателя Госкомцен при Совете министров СССР, позже советником СЭВ). В КИНХе – В. С. Найденов. Результаты исследований публиковались во многих работах и учебниках, например, [4 – 7].

Совнархозовская НИЛ была преобразована в НИЛ экономики и организации машиностроительного производства при НИС'е ХИЭИ и три отраслевые НИЛ:

1) по проблемам экономического стимулирования Министерства электротехнической промышленности СССР (руководитель проф. В. П. Хайкин);

2) экономических проблем качества и стандартизации Государственного комитета стандартов при Совмине СССР (руководитель проф. Р. Н. Коллегаев);

3) экономико-математических методов в материально-техническом снабжении при Госнабсе УССР (руководитель проф. С. А. Кулиш).

Все ученики Е. Г. Либермана активно участвовали в реализации экономической реформы. Продолжали успешно проводить научные исследования, готовить кадры высшей квалификации, среди которых профессора, доктора экономических наук С. К. Потемкин, А. А. Афанасьев, В. Н. Гринева, Н. Н. Внукова, В. П. Москаленко и многие другие. ИНЖЕК имел авторитет и признание во всем мире. Теперь ХНЭУ продолжает, уже в других условиях, завоевывать новые высокие рейтинги среди лучших университетов мира.

С. 641. 2. Соколицын С. А. Организация и оперативное управление машиностроительным производством / С. А. Соколицын, Б. И. Кузин. – Ленинград: Машиностроение, 1988. – С. 34. 3. Медведев Р. Н. С. Хрущев: Политическая биография // Дружба народов. – 1989. – №8. – С. 167. 4. Хайкин В. П. Корреляция и статистическое моделирование в экономических расчетах / В. П. Хайкин, В. С. Найденов, С. Г. Галуза. – М., 1964. 5. Олейник С. У. Хозяйственная реформа в экономических исследованиях // "Вестник высшей школы" – 1966. – №4. 6. Олейник С. У. Научные исследования ХИЭИ в области машиностроения // Экономика и организация производства. – 1969. – Вып. 5. 7. Москаленко В. П. Методика разработки напряженных планов и их стимулирование / В. П. Москаленко, С. У. Олейник // Плановое хозяйство. – 1973. – №10.

Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.

УДК 338.246.025

**Малахова Н. Б.
Третьяк Д. В.**

Е. Г. ЛИБЕРМАН И ИССЛЕДОВАНИЕ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

The E. Lieberman's tradition in studying criterion of the production efficiency is considered. The system model of production function is offered. The production function expands our idea about criterion of economic efficiency on the marginal approach. The top barrier of a growth in production efficiency is established. Danger from using the criterion without including production function is revealed.

Одним из первых в советской экономической науке и практике Е. Г. Либерман выделил проблему эффективности хозяйственных единиц в своей статье "План, прибыль, премия" (1962). Написанная для газеты "Правда" и опубликованная затем еще и в западной прессе, статья дала толчок новому направлению мировой экономической мысли [1]. В те годы безраздельного господства административно-централизованной хозяйственной системы публикация такой статьи была поистине подвигом советского ученого. Ведь Е. Г. Либерман первым осмелился назвать в качестве причины ограниченности господствовавшей практики управления предприятиями как раз игнорирование таких рычагов воздействия на производство, которые тогда считали капиталистическими. Внутренний хозрасчет означал необходимость обратиться к явлениям себестоимости, цены, прибыли, рентабельности. Понятно, что категории "цена" и "прибыль" были рыночными по своей природе. Обращение к ним противоречило основным идеологическим постулатам советского стиля управления. Без их привлечения практика планирования не могла дать количественную оценку эффективности использования ресурсов, не могла сравнить достигнутые и ожидаемые результаты производства, не позволяла построить экономически обоснованные хозяйственные планы на будущее.

Категория эффективности, как и само явление прибыли, действительно несет либо скрывает важнейшие противоречия, которые образуют парадигму хозяйствования [2 – 4]. Причем, цена и прибыль настолько сильно влияют на все стороны хо-

зйавленної практики и различные сферы экономической науки, настолько глубоко и основательно определяют все свойства и саму природу экономики, что могут стать одновременно и источниками, и барьерами экономического прогресса [5]. Возможно, именно в явлениях цены и прибыли диалектическая логика демонстрирует единство и борьбу противоречий в экономической сфере.

Сегодня стало очевидным, что развитие многих наук о природе, земле, неорганическом строении физического мира согласно законам диалектики открывает не только радужные перспективы новых человеческих возможностей, но и глубинные опасности. Достижения атомной энергетики, биотехнологии клонирования организмов, результаты генной инженерии и физики информационных процессов способны не только прибавить возможности, но и уничтожить человечество, привести к его разрушению. В экономической науке ключевым местом такой опасности является чрезмерная абсолютизация критерия эффективности производства на основе категорий "цена" и "прибыль". Исследования авторов показывают необходимость дальнейших поисков новых свойств ценообразования и закономерностей критерия эффективности хозяйствования на основе прибыльности, чтобы увидеть их "невидимую сторону луны" [6].

Любопытно, что производственная функция, которую так активно изучали в конце XIX и первой половине XX столетий, осталась ныне незаслуженно забытой. Многим исследователям и сегодня кажется, что нобелевские премии В. Леонтьеву и Дж. Хиксу за разработки производственной функции и метода "затраты – выпуск" поставили закономерный итог [7]. Считается, что их исследования выявили непреходящие аксиомы и поставили точку в научном описании классической модели производственной функции. Однако многочисленные попытки рассчитать производственную функцию на объектах реальной практики прибавляют все новые и новые вопросы и сомнения [8]. С углублением постиндустриальных процессов все чаще исследователи ссылаются на тенденцию убывающих затрат в создании информационных товаров, не замечая, что фактически работают с закономерностями взаимосвязи затрат и количества выпущенных товаров, то есть с производственной функцией [9].

По мнению авторов, именно новый подход к модели производственной функции дает принципиально иные толкования роли и значения цены, критерия эффективности, сущности "невидимой руки рынка", методов государственного

регулирования экономикой. Исследовательские традиции Е. Г. Либермана должны быть продолжены. Несомненно, они затрагивают фундаментальные проблемы и глубинные противоречия современного состояния экономической науки и практики.

Исследования римского ученого Марка Порция Катона, дошедшие до нас со второго века до нашей эры, свидетельствуют, что в зависимости между объемом выпускаемой продукции, с одной стороны, и величиной затраченных факторов производства, с другой, существует устойчивая связь [10]. Именно эту зависимость между объемом выпуска и затратами принято называть производственной функцией в вербальной форме.

В XIX в. в результате успешного развития естествознания, широкого применения математики в различных областях знания, в том числе в экономической науке, возникли разнообразные способы математической формализации. Немало ученых того времени пытались перевести вербальные формы выражения зависимости между затратами и выпуском товара в математические выражения. Производственная функция с тех времен выражается четырьмя способами: вербальным, формализованным, табличным и графическим.

Под производственной функцией понимается взаимозависимость между определенной вариацией затрат факторов производства и объемом выпущенной продукции. По критерию замещаемости факторов производства ученые разделили модели производственной функции на две группы: субституционные и лимитационные [11]. Субституционные модели допускали возможность замещения одного фактора другими и выражались мультипликативным способом, в котором факторы производства выступали сомножителями. Если же замещение факторов невозможно и пропорции между факторами производства жестко фиксированы, то модель считали аддитивной, а факторы суммировали на основе коэффициентов пропорциональности.

В экономической науке, особенно в учебниках по экономической теории, часто используют графики зависимости затрат от объемов выпуска, не называя их производственными функциями. Хотя любой график с затратами по оси ординат и объемом выпуска по оси абсцисс, по сути, дает графическую форму производственной функции (рис. 1). Осталось найти общий экономический смысл между различными формами представления изучаемой зависимости и объяснить все используемые параметры.

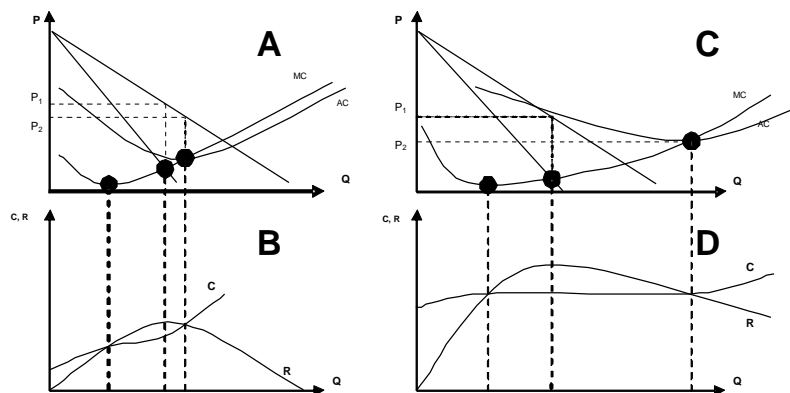


Рис. 1. Первая и вторая точки безубыточности производства

На графиках А и В (см. рис. 1) показано соответствие между кривыми накопленных затрат и доходов предприятия с кривыми маржинальных и средних издержек в этом же процессе производства, что позволяет увидеть первую и вторую точки безубыточности, так необходимые для принятия менеджерами фирмы важных управленческих решений.

На основе соотношения кривых MC и AC, измеренных по предложенной авторами методике, пришли к выводу, что производственная функция в конкретном производственном процессе имеет вид системы из трех уравнений:

- 1) уравнения маржинальных издержек MC;

2) уравнения аналитического выражения через определенный интеграл средних издержек АС для данного производства;

3) уравнения точки их пересечения. Точка пересечения кривых АС и МС указывает, с одной стороны, на экстремум средних издержек АС, а с другой стороны – на инвестиционно оптимальный объем выпуска товара на данном производстве при заданном технологическом уровне. Эти параметры имеют важное значение для принятия текущих и стратегических управленческих решений на предприятии.

Ранее нами было доказано, что в современном бухгалтерском учете любого производства по периодам накапливаются данные в виде приростов затрат и доходов [12]. Сведения о приростах затрат и доходов отражают скорости изменения этих величин, то есть первую производную функцию. При калькулировании этих приростов на соответствующие объемы выпуска товаров получаем удельные величины, кото-

рые после приведения затрат к расходам и далее к издержкам дают величину маржинальных издержек МС из непосредственного бухучета. Выходит, что каждый практикующий экономист и бухгалтер в своей работе оперирует маржинальными величинами, не подозревая об этом. Удельные величины затрат и доходов предприятия непосредственно обладают свойствами первой производной функции и являются основанием для построения маржинальных кривых.

Теперь понятно, что величины средних издержек АС из данных бухучета непосредственно получить невозможно, потому что средние издержки АС рассчитываются только через математическое соотношение с маржинальными параметрами в данном периоде наблюдения.

Поскольку связь функций маржинальных и средних издержек лучше всего видна на графиках, то авторы показали 4 возможных вариации их точки пересечения в пределах совокупного общественного спроса на разные типы товаров (рис. 2).

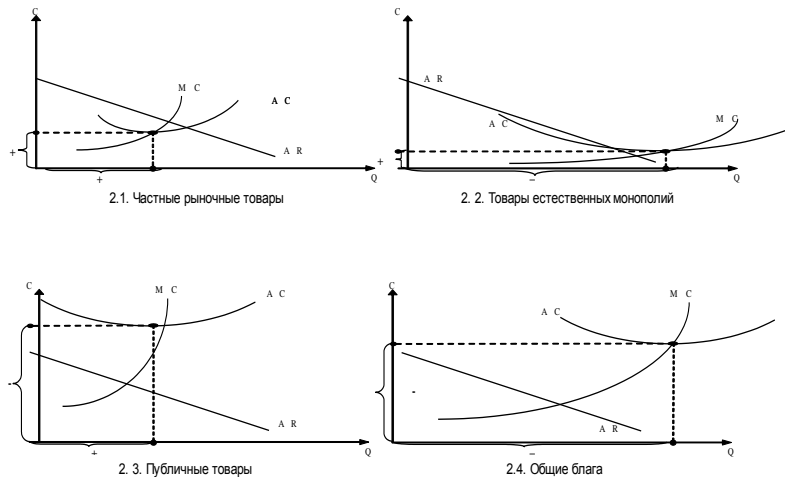


Рис. 2. Типы товаров в зависимости от соотношения $AC = MC$

На рис. 2 выделены такие типы товаров, как частные товары, товары естественных монополий, товары публичные, которые часто называют общественными благами, и общие блага. Заметим, что общие блага (из-за отсутствия в их функционировании принципов исключаемости в присвоении и состязательности в потреблении) товарами не являются, но нередко вовлекаются в рыночный обмен. В процессах включения таких общих благ, как атмосферный воздух, дары лесов, морей и океанов, дары недр самой земли, сталкиваются с большими трудностями в установлении цен на такие блага, догадываясь, что обычные экономические законы стоимости и ценообразования для них не действуют.

Предлагая системную модель производственной функции, можно снять множество ограничений, которые вынуждены были вводить авторы канонических форм производственных функций. К ограничительным условиям относились: обязательное наличие свободной совершенной конкуренции, жесткая привязанность к технологической специфике производства и к натуральной форме выпускаемого продукта, обязательный принцип замещения факторов производства, наличие однопродуктового и одностадийного производства, неизменная привязанность к краткосрочным периодам.

Модель авторов этой статьи выражает все факторы производства в самой универсальной (а именно – денежной) форме, без каких-либо предварительных ограничений, без жесткой привязки к технологической или отраслевой специфике. В этой модели учтена вся совокупность всех использованных явных и неявных издержек по принципу альтернативности затрат, поэтому нет необходимости прибегать к

правилу "ceteris paribus". Системная модель ПФ работает как в краткосрочных, так и в долгосрочных периодах.

Выражая связь затрат с количеством выпущенной продукции, авторы убедились, что в реальной хозяйственной практике при помощи калькулирования затрат на единицу продукции все экономисты и бухгалтера формируют цены на основе маржинальных издержек МС. Указание на маржинальный способ ценообразования теперь наполнен экономическим смыслом и доступен для эмпирической проверки на материалах реальных субъектов хозяйствования, а математическая зависимость маржинальных издержек МС и средних издержек АС открыла возможность рассчитать для данного товара конкретного производства помимо цены еще и его стоимость.

Практическое применение предложенной системной модели многообразно:

1. Не составит особого труда убедиться, что по данным бухучета конкретного предприятия можно построить кривые МС и АС для любого, а не только условного предприятия.
2. Наряду с математическим и геометрическим смыслом, выявлен экономический смысл производственной функции применительно к условиям конкретного предприятия.
3. Кривая МС отражает развитие цены выпускаемого товара по мере наращивания масштабов производства и роста инфляции спроса на используемые ресурсы. Кривая АС показывает тенденцию стоимости на товар данного производства по мере амортизации первоначально авансированного капитала.
4. Точка пересечения МС и АС выступает второй точкой безубыточности и нужна для расчета всего совокупного объема

выпуска на первоначально инвестированный капитал. Продолжение выпуска продукции после этого оптимума принесет издержки, растущие с большей скоростью, чем рост доходов.

5. Наряду с принципом ценообразования по маргинальным издержкам, который реально повсеместно присутствует в хозяйственной практике, обнаружен другой, альтернативный принцип ценообразования – по средним издержкам, который может быть использован в интересах общества во многих случаях, например, в сдерживании инфляционного роста цен.

Системная модель производственной функции (PF) расширяет наши представления об эффективности производства за счет:

включения издержек реализации и обращения правомочий собственности на товар;

включения в них трансакционных и вмененных издержек;

соединения в одной графической или математической модели интересов не только спроса и предложения, но и интересов рациональной аллокации общественных ресурсов.

Установление оптимума общественно необходимых издержек, то есть использование подхода, связанного с разграничением явлений цены от стоимости любого данного товара, возможно лишь на основе расчета ПФ данного предприятия или бизнес-производства данного товара.

Фактически ПФ в виде системной модели является более точным критерием эффективности производства, учитывающим результаты деятельности товаропроизводителя не только в его собственных интересах, но и определяющим полезность данного хозяйствования для социума.

Это особенно важно при использовании природных ресурсов и ресурсов, обладающих общественной значимостью и ограниченными возможностями воспроизводства. Природные и общественно значимые ресурсы либо несут побочные экстерналии выпуска, либо для воспроизводства нуждаются в очень больших затратах неимущественного основного капитала.

Без привлечения ПФ в существующий критерий эффективности рыночного хозяйствования интересы товаропроизводителей подавляют возможности общества и потребителей, поскольку товаропроизводители имеют все возможности интенсивно навязывать неконтролируемое, необузданное, ничем не ограниченное расширение одних благ в ущерб благам с позитивными общественными экстерналиями. В таких случаях нарушается баланс необходимых для воспроизводства человека и социума ценностей и, в конечном счете, рушится и равновесие эквивалентов в ходе рыночного обмена, и экологическое равновесие.

Без учета ПФ критерий эффективности производства, выраженный в виде уровня рентабельности, совершенно не включает интересы социума, не позволяет увидеть противозатратный механизм ограничения издержек товаропроизводителя. Такой противозатратный механизм особенно важен в условиях нарастающей монополизации всех рынков по мере увеличения товаров постиндустриальной эпохи, то есть по мере производства услуг, правомочий и человеческих способностей. В создании таких товаров доля неимущественных факторов (живого труда, знаний, квалификации, конкретного индивидуального опыта людей, знаний и информации, обмен правами и действиями) значительно возрастает, цена рабочей силы не поддается точному учету и измерению, подталкивая тем самым к неумолимому росту цен и взвинчиванию инфляции. Раз стоимость и цену товара рабочая сила измерить не может, то, следовательно, размер ее вменения в конечную цену товаров услуг приобретает произвольный, субъективистский характер и имеет тенденцию к завышению цены, к значительному отрыву ее от базовой стоимости. В производстве услуг, правомочий и способностей невозможно обойтись, например, простым административным введением ограничений на уровень рентабельности. Поскольку количественно неумолимой и легко расширяемой является сама база для применения нормы рентабельности.

Таким образом, теоретически ясно, что среди неимущественных факторов производства любых товаров-услуг, товаров-правомочий, товаров-способностей резко возрастает доля живого труда, стоимость и цена которого трудно поддается количественному выражению, не определяется непосредственным образом и зачастую невольно ведет к нарушению пропорций в эквивалентности обмена.

Рыночный обмен не в состоянии уловить и зафиксировать в каждом производстве общественно необходимые издержки живого труда. В хозяйственной практике они фиксируются субъективно, произвольно, чаще всего сугубо индивидуально, без общественно признанных и массово приемлемых норм, правил, стереотипов, алгоритмов. Вероятно, их невозможно количественно измерять напрямую и непосредственно, а можно задействовать опосредованные, непрямые методы вмененной оценки. Для измерения затрат живого труда в создании неовещественных результатов пока еще слишком мало специальных институтов косвенного (вмененного) измерения и количественной оценки. Возможно, методом непрямой оценки затрат живого труда в услугах и правомочиях может стать правило "золотой пропорции".

Опасность использования критерия эффективности производства без привлечения ПФ заключается в том, что:

экономически подавляются интересы многих социально незащищенных (неплатежеспособных) слоев населения;

усиливается социальная поляризация в обществе;

нарастают социально-политические конфликты;

усиливается экологическая опасность несбалансированного расходования природных и общественных ресурсов, их бесконтрольное истощение;

подрывается экономическая и политическая стабильность каждой национальной общественной системы, а через процессы глобальной взаимосвязи – и всего мирового сообщества.

Итак, объяснение реальной практики рыночного ценообразования с позиций маржинализма позволяет выявить общественно необходимый механизм регулирования рыночных интересов продавцов, покупателей и общества. Такой механизм описывается системной моделью производственной функции, в которой установлен верхний барьер критерия эффективности производства. Получено обоснование второй точки безубыточности, которое непосредственно касается принципа экономической эффективности каждого производственного процесса с позиций общества.

Е. Г. Либерман заложил глубокие традиции фундаментального осмысления базовых категорий экономической науки и обратил внимание на важные свойства понятий цены, прибыльности и рентабельности, исследование которых в настоящее время позволит научно предвидеть оптимум в любом производстве, столь необходимый для соединения экономических интересов – как рыночных товаропроизводителей, так и общества в целом.

Литература: 1. Либерман Е. Г. План, прибыль, премия // Правда. – 9.09.1962. 2. Мэлкиен Б. Гипотеза эффективного рынка // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла; [Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 262 – 272. 3. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976. – 405 с. 4. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги // THESIS. Весна 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – М.: Начала-пресс, 1993. – С. 10 – 17. 5. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Весна 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – М.: Начала-пресс, 1993. – С. 53 – 58. 6. Малахова Н. Б. Маржинальный подход в обосновании производственной функции предприятия как института / Н. Б. Малахова,

А. П. Должикова // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. Вып. 34 – 1(138). – Донецк: ДонНТУ, 2008. – С. 221 – 226. 7. Уолтерс А. А. Производственная функция и функции затрат: экономический обзор // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 292 с. 8. Грабовецкий Б. С. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с. 9. Бэлл Д. Г. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. под. ред. В. Иноземцева. – М.: АCADEMIA, 1999. – 786 с. 10. Гальперин В. М. Штрихи к портрету производственной функции // Экономическая школа. – 1993. – Вып. 3. – С. 6 – 11. 11. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім. під кер. і наук. ред. М. Г. Грешака. – К.: Таксон, 2000. – 520 с. 12. Малахова Н. Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы государственного регулирования: Монография. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 344 с. 13. Гладышевский А. И. Производственные функции, их построение и применение // Экономика и математические методы. – 1996. – Т. II. – Вып. 4. – С. 26. 14. Клейнер Г. Б. Производственные функции: теория, методы, применение. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.

Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.

УДК 929 Либерман

Найдёнов В. С.

ЗНАЧЕНИЕ СТАТЬИ ПРОФЕССОРА Е. Г. ЛИБЕРМАНА "ПЛАН, ПРИБЫЛЬ, ПРЕМИЯ" (1962 Г.)

The main ideas, significance and contribution of well-known economist E. G. Lieberman's article "Plan, profit, premium" into the development of USSR economy is considered. The achievements and omissions of given conceptions and their influence on the further development of the country are analysed.

Прошло 46 лет с момента выхода в свет в газете "Правда" замечательной статьи профессора Е. Г. Либермана "План, прибыль, премия". Сам по себе факт публикации в центральной газете СССР статьи провинциального автора было явлением не рядовым и вызывало ревнивое недовольство московской научной элиты. Было в этом прямое признание высокого научного и литературного уровня представленных в ЦК КПСС материалов, а также косвенное, а именно, – профессиональный уровень Харьковского инженерно-экономического института, ибо выдающиеся достижения одного специалиста всегда связаны с интеллектуальным уровнем окружения, рабочего коллектива.

Статья имела огромный резонанс не только в профессиональной среде экономистов, хозяйственных и государственных руководителей, но и во всём советском обществе и даже за рубежом. Она впервые в открытую указала на созревшие потребности развития общества, пока что еще в несколько наивной форме. Совершенно естественно, что Е. Г. Либерман еще был во власти господствующей и поддерживаемой всей мощью государственной машины и идеологии парадигмы планово-административной экономики. Но он первый совершил прорыв к пересмотру этой парадигмы и стал провозвестником после-

дующих экономических реформ и безотлагательных попыток повысить жизнеспособность экономики социализма.

Общественный резонанс статьи Е. Г. Либермана определялся тем, что объективно созрела необходимость в качественном изменении планово-хозяйственного механизма. Страна завершила послевоенное восстановление народного хозяйства, и ее экономика стала на путь нормального мирного развития. Отпала необходимость в жестком мобилизационном стиле управления экономикой. Нужно было переориентировать хозяйственный механизм на саморазвитие на основе заинтересованности и инициативы работников и трудовых коллективов. Е. Г. Либерман указывал, какие шаги нужно предпринимать в этом направлении, не ломая экономическую систему в целом, – шаги реформирования.

Можно высказать предположение, что если бы последующее реформирование проводилось грамотно, то можно было бы развивать экономику, не круша государство и сохраняя основы социального строя. Но, к сожалению, интеллектуальный и духовный уровень партийного руководства страны был низким, они оказались не способными понять и провести в жизнь сложные идеи. Упрощенно говоря, быть на уровне профессора Харьковского инженерно-экономического института. Поэтому, в частности Е. Г. Либерман был подвергнут замалчиванию – даже на официальном уровне цензуры. В какой-то мере это служило прелюдией к краху системы. Во многом и современное состояние экономики уже самостоятельной Украины опять зависит от недостаточного интеллектуального и профессионально-экономического уровня политических руководителей. Это говорит о нашей с вами ответственности за научно-экономическое просвещение общества, воспитание профессионалов, разработку проблем устойчивости развития экономики. И в этом отношении Е. Г. Либерман может служить нам примером. Его столь эффективное выступление в прессе было не случайным эпизодом, а проявлением высочайшего профессионального, общекультурного и гуманного уровня, честности, преданности интересам общества. Об этом можно было бы много рассказывать, но остановимся пока на патриотизме этого человека. Будучи по национальности евреем и имея, по сути, мировую известность, подвергаясь нападениям и ограничениям в своей стране, Е. Г. Либерман мог бы уехать из СССР. Но он никогда об этом не думал, не высказывал даже предположений в кругу преданных друзей. Свято верил он в необходимость и возможность строить общество, основанное на социальной справедливости. То есть, он никогда не был политическим диссидентом, хотя критиковал экономические порядки, но критиковал конструктивно. Но вернёмся к содержанию статьи "План, прибыль, премия".

Основопологающей идеей статьи является положение о том, что хозяйственный механизм и система управления экономикой не есть системой механических связей. Тогда была распространена вера в решающее значение плановых показателей (чистая продукция, нормативная чистая продукция, реализованная экономия и т. п.), господствовали фетишизм автоматизированных систем (ОГАС, АСУ) и мода на громоздкие математические модели. Всё это, как все уже знают, не оправдалось. Е. Г. Либерман пишет, что дело не в показателях и системе связей, а в системе экономических отношений. Поэтому опираться нужно на экономическую заинтересованность, проявляющуюся в инициативе трудовых коллективов и отдельных работников. Предприятие должно само стремиться работать лучше. Было выдвинуто правило: "то, что выгодно обществу, должно быть выгодно каждому предприятию". Поэтому в основу оценки и поощрения он предлагает положить не жесткие количественные показатели, а гибкую шкалу распределения дохода в зависимости от достигнутого уровня рентабельности при выполнении обязательств по поставкам. Рентабельность же – то есть прибыльность – рассматривается как "естественный" эко-

номический результат производства: превышение результатов продажи продукции над затратами. Сейчас у нас это не вызывает протеста, но в то время, как известно, прибыль считалась целью капиталистического производства и была табуирована. Е. Г. Либерману приходилось разъяснять, что в плановой экономике прибыль имеет другое социально-экономическое содержание: "Прибыль, при плановых ценах на продукты труда и при использовании чистого дохода на пользу всего общества, есть результат и в то же время измеритель (в денежной форме) действительной эффективности затрат труда".

План по поставкам продукции и централизованно установленные цены в предложениях Е. Г. Либермана, как видим, остаются. Поэтому они еще находятся внутри планово-административной парадигмы. Но если бы это было не так, то статью не дали бы опубликовать, а самого Либермана скорей всего репрессировали бы. Но то, что он отверг механическую систему связей в экономике и реанимировал термины "прибыль" и "рентабельность", было уже прорывом парадигмы и угрозой административной экономике. И это вело к пониманию того, что экономикой необходимо реформировать. Но при мощном глухом сопротивлении.

Однако в статье намечены еще два важных пункта прорыва старой парадигмы. Во-первых, формировать планы по объёму в номенклатуре и сроком поставок "надо... с максимальным учетом прямых связей между поставщиками и потребителями". Коротко говоря, это означает заказ в основе плана. При заинтересованности предприятий в выполнении как можно большего объёма работы. Но это уже не распределение "гвоздей в Госплане". Такие планы у предприятий существуют и в рыночной экономике. Что не исключало бы поддержание определенных приоритетных заказов центром, возможно, с применением дополнительных стимулирующих условий. Во-вторых, признается необходимость применения гибких цен для стимулирования производства инновационной продукции. Поднимается проблема противодействия заинтересованности предприятий в повышении цен. Е. Г. Либерман видит выход в сопротивлении заказчиков, заинтересованных в снижении затрат. Но это проблема весьма сложная. Как видим, не решена она и в рыночной экономике. Третий важный пункт – это прекращение планирования и контроля фонда заработной платы (наряду, впрочем, с другими технико-экономическими показателями). Этот шаг намечался, но задерживался ввиду угрозы инфляции.

Отметим, что инфляция все же советскую экономику в конце 80-х настигла, но из-за неоправданно либерального отношения к финансам, неподготовленного слияния наличного и безналичного денежных оборотов для созданных кооперативов и т. п. Но это уже были не осторожные и контролируемые шаги реформы, а некомпетентный или даже злоумышленный развал экономики. Идеи Е. Г. Либермана здесь уже ни при чем.

Методологически чрезвычайно интересным было построение шкалы экономического поощрения предприятия. По сути это налоговая шкала, но повернутая наоборот, в сторону доходов предприятия. Чем выше рентабельность, тем больше отчисления в распоряжение предприятия. Но при этом увеличивается и сумма поступлений в бюджет. Налоговый аспект шкалы требует специального анализа. Но важно подчеркнуть один практически актуальный и сегодня аспект разработок экономической лаборатории Харьковского инженерно-экономического института под руководством Е. Г. Либермана. Это проблема равенства условий, которая провозглашается современной теорией построения налоговых систем. Дело в том, что равный для всех норматив отчислений (например, 20% прибыли) не способен создать равные условия, потому что предприятия принимают этот норматив, находясь в совершенно не равных условиях. Объективно различаются скорость оборота капитала, долгосрочный уровень рентабельно-

сти, объема продаж и др. Для равенства условий требуются дифференцированные нормативы отчислений. Эта проблема сейчас решается с помощью различных налоговых льгот, которые вызывают протесты и постоянные попытки ликвидации. Но система льгот продолжает существовать. Эти льготы до настоящего времени не имеют единой методологической основы. Равенство условий распределения прибыли требует единого методического подхода к определению индивидуализированных нормативов. Это подход Е. Г. Либермана. Над этим он бился. Поэтому и предложил гибкую непрерывную шкалу, рекомендации разрабатывать нормативы длительного действия для отраслей и групп предприятий, а также поправки к нормативам в зависимости от удельного веса новой продукции.

Концепция Е. Г. Либермана в конечном счете сводилась к экономической заинтересованности коллективов предприятий работать как можно более производительнее и качественно при сохранении стратегического государственного планирования, но без административного навязывания предприятиям способов действия и детального распределения ресурсов. "... Предлагаемый порядок освободит централизованное планирование от мелочной опеки над предприятием, от дорогостоящих попыток воздействовать на производство не экономическими, а административными мерами".

Нужно сказать, что идея стратегического планирования и распределения наиболее важных ресурсов для решения приоритетных задач при рыночной заинтересованности и инициативности не выглядит утопической. Неограниченный чисто конкурентный рынок, как известно, не способен обеспечить инновационное развитие, удерживать в приемлемых рамках социальные проблемы. Поэтому в мире признается и постепенно развивается концепция "смешанной экономики", конвергенции рыночной и плановой экономик. Возможно, что грамотное и осторожное движение в направлениях, разрабатываемых Е. Г. Либерманом, могло привести к построению жизнеспособной экономической модели без шоков и катастроф. Но, к сожалению, идеи Е. Г. Либермана были плохо поняты сторонниками обеих социально-экономических систем, что ускорило крах советского социализма. Во всяком случае можно видеть, что рыночная экономика на порядок опустила состояние производства и социальных проблем в Украине. Страна за 17 лет не в состоянии восстановить дореформенные объемы производства и потребления важнейших продуктов, превращается в отсталую и бедную сырьевую провинцию.

Таким образом, профессор Харьковского инженерно-экономического института оказался пророком, указавшим необходимость и направление реформирования социалистической экономики и, как альтернативы, – её краха.

Е. Г. Либерман был промышленником, машиностроителем. Он высветил и соответствующий аспект экономических проблем. Самым слабым местом советской экономики было сельское хозяйство. Его, естественно, Е. Г. Либерман в своих выступлениях не анализировал. И мы рассматриваем лишь то, что сделано, а сделано этим великим человеком очень много.

*Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.*

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

In the article the necessity of orientation of economic policy to growth of macroeconomic parameters and attraction of internal and external investments is proved. Orientation to macroeconomic parameters allows to estimate conformity of the general directions of a policy. It is offered to carry out growth due to stimulation of demand and investments.

Розвиток подій в Україні за останній період ґрунтується не тільки на тенденціях основних макропоказників, але й залежить значною мірою від ефективності економічної політики та інновацій. Протягом 2006 – 2007 рр. передбачалось, що більш вагомим джерелом розвитку буде збільшення споживчого попиту, а починаючи з 2008 р. – суттєве збільшення внутрішньої та зовнішньої складових валових інвестицій. При цьому на початковому етапі ключовим є питання: чи буде внутрішній попит відповідати зростанню виробництва, чи стане чинником, що його гальмує [1; 2].

Перешкодами на шляху забезпечення економічного зростання та інновацій є недостатність та невизначеність внутрішньої інвестиційної бази. Досвід постсоціалістичних країн показує, що існує тісний зв'язок між інвестиціями та заощадженнями, з одного боку, та інвестиціями і темпами зростання, з іншого.

За умов недостатності внутрішніх заощаджень інвестиційні ресурси, як правило, доповнюються надходженням іноземного капіталу, але його обсяги в Україні до цього часу не мають суттєвого впливу на підвищення темпів зростання. Прямі іноземні інвестиції в Україну за роки її незалежності становили лише 7% від ВВП, що є одним із найнижчих показників серед постсоціалістичних країн у розрахунку на душу населення, при чому практично відсутні інноваційні проекти [3].

До ключових проблем належать також необхідність зламу тенденцій накопичення зовнішніх боргів та подальше збільшення навантаження на економіку витрат щодо їх обслуговування.

Складною проблемою є визначення динаміки експорту-імпорту:

по-перше, через надмірну прив'язку як імпортичних, так і експортних поставок до головного торговельного партнера — Росії, з різкими коливаннями в останній обсягів ВВП, цін та умов товарообміну;

по-друге, внаслідок неефективної структури експорту за товарами і країнами при слабкості позицій України на зовнішніх ринках та її недопущенні до найбільш впливових торгово-економічних союзів та угод.

Умови розвитку подій визначають неоднаковий рівень розв'язання ключових проблем, що обумовлює різні темпи переходу економіки України до економічного зростання.

Прогнозна оцінка основних макроекономічних показників на середньострокову перспективу дозволяє перевірити відповідність загальних напрямків політики, яка знаходить своє відображення у зростанні внутрішньої економіки, поліпшенні інноваційної політики за рахунок збільшення попиту і пропозиції виробництва товарів та послуг.

Прогноз макроекономічних показників на 2006 – 2008 рр. розроблено на основі змін соціально-економічної ситуації

в Україні з боку агрегованих попиту і пропозиції за трьома варіантами за різними темпами зміни індексу споживчих цін, цін виробників і обмінного курсу гривні [4].

Передбачається виконання таких складових: відсутність світових фінансових криз та цінових шоків протягом періоду 2006 – 2008 рр.;

прийняття реального бюджету, ліквідація прихованого бюджетного дефіциту у формі бюджетної заборгованості та перехід до профіцитного бюджету, починаючи з 2009 р.;

ступова відмова від практики бюджетного субсидування підприємств, державних гарантій щодо надання зовнішніх кредитів вітчизняним суб'єктам підприємницької діяльності, негрошових розрахунків та інших форм взаємозаліків із бюджетами усіх рівнів;

недопущення різких коливань інфляції та обмінного курсу; поступове збільшення рівня монетизації економіки, підвищення довіри населення до банківської системи та національної валюти, що сприятиме накопиченню внутрішніх інвестиційних ресурсів;

повільне зменшення розриву між реальною вартістю робочої сили та рівнем заробітної плати, що забезпечить збільшення обсягу внутрішнього ринку як умови економічного зростання, та подальший розвиток експорто-орієнтованого виробництва;

поступове проведення податкової реформи, результативне просування у напрямі "детінізації" неофіційної частини економіки, створення економічних механізмів та відповідного правового забезпечення щодо повернення нелегально вивезеного за кордон капіталу для внутрішнього інвестування та накопичення фінансових ресурсів країни;

прийняття Земельного кодексу і поступове проведення земельної реформи;

забезпечення відкритості та прозорості процесу приватизації, ефективного впровадження процедур банкрутства збиткових підприємств;

створення умов для заощадження коштів населення і формування потоків приватних інвестицій (зокрема, шляхом дотримання зів'язаності депозитного, кредитного відсотків і відсотка за цінними паперами);

структурні зміни в економіці в напрямку збільшення частки високотехнологічних виробництв у галузях, де Україна може мати пріоритет на світових ринках (машинобудуванні, легкій та харчовій промисловості, сільському господарстві тощо), а також зростання обсягів та надання послуг із більш високим рівнем їх експортної та внутрішньої конкурентоспроможності [5].

За умов нестабільності економічної ситуації поточного періоду в 2008 р. прогнозується тільки формування підґрунтя для початку економічного зростання зі збільшенням ВВП на рівні близько 1,7% [6].

Аналіз показує, що зменшення частки інноваційних проектів затримує перехід до економічного зростання принаймні ще на один-два роки.

Прогноз розвитку інновацій базується на передумовах та припущеннях щодо недостатності умов для подолання кризових явищ у фінансовій сфері України до кінця поточного року, які пов'язані з:

посиленням паливно-енергетичної кризи; недоліками бюджетної політики, які знайдуть прояв у розбалансованості доходів та видатків бюджету (навіть при продовженні практики їх секвестрування);

суттєвою нестачею кредитних ресурсів (особливо довгострокових) за умов обмеження фінансових можливостей підприємств і зменшенням їх надходжень до реального сектору економіки, що пов'язано з продовженням політики високих процентних ставок комерційних банків;

проведенням жорсткої монетарної політики для стримування інфляції, що викликати уповільнення темпів пропозиції національних грошей в обслуговуванні відтворювального процесу і соціальних потреб населення та зменшення обігових коштів підприємств, а також посилення платіжної кризи та зниження платоспроможного попиту.

Необхідно зазначити, що всі наведені умови розвитку в цілому не передбачають можливості виникнення нових соціально-економічних потрясінь. Навпаки, через нерозвиненість фондового ринку очікується, що за відмови від подальших зовнішніх запозичень зменшиться вплив світових фінансових криз.

Інтеграція України у світовий економічний простір потребує вирішення багатьох проблем як політичного, так і соціально-економічного характеру. Найбільш загальною її передумовою є прискорення переходу економіки країни до функціонування на засадах соціально орієнтованого ринкового господарства. І це передбачає приділення першочергової уваги питанням інституційного розвитку країни, узгодженого з формуванням міжнародних регулюючих інститутів як на регіональному, так і на глобальному рівнях.

Перш за все необхідно узгодити законодавство України з міжнародними регулюючими нормами в галузі торгівлі, інвестицій, захисту інтелектуальної власності та гуманітарного розвитку.

Інформаційне суспільство висуває умови: або брати участь у створенні каналів для обміну даними і підключатися до всесвітніх комунікаційних просторів, або виявитися відрізненим від усього світу. Тим самим, процес економічної глобалізації все частіше супроводжує політична глобалізація й інноваційна політика, яка тісно переплітається з конкуренцією у світовому масштабі.

На фоні такої оптимістичної тенденції в геополітичному центрі світу якість непомітні були проблеми країн, які розвиваються і вважалися незначними. Недостатність інноваційного розвитку економіки в цих країнах призводить до кризових явищ, насамперед, фінансових, за якими уже проглядається екологічний і гуманітарний колапс.

Орієнтир на глобалізацію економіки вимагає поступової інтеграції в світове суспільство, чому повинно сприяти зростання ВВП. Найбільші темпи зростання простежувалися в галузях, орієнтованих на кінцеве споживання (приріст у легкій промисловості становив 33,8%, деревообробній та целюлозно-паперовій — 34,6%). Суттєвий приріст спостерігався в основних експорто-орієнтованих галузях. Продовжувалася тенденція зростання в машинобудуванні і металообробці. Але були тенденції, які заважали розвитку підприємств, орієнтованих на оборонну промисловість.

Перед державою в умовах глобалізації постали такі питання:

погіршення стану основних фондів. У результаті інвестиційної політики 80-х років більше чверті основних виробничих фондів були двічі та тричі замортованими. При цьому ступінь зносу основних виробничих фондів досяг 45,5%. У той же час у 2006 – 2007 рр. очікується продовження негативної тенденції подальшого старіння основних фондів;

нерозвиненість ринку трудових ресурсів через наявність надмірного прихованого безробіття, яке за оцінкою складає близько 20%, та неефективної політики зайнятості в умовах розширення зони бідності;

значний спад продуктивності праці в офіційному секторі економіки;

гальмуючий вплив затримки впровадження вітчизняних науково-технічних розробок та розвитку інноваційних процесів унаслідок надзвичайно низького рівня бюджетного фінансування НДДКР та відсутності умов для залучення приватних капіталів і трансферу ефективних іноземних технологій.

Ключовими чинниками спаду виробництва та згорання інвестиційної діяльності за ретроспективний період були такі:

1) зменшення реального споживання домашніх господарств у структурі використання ВВП за умов перевищення темпів інфляції над темпами зміни грошових доходів населення;

2) поступове збільшення споживання сектору загальнодержавного управління;

3) реальне скорочення валових інвестицій зі значним спадом, що було відображенням несприятливого інвестиційного клімату за умов розвитку інфляції, непрозорої нормативної бази і надмірних адміністративних бар'єрів;

4) значне зниження частки зміни запасів матеріальних обігових коштів у структурі використання ВВП, що було обумовлено браком обігових коштів підприємств через посилення платіжної кризи.

У цілому за роки реформування довготривала невизначеність курсу економічних реформ, непослідовність та неефективність реалізації соціально-економічної політики не дозволили припинити дію вищеозначених деструктивних чинників.

Однак держава намагається ліквідувати недоліки діючої податкової системи. Надмірно високий рівень податкового тиску на товаровиробника в Україні суттєво скорочує можливість інвестування виробництва, що є однією з перешкод на шляху до економічного зростання.

Складним завданням є ліквідація розбалансованості доходів та видатків бюджету, яка пов'язана із систематичним прийняттям завищеної дохідної частини і надмірною витратною частиною. Це зумовлено продовженням практики субсидування збиткових підприємств.

Держава шукає можливості ліквідації обмеженості кредитних ресурсів унаслідок високих кредитних ставок та розширення фінансових можливостей підприємств. При чому головним напрямком стає розвиток фінансування обслуговуючих галузей у рамках цільових програм розвитку регіонів. На регіональному рівні широко використовуються процеси конверсії підприємств, які були орієнтовані на виготовлення військової продукції.

Література: 1. Арсєнко А. Глобалізація чи поляризація і що чекає світ? // Урядовий кур'єр. – 2000. – №75. – С. 4 – 5. 2. Афонцев С. Проблемы глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №5. – С. 65 – 70. 3. Белорус О. Императивы стратегии развития Украины в условиях глобализации // Экономика Украины. – 2001. – №11. – С. 4 – 13. 4. Белорус О. Мир и человек в 21 в. [Глобализация] // Голос Украины. – 2000. – №245 – 246. – С. 8 – 9. 5. Виговська Т. До питання регіональної політики в галузі екологічної безпеки // Вісник УАДУ при Президентові України. – 2001. – №2. – С. 303 – 309. 6. Врубельська О. В. Принципи класифікації важелів економіки // Регіональна економіка. – 2000. – №1. – С. 111 – 117. 7. Конституція України. – К.: Вид. "Право", 1996. – 54 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.11.2008 р.*

Довідка про авторів

- Гриньова В. М.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дьячкова Ю. М. – ст. викладач Донбаської державної машинобудівної академії
Бутова Р. К. – ст. викладач ХНЕУ
Гаврилова А. А. – викладач ХНЕУ
Єфремова Л. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Лімонов Ю. М. – канд. техн. наук, директор ТОВ "Компанія з управління активами Меркурій-Капітал"
Мошенський С. З. – канд. екон. наук, доцент, професор Житомирського державного технологічного університету
Верещагіна Г. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Бойко В. В. – канд. техн. наук, професор Національного гірничого університету
Пашкевич М. С. – аспірант Національного гірничого університету
Колесніченко В. Ф. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Омельченко О. І. – викладач ХНЕУ
Ивашенко П. А. – канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
Русецкий А. И. – канд. техн. наук, доцент Харківського інституту бізнесу та менеджменту
Корнілов О. О. – аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
Куликова Н. А. – канд. екон. наук, доцент Донбаського державного технічного університету
Льмарь Л. Н. – ст. викладач Донбаського державного технічного університету
Зянько В. В. – докт. екон. наук, доцент, професор Вінницького національного технічного університету
Дітковська С. О. – канд. пед. наук, доцент Луганського національного університету ім. Т. Шевченка
Баглюк Ю. Б. – аспірант Донецького національного університету
Піддубна Л. І. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Васюренко В. О. – аспірант ХНЕУ
Москаленко Н. О. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Бєляєва Н. Є. – здобувач ХНЕУ
Мартиненко М. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Лисенко Л. А. – аспірант ХНЕУ
Марцин В. С. – докт. екон. наук, професор Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ, академік Академії наук вищої освіти України
Зайцева Т. С. – аспірант ХНЕУ
Богуславський Є. І. – канд. екон. наук, зав. каф. Харківського інституту фінансів УДУФ МТ
Шибалкіна Ю. С. – студент Харківського інституту фінансів УДУФ МТ
Куліков П. М. – канд. екон. наук, доцент, директор департаменту економіки з фінансування МОН України
Попова Л. М. – аспірант ХНЕУ
Доронін А.В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Сатушева К. В. – викладач ХНЕУ
Амосов О. Ю. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пилипенко А. А. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Олейник С. У. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Малахова Н. Б. – докт. екон. наук, канд. філос. наук, доцент ХНЕУ
Третьяк Д. В. – студент ХНЕУ
Найдёнов В. С. – докт. екон. наук, професор
Кривобок В. Ю. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ