

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (52)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

грудень 2009 р. №4 (52)

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 № 2 від 26.10.2009 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

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Відповідальний секретар **Сєдова Л. М.**

Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)

Редактор **Дуднік О. М.**

Коректор **Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Фоміна К. С.**

- 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.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний
економічний університет, 2009

© Економіка розвитку, 2009

© Видавництво ХНЕУ, 2009

дизайн, оформлення обкладинки

Підписано до друку 08.12.2009 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 12,5. Обл.-вид. арк. 15,75.

Тираж 500 прим. Зам. № 889.

Ціна договірна.

Зміст

Механізм регулювання економіки

Кавун С. В. Оценка эффективности системы экономической безопасности	5
Зима А. Г., Зима О. Г. Проблемные аспекты старения населения.....	8
Жуков В. В. Минимизация рисков коммерческих банков при проведении проектного финансирования	12
Стаховський А. В. Порівняльний аналіз останніх змін нормативів для українських комерційних банків.....	15
Борисенко І. І. Науково-методичне забезпечення управління фінансовими ресурсами банку	17
Гриньова В. М., Грузіна І. А. Дослідження тенденцій розвитку теорій управління персоналом	20
Дубовик А. О. Методичне забезпечення експрес-оцінки бізнесу на основі ключового цінового мультиплікатора	22
Кобзев П. М. Системный анализ созданных альтернативных иерархий организационно-экономических систем ..	24
Писаревська Г. І. Формування кадрового потенціалу команди проекту.....	29
Діоба А. В. Оцінка рівня продуктивної зайнятості персоналу на основі методів нечітко-множинного моделювання	33
Кравцов А. Ю. Этапы формирования качества строительной продукции	36
Крамаренко А. О. Сутність та динаміка господарської структури	39
Сохацкая А. В. Процесс планирования уровня конкурентоспособности продукции ..	41
Миринова Т. Л., Карлова А. И. Экономическая сущность категорий "инновация" и "инновационные процессы"	43
Іванов Ю. Б., Костяна О. В. Податкове регулювання як складова антикризової економічної політики України	46
Євтушенко О. В. Вплив інститутів та особливостей послуги на рівень трансакційних витрат в економіці послуг ..	50

Економіка підприємства та управління виробництвом

Куліков П. М., Єрмоленко О. А. Аналіз факторів стану розвитку сільськогосподарських підприємств Лозівського району Харківської області	53
Піддубна Л. І., Васюренко В. О. Методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання	56
Греченко Ю. А. Основні теоретичні підходи до визначення поняття прибутку.....	58

Зикова Г. С. Особливості ресурсозбереження вуглевидобувних підприємств	60
Голуб Ю. О. Поетапність у залученні кредитних ресурсів у сферу діяльності виробничого підприємства	62
Світлична К. С. Методологічні засади оцінки результативності функціонування інтегрованої системи менеджменту якості на фармацевтичному підприємстві	65
Соломянова-Кирильчук К. О. Оцінка санаційного потенціалу машинобудівних підприємств	68
Лепейко Т. І., Нестеренко Ю. В. Проблеми формулювання визначення організаційної структури управління підприємством	72
Таньков К. М. Економічне обґрунтування формування системи управління експлуатацією устаткування	74

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Корнілов О. О. Молодь на ринку праці в умовах економічної кризи	78
Завгородня О. С. Визначення понять компетентності та компетенції у стратегічному розвитку персоналу	80
Іпполітова І. Я. Застосування інтерактивних технологій навчання при формуванні компетентного спеціаліста	83
Пономаренко В. С. Возможности использования современных информационных и телекоммуникационных технологий в образовании	86

Бібліографічний огляд

Манойленко О. В. Бібліографічний огляд сучасних наукових досліджень у сфері антикризового управління в корпоративному секторі економіки	89
---	----

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 351.863

Кавун С. В.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

In the article the problem of an estimation of a system of economic safety effectiveness (SES), interpreted as an optimizing problem, is considered. For reception of estimations of intermediate indicators real indicators of functioning SES are offered at realization of complex strategy of development of the enterprise on the basis of the concept of economic safety.

В эпоху мирового финансового и экономического кризиса рыночные отношения, складывающиеся в процессе функционирования предприятия, приобретают совершенно другой смысл. Его глобальная идея состоит в том, что используемые ранее известные подходы и концепции сегодня не оправдывают своей сути. Тому примером могут служить различные статистические и аналитические исследования известных мировых компаний, как например, CSI (их известный отчет Computer Crime and Security Survey), Perimetrix, RSA, Finjan, IT Policy Compliance Group, "Эрнст энд Янг", Ponemon Institute и др. Все представляемые ими результаты свидетельствуют о динамическом повышении уровня потерь (финансовых, экономических, производственных, трудовых и др.). Это весьма негативно сказывается на общем экономическом развитии предприятий. Следствием данных событий часто являются банкротства самих предприятий, резкое снижение эффективности производства, глобальные сокращения рабочих мест, поглощения мелких предприятий крупными и другие негативные экономические процессы.

Предприятия, пытаясь "выжить" в сложившихся условиях, рассматривают различные механизмы выхода из кризиса. Одним из таких механизмов, несомненно, является разработка и принятие (внедрение) новой концепции экономической безопасности (КЭБ), которая учитывает всю динамику происходящих процессов. Однако, большинство существующих подходов [1; 2] являются либо статическими, либо основываются на показателях, реально получить которые не представляется возможным.

Таким образом, в разрабатываемой КЭБ осуществляется попытка ввести глобальный фактор динамики с учетом реальных количественных показателей.

В основе КЭБ на предприятии лежит система ЭБ (СЭБ), реализация которой в большей степени и определяет стратегию дальнейшего функционирования и развития предприятия. Идеология разработки СЭБ на предприятии описана в работе [3].

Поскольку для руководителя любого звена управления (CISO, CSO, CFO, CEO и др.) особенно актуальным является вопрос эффективности реализации и внедрения управленческого решения, то возникает необходимость оценки эффективности СЭБ.

Для получения этой оценки введем понятие уровня эффективности СЭБ и обозначим его как LEES (level of efficiency of economic security). А поскольку КЭБ реализует динамическую модель, то, основываясь на жизненном цикле СЭБ, получим выражение:

$$LEES = \max \{LEESh\}, \quad (1)$$

где LEESh – значение уровня эффективности СЭБ в момент времени h, если принять длительность исследования в один год и периодичность расчета 1 раз в месяц, то графически зависимость будет выглядеть, как показано на рис. 1.

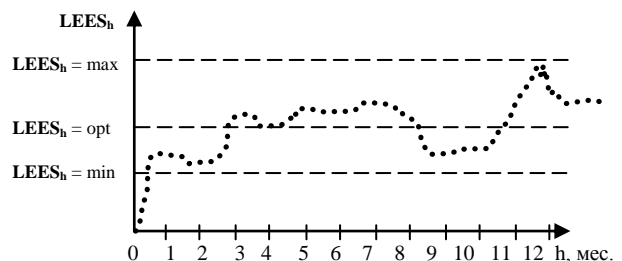


Рис. 1. Динамика учета уровня эффективности СЭБ

Кроме того, очевидна функциональная зависимость уровня эффективности СЭБ от различных факторов развития предприятия [4]. Тогда при ее учете получим зависимость:

$$LEESh = f(T_{cp}, \bar{T}_z^B [4], V_{ct}, V_{UKV}, V_{BCLF}, V_{HD}, V_{AP}, V_{Al}), \quad (2)$$

или

$$LEESh = f(T_{cp}, \bar{T}_z^B, V_{ST}, V_{VCO}, V_{VSSF}, V_{ND}, V_{AR}, V_{Al}), \quad (3)$$

или

$$LEESh = f(\bar{T}, \bar{T}_z^B, V_{SES}), \quad (4)$$

причем $\bar{T} \rightarrow \max$, $\bar{T}_z^B \rightarrow \min$, $V_{SES} \rightarrow \min$,
где

$$T_{cp} = \bar{T} = \frac{1}{N \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^K IES_{ij}}$$

T_{cp} – среднее время между инцидентами в области ЭБ;
 N – количество отчетных периодов, как правило, $N = 12$ – по количеству месяцев и длительности исследования в один год;
 K – количество видов (типов) экономических преступлений [2];

IES_{ij} – частота инцидентов в области ЭБ (incident of economic security) за i -й период j -го вида (типа) экономического преступления [2];

\bar{T}_z^B – среднее время восстановления z -го узла СЭБ:

$$\bar{T}_z^B = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N t_{zj}^B$$

t_{zj}^B – время восстановления z-го узла СЭБ за j-й период;

V_{ST} (V_{ST} – standards) – объем подсистем (бизнес-процессов), выполняющих требования каких-либо стандартов ЭБ, определяют соответствующие затраты на реализацию стандартов ЭБ, общее количество должно быть не менее 30 %;

V_{VCO} (V_{VCO} – vulnerabilities, channel of outflow) – объем подсистем (бизнес-процессов), на которых выполнен анализ уязвимостей и каналов утечки информации с ограниченным доступом, определяют соответствующие затраты на проведение анализа, общее количество должно быть не менее 28 %;

V_{VSSF} (V_{VSSF} – antivirus, antisipam, antispyware, firewalls) – объем подсистем (бизнес-процессов), для которых установлены антивирусные, антиспамовые, антишпионские средства и программы-файерволы, определяют соответствующие затраты на приобретение, установку и сопровождение, общее количество должно быть не менее 12%;

V_{ND} (V_{ND} – normative documents) – объем подсистем (бизнес-процессов), для которых разработаны и внедрены нормативные документы (инструкции, приказы, правила), определяют соответствующие затраты на разработку и внедрение системы документооборота, общее количество должно быть не менее 15 %;

V_{AR} (V_{AR} – audit and level of risks) – объем подсистем (бизнес-процессов), для которых выполнен аудит, проведен и оценен уровень рисков, определяют соответствующие затраты на реализацию указанных мероприятий, общее количество должно быть не менее 10 %;

V_{All} – объем оставшихся подсистем (бизнес-процессов), определяют соответствующие затраты на их реализацию, общее количество должно быть не менее 5 %;

V_{SES} (V_{SES} – system of economic security (safety)) – объем (сумма) всех подсистем (бизнес-процессов), определяют соответствующие единовременные затраты.

Тогда

$$V_{SES} = V_{ST} + V_{VCO} + V_{VSSF} + V_{ND} + V_{AR} + V_{All} = 100\%,$$

$$V_{SES} = V_{ST} + V_{VCO} + V_{VSSF} + V_{ND} + V_{AR} + V_{All} = 100\%.$$

В графическом виде с учетом доли определенных компонент, полученной в результате экспертного опроса, распределение V_{SES} будет иметь вид, представленный на рис. 2.

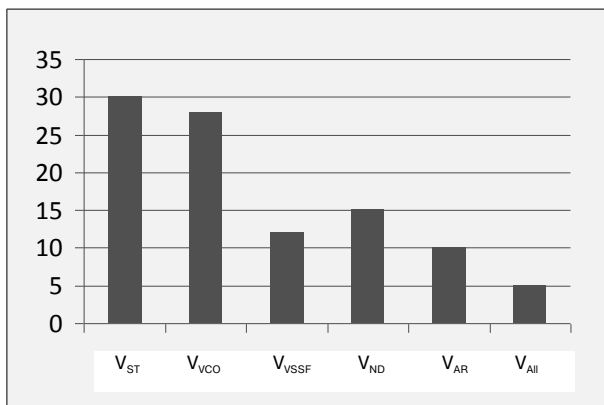


Рис. 2. Распределение объема единовременных затрат

Реально, подобное распределение не оказывает существенного влияния на определение уровня эффективности СЭБ, что будет видно в дальнейшем. Кроме того, для указанных типов затрат должно выполняться следующее условие, обеспечивающее целесообразность и необходимость реализации СЭБ на предприятии.

Если $V_{All} > V_{ST} + V_{VCO} + V_{VSSF} + V_{ND} + V_{AR}$, то оценивать эффективность СЭБ не целесообразно, так как затраты на

реализацию и поддержание оставшихся подсистем СЭБ превысят затраты, имеющие положительное сальдо для СЭБ.

При использовании оптимизационного подхода к получаемой оценке эффективности СЭБ выражение (3) будет преобразовано в:

$$LEES = \begin{cases} \bar{T} \rightarrow \max \\ \bar{T}_z^B \rightarrow \min \\ V_{ST} \rightarrow \max \\ V_{VCO} \rightarrow \max \\ V_{VSSF} \rightarrow \max \\ V_{ND} \rightarrow \max \\ V_{AR} \rightarrow \max \\ V_{All} \rightarrow \min \end{cases} \quad (5)$$

Для обеспечения возможности реального расчета уровня эффективности СЭБ необходимо ввести технические показатели СЭБ, которые бы обеспечили возможность динамического их получения автоматизированным способом. Их перечень представлен ниже:

K_{PC} – количество рабочих станций (workstations, personal computers), участвующих в обеспечении функционирования СЭБ, если предположить, что в среднем 85 % [1] сотрудников (M) на современном предприятии имеют на рабочем месте компьютеры, а также с учетом того, что $V_{ST} = \{V_{VCO}\} \cup \{V_{VSSF}\} \cup \{V_{AR}\}$, то

$$K_{PC} = \lceil 0,85 \times M \rceil.$$

K_S – количество серверов (servers), участвующих в обеспечении функционирования СЭБ, если предположить, что в среднем на 20 – 25 рабочих станций приходится один сервер, то

$$K_S = \lfloor K_{PC} / 25 \rfloor.$$

K_{NE} – количество единиц сетевого оборудования (network equipment), участвующих в обеспечении функционирования рабочих станций и серверов, при условии, что количество портов для подключения сетевого оборудования $Z = 5, 8, 12, 16, 32, 64$, в зависимости от фирмы производителя и технических характеристик сетевого оборудования, то

$$K_{NE} = \lceil (K_{PC} + K_S) / Z \rceil.$$

K_{CE} – количество коммуникационного оборудования (communication equipment), участвующих в обеспечении деятельности сотрудников предприятия (КПК, сотовые телефоны, коммуникаторы, смартфоны, netbook, miniPC), поэтому, в простейшем случае, K_{NE} равно количеству сотрудников (M), однако, с учетом того, что каждый 5-й сотрудник имеет несколько подобных устройств [2], то

$$K_{CE} = 0,2 \times M + M = \lceil 1,2 \times M \rceil.$$

K_{CTI} – количество трактов передачи информации (channel of transfer information), образующих каналы утечки информации (КУИ), классификация которых представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация КУИ

Тип устройства	№ п/п	Тип КУИ
1	2	3
ПК и сервер	1	Электронная почта
	2	FTP-сервис
	3	HTTP-сервис
	4	P2P-сервис
	5	CHAT-сервис
	6	ICQ-сервис
	7	IRC-сервис
	8	Wi-Fi-канал
	9	IrDA-канал
	10	Bluetooth-канал
	11	WWW-сервис
	12	USB- интерфейс
	13	COM- интерфейс
	14	LPT- интерфейс

Окончание табл. 1

	15	FDD-интерфейс
	16	HDD-интерфейс
	17	Simple copying (простое копирование по сети, используя множество {K _{NE} })
Сотовые телефоны и им подобные устройства	1	Wi-Fi-канал
	2	IrDA-канал
	3	ICQ-сервис
	4	CHAT-сервис
	5	IRC-сервис
	6	USB-канал
	7	HTTP-сервис
	8	Bluetooth-канал
	9	Электронная почта

Тогда при использовании введенного классификатора количество КУИ будет определяться по формуле:

$$K_{CTI} = \lceil (16 + K_{NE}) \times (K_{PC} + K_S) + 9 \times K_{CE} + 2 \times K_F + K_T \rceil, \quad (6)$$

где K_T – количество стационарных телефонов (telephones), K_F – количество стационарных факсов (faxes), причем факс имеет два КУИ: акустический и передачи данных.

Тогда с учетом введенных показателей система (5) примет вид:

$$LEES = \begin{cases} \bar{T} \rightarrow \max \\ \bar{T}_z^B \rightarrow \min \\ K_{PC} \rightarrow \text{opt}(\min) \\ K_S \rightarrow \min \\ K_{NE} \rightarrow \min \\ K_{CB} \rightarrow \min \\ K_{CTI} \rightarrow \min \end{cases} \quad (7)$$

Основываясь на возможности поглощения на основании выражения (6) и направленности оптимизации (min), можно получить минимизацию системы (7), тогда

$$LEES = \begin{cases} \bar{T} \rightarrow \max \\ \bar{T}_z^B \rightarrow \min \\ K_{CTI} \rightarrow \min \end{cases} \quad (8)$$

или в линейном виде:

$$LEES = \max(\bar{T}) \min(\bar{T}_z^B, K_{CTI}) \quad (9)$$

Если привести выражения (8 – 9) к единому оптимуму, то получим:

$$LEES = \begin{cases} (1 - \bar{T}) \rightarrow \min \\ \bar{T}_z^B \rightarrow \min \\ K_{CTI} \rightarrow \min \end{cases}, \quad (10)$$

$$LEES = \min((1 - \bar{T}), \bar{T}_z^B, K_{CTI}) \quad (11)$$

Таким образом, задача оценки эффективности СЭБ сформулирована как многокритериальная (трехфакторная) задача оптимизации.

Если ввести дополнительно фактор времени, то есть учесть динамику оценки эффективности СЭБ, то также необходимо ввести нормирование всех промежуточных факторов. Тогда справедливы соотношения:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N T_{CP}^i = 365, & \begin{cases} \sum_{i=1}^{365/N} IES_{ij} < 365, \\ \sum_{i=1}^{365/N} HIES_{ij} = 1, \end{cases} & \begin{cases} \bar{T}_z^B \times \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N IES_{ij} < 365, \\ \sum_{i=1}^N \frac{\bar{T}_z^B}{i^2} = 1, \end{cases} \\ \sum_{i=1}^N H_{T_{CP}}^i = 1, & \end{cases}$$

$$\begin{cases} V_{SES} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N V_{SES}^i \\ \sum_{i=1}^N V_{ST}^i + \sum_{i=1}^N V_{VCO}^i + \sum_{i=1}^N V_{VSSF}^i + \sum_{i=1}^N V_{ND}^i + \sum_{i=1}^N V_{AR}^i + \sum_{i=1}^N V_{All}^i = N \times V_{SES} \\ \sum_i V_{SES}^i = \sum_i V_{SES}^{i+1} \\ \sum_{i=1}^N H_{V_{ND}}^i = 1, \sum_{i=1}^N H_{V_{AR}}^i = 1, \sum_{i=1}^N H_{V_{All}}^i = 1, \\ (V_{ST}^i + V_{VCO}^i + V_{VSSF}^i + V_{ND}^i + V_{AR}^i + V_{All}^i) = V_{SES} \text{ для } \forall i \\ V_{All}^i = V_{SES}^{i+1} - \sum_{i=1}^N (V_{ST}^i + V_{VCO}^i + V_{VSSF}^i + V_{ND}^i + V_{AR}^i) \\ \sum_{i=1}^N H_{V_{ST}}^i = 1, \sum_{i=1}^N H_{V_{VCO}}^i = 1, \sum_{i=1}^N H_{V_{VSSF}}^i = 1, \\ \begin{cases} K_{PC} + K_S < M, \\ K_{PC} + K_S \ll V_{SES} \\ \{V_{All}\} \neq K_S \end{cases} \end{cases}$$

Кроме того, для реализации СЭБ на предприятии необходимо соблюдение следующих условий:

1. Если $\bar{T}_z^B \geq T_{CP}$, то СЭБ считается утратившей свою работоспособность и не подлежит восстановлению, то есть за время восстановления i-го узла возникает очередной инцидент.
 2. Если $IES_{ij} \geq i$, то СЭБ считается утратившей свою работоспособность и не подлежит восстановлению, то есть период времени, в течении которого возникает определенное количество инцидентов соответствует длительности текущего периода функционирования СЭБ, вследствие чего предприятие не функционирует.
 3. Если $\bar{T}_z^B \geq \frac{1}{IES_{ij}}$, то СЭБ считается утратившей свою работоспособность и не подлежит восстановлению, так как среднее время восстановления системы после одного инцидента превышает время до наступления следующего инцидента.
- В результате проведения реального исследования по оценке уровня эффективности СЭБ на предприятии будут получены данные, представленные для примера в табл. 2.

Таблица 2

Пример полученных данных исследования

Период	i = 1..12												
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Сумма
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
T _{CP} ⁱ , суток	48	25	28	19	40	23	24	23	45	29	23	38	365
H _{T_{CP}} ⁱ	0,13	0,07	0,08	0,05	0,11	0,06	0,07	0,06	0,13	0,08	0,06	0,10	1
IES _i за месяц	0	1	0	2	1	3	6	13	0	2	3	4	35

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
${}^HES_{ij}$	0,00	0,03	0,00	0,06	0,03	0,09	0,16	0,37	0,00	0,06	0,09	0,11	1	
T_{iz}^B , часов	0	1	0	3	2	5	9	27	0	2	8	7	64	
${}^H\Gamma_{iz}^B$	0,00	0,02	0,00	0,05	0,03	0,08	0,14	0,41	0,00	0,03	0,13	0,11	1	
VSES = 66	V_{ST}	5	5	5	6	6	6	6	7	7	7	8	8	76
	${}^H V_{ST}$	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,11	0,11	1
	V_{VCO}	2	3	5	6	7	7	7	8	8	8	10	12	83
	${}^H V_{VCO}$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1
	V_{VSSF}	10	13	13	17	18	18	18	18	18	18	19	23	203
	${}^H V_{VSSF}$	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,11	1
	V_{ND}	1	1	1	2	2	3	6	7	8	11	11	11	64
	${}^H V_{ND}$	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,05	0,09	0,11	0,13	0,17	0,16	0,17	1
	V_{AR}	6	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	76
	${}^H V_{AR}$	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	1
	V_{All}	42	38	36	29	27	26	23	20	18	15	11	5	290
	${}^H V_{All}$	0,14	0,13	0,12	0,10	0,09	0,09	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,02	1
K_{PC}	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	276
${}^H K_{PC}$	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	1	
K_S	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	
${}^H K_S$	0,08	0,08	0,08	0,09	0,08	0,09	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	0,08	1	
$K_{NE} (Z=16)$	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	
${}^H K_{NE}$	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	1	
$K_{CE} (M=27)$	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384	
${}^H K_{CE}$	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	1	
K_{CTI}	707	707	707	707	707	707	707	707	707	707	707	707	8484	
${}^H K_{CTI}$	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	1	
K_{TF}	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	
${}^H K_{TF}$	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	1	

Таким образом, возможен расчет оценки эффективности функционирования СЭБ на предприятии на основании реальных показателей с учетом динамики их изменения.

Кроме того, на основании предложенной методики расчета возможна автоматизация СЭБ и перевод оценки ее эффективности на автоматический процесс, то есть реализация автоматизированной системы аудита и мониторинга функционирования СЭБ.

Литература: 1. Кавун С. В. Информационная безопасность в бизнесе : [Научн. изд.] / С. В. Кавун. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2007. – 408 с. 2. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки [монографія] / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 265 с. 3. Кавун С. В. Вопросы методики разработки системы экономической безопасности предприятия / С. В. Кавун // Український науково-теоретичний журнал "Вестник международного славянского университета". Серія "Економічні науки". – 2008. – Том XI. – № 1. – С. 34–39. 4. Кавун С. В. Оцінка збитку організації внаслідок мережних атак на її ресурси / С. В. Кавун // Економіка розвитку. – 2007. – № 1(41). – С. 83 – 85.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2009 р.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

The problems of population aging, birth-rate failing and future decrease in the population size in the countries of Europe are observed.

Отдел народонаселения Секретариата Организации Объединенных Наций (ООН) давно занимается проблемой демографического старения, в частности оценкой и прогнозированием численности и состава стареющего населения, изучением причин и последствий старения населения.

Комиссия ООН по народонаселению и развитию рассмотрела процесс демографического старения во всем мире, в масштабах отдельных регионов, крупных территорий и районов, а также стран. В результате было сделано ряд выводов о том, что процесс демографического старения сейчас приобрел беспрецедентные масштабы, не имеющие аналогов за всю историю человечества. Старение населения характеризуется увеличением процентной доли пожилых людей (т. е. лиц в возрасте старше 60 лет) при сокращении процентной доли детей (т. е. лиц в возрасте до 15 лет), а также сокращением процентной доли населения трудоспособного возраста (от 15 до 59 лет). Ожидается, что в 2050 году число пожилых людей в мире превысит число детей [1].

Демографическое старение представляет собой широко распространенное явление, так как происходит практически во всех странах мира. Одной из главных причин старения населения является практически повсеместное снижение рождаемости и, следовательно, снижение количества детей на фоне неуклонного увеличения численности пожилых лиц. Старение населения также происходит путем роста продолжительности жизни на базе улучшения условий труда, быта, отдыха, медицинского обслуживания и др.

Таким образом, целью статьи есть рассмотрение проблем, связанных со старением населения, а также снижением рождаемости и уменьшением в будущем количества народонаселения в странах Европы.

По данным Экономического и Социального Совета ООН в мировом масштабе темпы роста численности пожилого населения составляют 2,6 % в год, то есть значительно опережают темпы роста населения в целом, которые составляют 1,1 % в год. Ожидается, что, по крайней мере, до 2050 года численность пожилого населения будет увеличиваться опережающими по сравнению с другими возрастными категориями темпами. Столь высокие темпы роста численности пожилого населения потребуют проведения глубоких социально-экономических преобразований в большинстве стран [1].

Демографическое старение как тенденция носит долгосрочный характер. Доля лиц старших возрастов непрерывно увеличивалась: в 1950 году – 8 %, в 2007 году – 11 %, а в 2050 году (прогноз) – 22 % (рис. 1). Пока имеет место тенденция к снижению смертности в пожилом возрасте и сохраняются низкие показатели рождаемости, доля населения пожилого возраста будет продолжать увеличиваться.

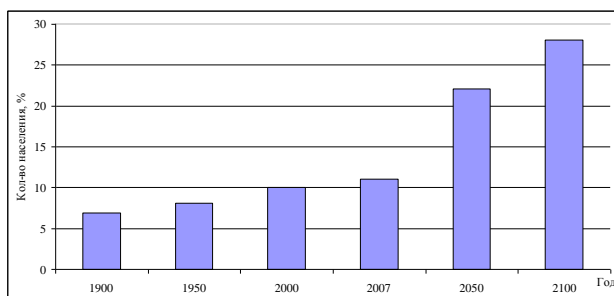


Рис. 1. Доля населения в мировом масштабе в возрасте 60 лет и старше

Пожилое население, в свою очередь, тоже стареет. Среди лиц в возрасте 60 лет и старше наиболее динамично увеличивается процентная доля населения самой старшей возрастной категории – лиц в возрасте 80 лет и старше. В настоящее время их численность ежегодно увеличивается на 3,9 %. Среди лиц в возрасте 60 лет и старше сегодня каждому восьмому за 80 лет. При этом ожидается, что к 2050 году из каждых десяти пожилых людей примерно двое будут старше 80 лет [2].

В процессе анализа тенденций старения народонаселения необходимо учитывать коэффициент потенциальной поддержки (КПП), то есть соотношение лиц в возрасте от 15 до 64 лет и лиц в возрасте 65 лет и старше, который показывает, сколько лиц трудоспособного возраста приходится на одного пожилого человека. По мере старения населения КПП, как правило, снижается. За период с 1950 по 2007 гг. КПП сократился с 12 до 9 лиц трудоспособного возраста на одного человека в возрасте 65 лет и старше. Согласно прогнозам, к 2050 году КПП должен еще больше снизиться и составит четыре человека трудоспособного возраста на одного пожилого человека. Снижение КПП имеет важные последствия для механизмов социального обеспечения, в частности для пенсионных систем, в соответствии с которыми выплата пенсий производится за счет налогообложения работающих [2].

В настоящее время средний возраст мирового населения составляет 28 лет, то есть половину населения в мире составляют лица старше и половину моложе 28 лет. Средний возраст населения по регионам мира представлен на рис. 2.

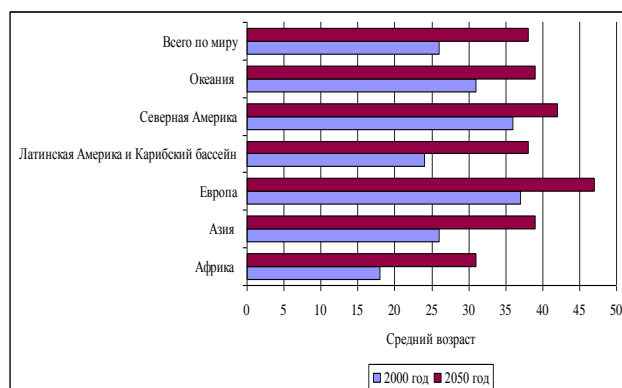


Рис. 2. Средний возраст населения по регионам

Страной с самым молодым населением является Уганда, где средний возраст равняется 15 (!) годам, а с самым пожилым – Япония, где он составляет 43 года. В следующие 40 лет средний возраст мирового населения, вероятно, увеличится на 10 лет и к 2050 году достигнет 38 лет. По прогнозам странами с самым молодым населением будут Бурунди и Уганда, где средний возраст населения будет составлять 20 лет, а страной с самым возрастным населением будет административный район Китая Макао и Республика Корея, где средний возраст населения должен достигнуть 54 лет [2].

Показатели продолжительности жизни и рождаемости заметно отличаются в разных частях света. На данный момент рекордсменами по количеству пожилых людей являются Япония и Океания.

Рассмотрим тенденции изменения количества народонаселения по возрастным группам в будущем. По усредненному варианту прогнозных данных распределение будет выглядеть следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Прогноз народонаселения по возрастным группам [2]

Возрастные группы (интервал – 5 лет)	Мужчины			Женщины			Оба пола		
	2010 г.	2020 г.	2050 г.	2010 г.	2020 г.	2050 г.	2010 г.	2020 г.	2050 г.
00 – 04	1072498	931919	650883	1011211	877856	611621	2083709	1809775	1262504
05 – 09	1015662	1019727	687016	959010	961743	645892	1974672	1981470	1332908
10 – 14	1075287	1064141	702538	1021824	1004578	660807	2097111	2068719	1363345
15 – 19	1424806	1006979	701323	1360055	951977	659811	2784861	1958956	1361134
20 – 24	1823956	1055628	720244	1751692	1006901	677941	3575648	2062529	1398185
25 – 29	1885422	1381935	785441	1837299	1333171	741002	3722721	2715106	1526443
30 – 34	1695856	1744823	879609	1699885	1710101	833787	3395741	3454924	1713396
35 – 39	1572752	1772999	949017	1634583	1784865	906886	3207335	3557864	1855903
40 – 44	1431596	1563893	967415	1560944	1646428	936946	2992540	3210321	1904361
45 – 49	1575757	1415838	885210	1807684	1577744	876185	3383441	2993582	1761395
50 – 54	1558791	1244015	891759	1898364	1493200	919633	3457155	2737215	1811392
55 – 59	1322021	1306814	1108305	1713580	1700292	1207876	3035601	3007106	2316181
60 – 64	991792	1213227	1283738	1421572	1739906	1513194	2413364	2953133	2796932
65 – 69	694303	937493	1142680	1148055	1503665	1506359	1842358	2441158	2649039
70 – 74	847439	617253	823280	1553794	1153739	1270059	2401233	1770992	2093339
75 – 79	408938	354018	559382	850155	808474	1046672	1259093	1162492	1606054
80+	386860	461324	550829	1156213	1331948	1633943	1543073	1793272	2184772
80 – 84	287001	323976	317016	758907	856565	753115	1045908	1180541	1070131
85 – 89	82628	99560	168781	314832	307451	540640	397460	407011	709421
90 – 94	14216	33976	55156	65714	142561	260819	79930	176537	315975
95 – 99	2789	3599	9132	15522	23723	69837	18311	27322	78969
100+	226	213	744	1238	1648	9532	1464	1861	10276

Процентная доля пожилых женщин превышает процентную долю пожилых мужчин, причем в старших возрастных группах эта тенденция становится более отчетливой. Во всех странах одним из приоритетных стратегических направлений должно быть осуществление мер, направленных на улучшение положения пожилых женщин. Для обеспечения полного равноправия женщин и мужчин и разработки эффективных и результативных мер в целях решения этой проблемы необходимо признать, что процесс демографического старения имеет различные последствия для женщин и мужчин. Таким образом, абсолютно необходимо обеспечить учет гендерной проблематики при разработке всех стратегий, программ и законов.

Для наглядности представим усредненный вариант прогнозирования на рис. 3.

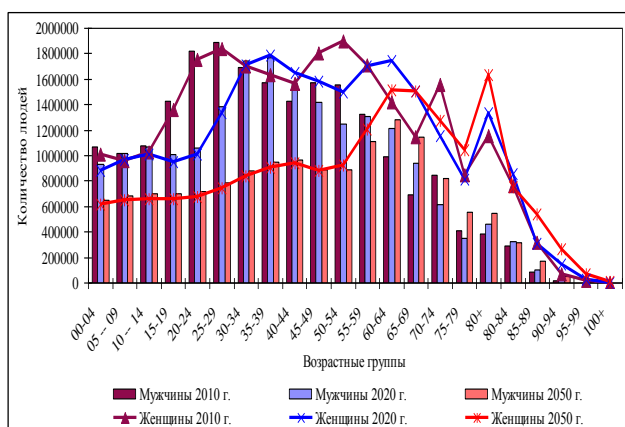


Рис. 3. Динамика количества мужчин и женщин по возрастным группам

Старение населения имеет серьезные последствия для рабочей силы и положения пожилых трудящихся. Развитые страны, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны с низкими показателями рождаемости будут затронуты процессом старения рабочей силы в наибольшей степени. Если в прошлом для этих стран была характерна тенденция поощрять трудящихся пожилого возраста прекращать трудовую деятельность путем выхода на пенсию до достижения пенсионного возраста, с тем чтобы освободить место для возрастающего числа молодых людей, то в настоящее время эта тенденция меняется. Проблемы, связанные с обязательствами по выплате пенсий, ростом численности пожилых людей-иждивенцев, возрастающей нехваткой специалистов и потенциальной нехваткой рабочей силы, создают стимулы для отмены обязательного возраста выхода на пенсию и увеличения продолжительности трудовой деятельности. Важной встречной тенденцией, наметившейся в последние годы, является противодействие практике выхода на пенсию до достижения пенсионного возраста.

Некоторые развитые страны с рыночной экономикой, такие, как Австралия, Новая Зеландия и США, упразднили обязательный возраст выхода на пенсию, тем самым предоставив возможность трудящимся продолжать работать до тех пор, пока они готовы и способны работать [3].

В то время как продолжительность жизни возрастает, рождаемость падает, особенно в странах Европы. Наиболее критическая ситуация сложилась в Италии, Испании, Чехии, Болгарии, Германии, Латвии, Украине и Эстонии. Это демонстрирует такой красноречивый показатель, как коэффициент фертильности, который показывает среднее количество детей у одной женщины детородного возраста с 15 до 45 лет (рис. 4).

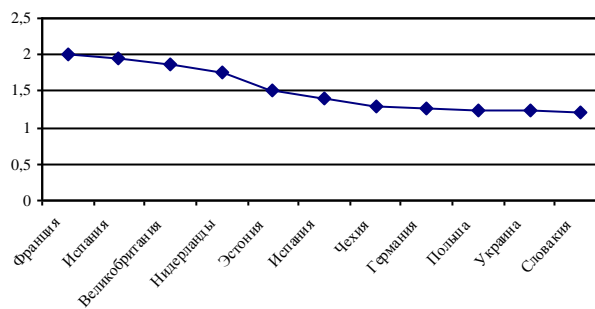


Рис. 4. Среднее количество новорожденных детей в стране на одну женщину [4]

Однако, если принимать во внимание только коренное население данных государств и исключить из рассмотрения семьи иммигрантов (которых особенно много в Германии, Италии, Нидерландах, Франции), где, как правило, рождаемость выше, то на одну женщину детородного возраста в Германии, Италии и Испании приходится меньше одного ребенка. Это означает, что коренные народы вышеперечисленных стран при сохранении данной тенденции обречены на полное вымирание в течение ближайших 250 лет и от демографической катастрофы данные государства спасает только приток иммигрантов. Для простого "замещения поколений" необходимо, чтобы этот коэффициент был не ниже 2,2. При коэффициенте фертильности ниже уровня 2 народ численностью около 1 млн чел. полностью "вымирает" за 1 000 – 1 500 лет, а при уровне ниже 1 – за 300 – 500 лет [5].

В Украине средний коэффициент фертильности находится на уровне 1,24. Однако, если учесть, что значительная часть женщин, особенно в сельской местности, рожают в домашних условиях, а часть пребывает за границей, то этот показатель нужно увеличить как минимум до 1,5. Таким образом, в "бедной" Украине демографическая ситуация не столь плачевна, как в "богатой" Германии с коэффициентом фертильности, колеблющимся в пределах 1,27. Следует учесть, что фактически все новорожденные на территории Украины являются детьми коренных жителей нашей страны. Дети иммигрантов среди них составляют ничтожно малый процент. В то же время, во всех крупных городах Германии и Франции большая часть новорожденных – это дети иммигрантов, которые по факту рождения на территории Германии (Франции) потенциально считаются немецкими (французскими) гражданами независимо от происхождения их родителей [5].

Между тем, падение рождаемости на сегодняшний день является не только украинской или европейской, но и общемировой тенденцией – за последние десять лет средний коэффициент фертильности упал с 4 до 2,7. В том числе, в странах Западной Европы – с 1,6 до 1,4, в странах Восточной Европы – с 1,9 до 1,4, в странах Азии – с 4,4 до 2,6, в странах Африки – с 5,8 до 4, в странах Латинской Америки – с 4,5 до 2,7. Таким образом, в развивающихся странах падение рождаемости происходит еще более быстрыми темпами, чем в экономически развитых странах. Такие темпы падения рождаемости заставили ученых пересмотреть свои прогнозы по численности населения в мире к 2050 и 2100 гг. Сегодня, по "среднему" прогнозу, примерно через 40 лет население Земли достигнет своего пикового значения – 8,5 млрд, а затем начнет сокращаться и через примерно 100 лет на Земле будет снова жить 6 млрд жителей. Однако после этого население вновь продолжит сокращаться. Поэтому все разговоры о том, что Земле угрожает перенаселение, можно считать преждевременными. Более того, если нынешняя тенденция депопуляции будет распространяться на все новые и новые страны, а в тех странах, где она уже существует, сохранится, реальной демографической катастрофы не избежать. По "пессимистическому" сценарию, уже к 2300 г. на Земле умрет последний немец, к 2500 г. – последний украинец, а где-то к 2900 г. – последний житель Земли [5].

Причин сокращения населения специалисты называют много, однако роль каждой из них зачастую оценивается недостаточно адекватно. Так, например, утверждается, что основной причиной усугубления демографической ситуации в Украине является низкий уровень жизни и его повышение позволит преодолеть демографический кризис. Однако опыт большинства стран показывает, что уровень жизни и темпы роста численности населения часто находятся в обратно пропорциональной зависимости. Подтверждением этого являются исследования зависимости показателей продолжительности жизни и величины ВВП на душу населения в некоторых странах (рис. 5) [6].

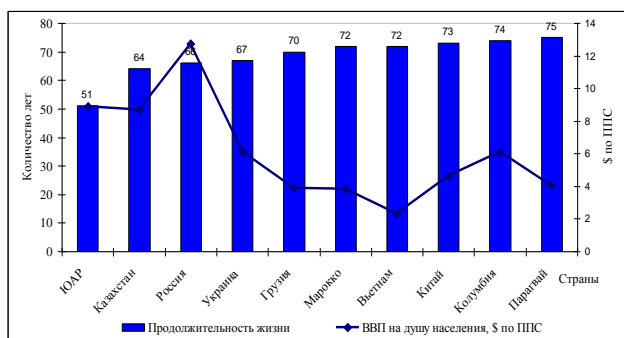


Рис. 5. Тенденции изменения продолжительности жизни и величины ВВП на душу населения

В свое время рост численности населения, особенно в развивающихся странах, пытались регулировать путем пропаганды планирования семьи. Однако на сегодняшний день уже стало ясно, что депопуляция населения рано или поздно начнется практически во всех странах мира [5].

По данным информационного агентства [7] за последние 12 месяцев численность населения Украины сократилась на 192 700 человек, а за пять последних лет – почти на 1 млн 412 тыс. человек. Данные Государственного комитета статистики: по состоянию на 1 июля 2009 г. в Украине проживали 46 млн 29 тыс. 281 человек, из них 31 млн 531 тыс. 52 человека – в городах, и 14 млн 498 тыс 229 человек – в селах.

Причем, население Украины с каждым годом сокращается (табл. 2).

Таблица 2

Динамика численности украинского населения

Годы	2004	2005	2006	2007	2008
Кол-во человек	47 441 004	47 075 295	46 756 616	46 490 819	46 221 981

В то же время, согласно докладу, обнародованному Всемирным банком, страны бывшего СССР столкнутся с серьезными демографическими проблемами, вследствие "взрывоопасной смеси" из стареющего населения, низкого уровня жизни и незавершенных экономических, социальных и политических реформ. В целом же до 2025 г. страны бывшего СССР потеряют огромное количество населения.: Россия – 17,3 млн (12 % населения), Украина – 11,8 млн (24 %), Беларусь – 1,4 млн (14 %), Грузия – 0,8 млн (17 %), Литва – 0,4 млн (11 %), Латвия, Молдова и Казахстан – по 0,3 млн (соответственно 13 %, 7 % и 2 %), Армения – 0,2 млн (6 %), Эстония – 0,1 млн (9 %). При этом численность населения возрастет в Узбекистане (на 9,3 млн), Таджикистане (на 2,6 млн), Туркменистане (на 1,6 млн), Азербайджане (на 1,5 млн) и

Кыргызстане (на 1,3 млн) [8].

Таким образом, ликвидировать демографическую катастрофу, не приостановив разрушительных изменений в мировоззрении людей, невозможно. Попытка повысить рождаемость путем увеличения размера пособий на рождение и воспитание детей, как показывает опыт многих государств, способна дать очень короткое и незначительное повышение уровня рождаемости, которое затем сменится его стремительным падением. Падение становится особенно ощутимым, если государство начинает по тем или иным причинам экономить на программах, поддерживаемых ранее.

Повышение уровня жизни также не способно решить демографических проблем. Люди с уже измененным в сторону отхода от традиционных ценностей сознанием в случае повышения их материального достатка тратят деньги в первую очередь на материальные ценности, личное потребление, развлечения, но не на своих родителей и не на рождение и воспитание детей. Человек же, придерживающийся традиционных ценностей, обычно не ставит свои отношения с родителями и количеством детей в зависимость от своего материального положения.

Старение населения – глубокий процесс, который сильно сказывается на всех сторонах жизни людей. В экономической сфере старение населения отражается на экономическом росте, накоплениях, инвестициях, потреблении, занятости, пенсионном обеспечении, налоговой политике и передаче накопленных знаний и опыта из поколения в поколение. В социальной сфере старение населения сказывается на составе семьи и условиях жизни, потребностях в жилье, миграционных тенденциях, эпидемиологической обстановке и потребностях в медицинской помощи. В политической сфере старение населения может влиять на результаты выборов и систему политического представительства.

Таким образом, отношения между поколениями при сложившихся обстоятельствах должны быть максимально толерантными, что непосредственно отражается на представлениях о принципах справедливости, которые имеют основополагающее значение в жизни общества, как среди представителей одного поколения, так и среди представителей разных поколений.

Литература: 1. Основные направления деятельности по дальнейшему осуществлению Программы действий Международной конференции по народонаселению и развитию. – Режим доступа : www.un.org/russian/events/olderpersons. 2. Экономический и Социальный Совет ООН. Комиссия социального развития. – Режим доступа : www.un.org. 3. Всемирная ассамблея по проблемам старения. – Режим доступа : www.un.org. 4. Тымкив К. Рождаемость пошла на убыль / К. Тымкив // Корреспондент. – 2009. – № 5. – С. 33. 5. Цхведиани В. Миграционная политика и демографические перспективы Украины и мира / В. Цхведианин. – Режим доступа : <http://e-news.com.ua>. 6. Вышлинский Г. Без прошлого и будущего / Г. Вышлинский // Корреспондент. – 2009. – № 7. – С. 30. 7. ЛІГАБізнесІнформ. – Режим доступу : www.liga.com.ua. 8. Тишковець С. Міста-"примари" та старіюче населення колишнього СРСР / С. Тишковець // Вечірній Харків. – 2008. – № 12. – С. 4.

Стаття надійшла до редакції
09.10.2009 р.

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

The problem of risk minimization research and project financing of commercial banks, that is very urgent nowadays, is studied in the article. The systematization of theoretical and methodological basis of indices combination which an investor can use for his investment activity to minimize risk is conducted.

Сложившаяся в Украине экономическая ситуация значительно усложняет инвестиционную деятельность. Инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности. Выход экономики Украины из кризиса невозможен без создания эффективного механизма управления инвестиционной деятельностью. Это, в свою очередь, требует изучения и учета международного опыта, а также особенностей и современных возможностей инвестиционного рынка Украины. Степень и динамика развития инвестиционных процессов выступают основным показателем экономического состояния страны.

Таким образом, переход к рыночной экономике приводит к все возрастающей роли и значению банковского сектора, в котором сконцентрированы большие финансовые ресурсы, способные содействовать экономическому развитию страны. Однако при осуществлении инвестиционной деятельности коммерческие банки сталкиваются с довольно сложными проблемами. Работая с инвестициями, банки являются фактически единственным звеном системы учреждений, осуществляющих финансирование инвестиционных проектов в промышленности.

В результате, издержки банков при подготовке и осуществлении инвестиционных проектов исключительно высоки, а риск на каждом этапе велик, поскольку существует множество экономических факторов, которые могут негативно влиять на инвестиционный процесс.

Проблема рисков, связанных с проектным финансированием инвестиционных проектов, широко исследуется в работах отечественных и зарубежных ученых-экономистов: Г. Бардиша, В. Ковалева, Б. Колтынюка, Д. Коробкова, Т. Кочетковой, Т. Майоровой, В. Москвина, А. Пересады, В. Савчука [1 – 6] и др.

В то же время, изучение и анализ опубликованных по данной проблеме работ позволили сделать вывод о том, что до сих пор отсутствует цельная, научно-обоснованная концепция управления инвестиционными рисками в условиях переходного периода.

Поэтому проблема исследования минимизации рисков коммерческих банков при осуществлении проектного финансирования на сегодня является довольно актуальной.

В соответствии с указанными обстоятельствами, главной целью статьи являются исследования и систематизация классификации рисков, причины их возникновения и методы снижения, которые инвестор может применять при осуществлении инвестиционной деятельности, с целью минимизации рисков.

По мнению автора, риск – это оценка возможности возникновения будущих событий, чаще всего комплекса взаимосвязанных событий. То есть, возникновение этих событий можно только спрогнозировать и ориентировочно оценить

величину потерь от них. Для коммерческого банка, участвующего в проектном финансировании, риск определяется как оценка уровня финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели и в субъективности оценки прогнозируемого результата. Для оценки прогнозируемого результата необходимо проводить анализ инвестиционного проекта.

Целью анализа инвестиционного проекта является определение факторов риска, этапы и конкретные работы, при выполнении которых они возникают, после чего целесообразно их идентифицировать. Основываясь на изучении опыта [1 – 6] в части описания инвестиционных рисков, в целях осуществления эффективного управления ими, автор предлагает следующую группировку проектных рисков и причин их возникновения: риск участников проекта, риск задержки ввода проекта в эксплуатацию, производственный риск, сбытовые риски, финансовые риски, политические риски, риски наступления стихийных бедствий (рис. 1).

Риск участников проекта	→	обусловлен недобросовестностью участников, их непрофессионализмом, неустойчивым финансовым положением
Риск задержки ввода проекта в эксплуатацию	→	зависит от поставок инвестиционных товаров – машин, оборудования, транспорта, стройматериалов; зависит от выполнения договоров на подрядные строительномонтажные работы, наладочные и пусковые работы; зависит от увеличения объема кредитования проекта; зависит от увеличения затрат по проекту; вливают просчеты и ошибки при составлении сметной документации; неспособность подрядчика выполнять свои обязательства (банкротство)
Производственный риск	→	выражается в неритмичности производства или даже полной остановке производства; зависит от выхода объекта на проектную мощность; зависит от процента брака; зависит от дополнительных производственных издержек
Сбытовые риски	→	связаны со снижением объемов реализации проектного продукта (товара, услуг) и цен на этот продукт
Финансовые риски	→	включают всю совокупность рисков, характерных для финансовых операций (валютные риски, риски изменения ставки процента и инфляционные риски)
Политические риски	→	относятся к политической и законодательной деятельности государства, где осуществляется проект
Риски наступления стихийных бедствий	→	включают такие природные явления, как землетрясение, пожары, наводнения, ураганы и др. Под категорию форс-мажор попадают и некоторые социальные и политические стихийные явления: забастовки, восстания и т. д.

Рис. 1. Классификация проектных рисков и причины их возникновения

При анализе рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, необходимо решить следующие задачи:

1. Получить информацию, содержащую достоверные данные об инвестиционном проекте, принятых решениях, состоянии выполненных работ и планах его дальнейшей практической реализации.

2. Подобрать и привлечь к анализу квалифицированных экспертов.

3. Тщательно продумать технологию анализа и разработать все процедуры, связанные с её выполнением.

4. Разработать специальные формы, которые должны заполнить эксперты. Эти формы должны быть, с одной стороны, достаточно простыми и удобными, а с другой – обеспечивать наглядное представление информации, позволяющее качественно её обработать, проанализировать и систематизировать. Кроме того, возможна также разработка специальных форм для обработки результатов, полученных экспертами, и их обобщение.

5. Разработать чёткую инструкцию экспертам, содержащую важнейшие требования, которые они должны соблюдать в процессе экспертизы. Данный документ разрабатывается руководителями, непосредственно заинтересованными в проведении качественного анализа риска реализации проекта.

Чтобы защитить себя от повышенных потерь от рисков, связанных с реально имеющейся неопределённостью, инвесторы должны включать в договоры о предоставлении средств соответствующие пункты со специальными условиями, оговаривающими их право на отказ от финансирования проекта, если к определённым в договоре моментам вероятное значение величины данного риска превысит определённое значение.

Таким образом, возникает ситуация, при которой хотя обе стороны и стремятся к достоверному определению риска реализации проекта и уменьшению его величины, но при установлении своих договорных отношений участники проекта становятся заинтересованными в преуменьшении вероятной величины риска, а инвесторы – скорее в его преувеличении.

Поэтому вероятное значение риска реализации проекта является не только предметом пристального внимания сторон, но и объектом обсуждений и споров. А для этого нужны весомые аргументы и убедительные факты, которые можно получить лишь в результате проведения тщательного и объективного анализа как документов, так и хода реализации проекта.

Для выполнения подобного анализа существуют и могут разрабатываться различные методики выполнения анализа риска инвестиционного проекта, которые различаются как совокупностью выполняемых процедур, так и их содержанием. Фактически каждая такая методика является отражением концепции авторов как в отношении структуры системы существующих рисков, так и характера их влияния на результаты реализации проекта. Авторы, разрабатывающие подобные методики, по-разному оценивают способность привлекаемых к экспертизе специалистов давать оценки, позволяющие получить результат, адекватный действительному состоянию и перспективам реализации проекта.

Выбор конкретных методов анализа инвестиционного риска зависит от возможностей информационной базы, требований к конечным результатам (показателям) и к уровню надёжности планирования инвестиций.

Методы анализа рисков часто применяются комплексно, используя наиболее простые из них на стадии предварительной оценки, а сложные и требующие дополнительной информации – при окончательном обосновании инвестиций. Результаты применения различных методов к одному и тому же проекту дополняют друг друга.

Для снижения потерь в результате возникновения рисков событий возможны следующие шаги:

1. Использовать стохастические методы оценок затрат и результатов. К сожалению оценки вероятности в этом случае субъективны, зависят от экспертов и не всегда надёжны.

2. Разделить риск с другими предпринимателями и банкирами, застраховав инвестиции в страховой компании. Договорные отношения между страховщиком и страхователем предполагают полную ответственность за произошедшее событие страховщика. Но необходимо отметить невозможность полной страховой защиты, которая связана со следующими условиями:

украинский страховой рынок настолько молод, что для некоторых рисков нет возможности обеспечить покрытие вследствие отсутствия опыта в работе с данными рисками;

взаимоотношения страховщика и страхователя очень часто предусматривают определённые риски, как: завышение страховой премии; неполное раскрытие информации; недостаточность покрытия по отношению к ущербу; досрочное расторжение договора и т. д.;

отсутствие опыта самостоятельной работы, статистической информации или её недостаток приводят к невозможности оценить конкурентные преимущества других страховщиков.

Тем не менее, страхование значительно снижает уровень потерь от рисков. Это даёт возможность предложить страхование как основной метод "защиты" от риска.

Для снижения потерь от рисков на эксплуатационной фазе довольно часто используется страхование от простоя производства. Этот вид страхования предусматривает, что страховщик компенсирует потери в связи с остановкой производственной деятельности компании.

Страховыми событиями при этом могут быть: коммерческие факторы, общественно-политические факторы, техногенные, хищения.

Все эти случаи в том или ином сочетании входят в объём страховой ответственности страхования от простоя производства.

Убытком от простоя производства считается упущенная производственная прибыль, текущие расходы страхователя (в период простоя), его дополнительные расходы по сокращению размеров убытков. Правила страхования ограничивают время простоя, в течение которого страховщик несёт свою ответственность.

На эксплуатационной фазе проектного цикла могут применяться и отдельные виды страхования предпринимательской деятельности, направленные на снижение коммерческих рисков:

страхование на случай невыполнения договоров поставок (сырья, энергии, полуфабрикатов и других производственных ресурсов);

страхование на случай неоплаты поставленного проектного продукта.

В связи с ужесточением во многих странах законов по охране окружающей среды, всё большее распространение приобретает страхование экологических рисков производства: страхование ответственности за загрязнение поверхностных и грунтовых вод, почвы, атмосферного воздуха; страхование за ущерб от горнодобывающей деятельности и т. д.

В объём страхового покрытия могут входить как прямые, так и косвенные убытки, связанные с причинением ущерба здоровью и имуществу третьих лиц; возмещаются также судебные затраты и расходы, произведённые страхователем с целью уменьшения размеров убытков. Страховые компании, как правило, включают в объём своего покрытия только случаи, связанные с какими-либо авариями, исключая загрязнение, заранее запланированные выбросы, а также убытки, связанные с преднамеренными действиями компании-страхователя. Страхование экологических рисков может быть связано с возмещением очень крупных выплат страхового возмещения за один страховой случай, поэтому обычно оговариваются предельные размеры выплат.

Весьма распространённым в рамках проектной деятельности является страхование машин и оборудования от поломки. Обычно договор на этот вид страхования заключается после прекращения действия договора после пусковых гарантийных обязательств поставщика/подрядчика и действует в период технической эксплуатации или бездействия застрахованного имущества.

Согласно международной практике, полисом по данному виду страхования предусматривается ряд исключений, в частности, не покрываются убытки, возникающие прямо или косвенно в результате военных действий; радиации; умышленных действий или грубой небрежности страхователя; ошибок и дефектов, которые были известны страхователю до наступления несчастного случая (поломки).

3. Проверить результаты расчётов на устойчивость к возможным ошибкам в прогнозах цен, объёмов продаж и других исходных данных. Для этого расчёта эффективности выполняются в нескольких прогнозных вариантах исходных данных. Инвестиционные решения принимаются только на основании устойчивых результатов, повторившихся если не для всех, то для многих вариантов. Этот путь часто ведёт к отказу от инвестирования многих проектов, ликвидируя тем самым не только риск, но и само развитие организации.

4. Сократить сроки реализации проекта и тем самым уменьшить риск, который со временем возрастает. Для этого нужна повышенная концентрация финансовых, трудовых и материальных ресурсов, что, как известно, связано с удорожанием проекта.

5. Упростить схему реализации проекта. Например, разбить его на части по типу пусковых комплексов в строительстве. Так, процесс создания сложной автоматизированной системы можно реализовать по частям. Но при этом возникает опасность потери целостности и комплектности с сопутствующими издержками.

6. Расширить круг экспертов, принимающих решение об инвестициях. Но это уменьшает не столько возникновение риска, сколько ответственность за его последствия.

Утверждение того, что хозяйствующий субъект будет использовать только тот или иной метод снижения потерь от риска, было бы неверным. Сегодняшний инвестор пытается всеми возможными способами получить результат, отличающийся от среднего по тому или иному сегменту рынка, на основании чего он должен максимально внимательно относиться к процессу снижения потерь от риска. Инвестор может одновременно работать с несколькими объектами, или одним крупным объектом, применить к которому один метод снижения потерь от риска не удастся, поэтому он прибегает и к комбинации разных методов.

Таким образом, на основании вышесказанного, автор считает, что риск – это оценка возможности возникновения ситуации, события, чаще всего комплекса взаимосвязанных событий, которые приводят к убытку или недополучению прибыли.

То есть, возникновение этих событий можно только спрогнозировать и оценить величину потерь от данных событий. Для коммерческого банка, участвующего в проектном финансировании, риск определяется как оценка уровня финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели и в субъективности оценки прогнозируемого результата. Для оценки прогнозируемого результата необходимо проводить анализ инвестиционного проекта. Таким образом, на основании вышесказанного, автор считает, что основные критерии для принятия инвестиционных решений, а также снижение потерь от возникновения рисков событий для инвесторов, следующие (рис. 2).

Риск участников проекта	→	Разделить риск с другими предпринимателями и банкирами, застраховав инвестиции в страховой компании. Договорные отношения между страховщиком и страхователем предполагают полную ответственность за произошедшее событие страховщика
Риск задержки ввода проекта в эксплуатацию	→	Предусмотреть в договорах и контрактах с участником штрафные санкции за нарушение им своих обязательств; оговорить право оперативной замены участника в случае существенного нарушения им обязательств по проекту или в случае появления признаков возможности возникновения такого существенного нарушения
Производственный риск	→	Используют страхования перебоев в производстве, заключая долгосрочные договора о поставках, а также гарантии собственников
Сбытовые риски	→	Банками-кредиторами должны запрашиваться подготовленные незаинтересованными организациями конъюнктурные обзоры рынков сбыта, содержащие как прогноз изменения цен на продукцию на период реализации проекта, так и информацию о потенциальных конкурентах планируемой к выпуску продукции. Подтверждением планируемых цен на продукцию могут служить заявки (рамочные договора) с крупными и солидными фирмами-покупателями или соглашения о намерениях последних приобрести продукцию в соответствующих объёмах с указанием "нижней" и "верхней" границы цен на неё
Финансовые риски	→	Для уменьшения этих рисков используют инструменты страхования (хеджирования): валютные предостережения, срочные валютные сделки, процентные и валютные опционы, процентный и валютный "своп"
Политические риски	→	Используют гарантии государства в беспрепятственном переводе денег, страхования экспортно-импортными агентствами и т. п.
Риски наступления стихийных бедствий	→	Страхования известными и надёжными страховыми агентами

Рис. 2. Классификация проектных рисков и методы их снижения

Таким образом, на основании изложенного выше можно сделать вывод, что используя комбинацию указанных показателей, инвестор может принять обоснованное решение в пользу того или иного проекта. Из данного набора инвестиционных критериев целесообразно выделить ключевые моменты, и на их основе выбрать приемлемый для инвестора вариант. Необходимо финансировать проекты, которые в настоящее или ближайшее время обеспечат предприятие денежными средствами, а также перспективными проектами, которые принесут высокую отдачу в будущем.

Литература: 1. Бардиш Г. О. Проектне фінансування : підручник / Г. О. Бардиш. – К. : Алеута, 2007. – 463 с. 2. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК "Велби" ; "Проспект", 2007. – 1024 с. 3. Колтынюк Б. А. Инвестиционные проекты : учебник / Б. А. Колтынюк. – СПб. : Изд. Михайлова В. А., 2002. – 622 с. 4. Коробков Д. В. Оценка риска инвестиционного проекта / Д. В. Коробков, Т. И. Кочеткова // Экономика развития. – 2008. – № 2 (46). – С. 76. 5. Москвин В. А. Анализ риска реализации инвестиционного проекта / В. А. Москвин // Инвестиции в России. – 2001. – № 3. – С. 29–38. 6. Пересада А. А. Проектне фінансування : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.

Стаття надійшла до редакції
01.12.2006 р.

УДК 336.711

Стаховський А. В.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСТАННІХ ЗМІН НОРМАТИВІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

In the article the last changes of national norms and ratios for commercial banks were described and analyzed and also the comparative analysis of norms meaningfulness was made, whereupon the conclusions of importance of this bank legislation changes took a place.

Центральні банки країни підтримують стійкість своєї банківської системи шляхом регулятивних дій, спрямованих на встановлення обов'язкових для усіх комерційних банків правил, лімітів та інших видів обмежень. Одним з видів такого контролю є нормативи, або коефіцієнти, що розраховані на підставі багаторічної світової банківської практики та встановлюються для різних напрямків банківської діяльності з метою контролю за ризиками, імовірність настання яких може призвести до негативних наслідків, збитків, внести дисбаланс до системи. Глобальна світова криза зробила свої корективи у функціонування різних складових фінансових систем країн. Банківська система повинна бути динамічною, тому відреагувала на негативні наслідки кризи шляхом перегляду Національним банком України контролю діяльності комерційних банків.

Завдання дослідження – провести розгляд та зробити аналіз останніх змін нормативів, оцінити важливість нововведень та охарактеризувати значущість нормативів, яких торкнулись ці зміни.

10 вересня 2009 р. НБУ Постановою № 541 додав зміни до Інструкції № 368 "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" від 28.08.2001 р., які торкнулись вимог щодо зміни порядку формування регулятивного капіталу та нормативів ліквідності комерційних банків. Ці дії спрямовані на підтримання стійкості комерційних банків, діяльність яких підірвана негативними наслідками світової фінансової кризи.

Фундаментальне поняття достатності капіталу – це здатність банку продовжувати надавати у тому ж обсязі традиційний набір банківських послуг стандартної якості не залежно від можливих збитків того чи іншого роду активних операцій [1]. Розмір капіталу банку повинен служити показником для захисту інтересів вкладників, тому вимоги до його формування повинні строго виконуватись згідно з чинним законодавством. Зміни постанови № 541 щодо капіталу торкнулись допустимого розміру додаткового капіталу, а саме залучення до регулятивного капіталу субординованого боргу, розмір якого дозволено збільшити до 100 % від розміру основного капіталу. Попередній допустимий розмір субординованого боргу складав 50 %, тому його збільшення повинно, на фоні існуючих втрат банків через економічні негаразди, стабілізувати достатність капіталів банків, які мають змогу залучення більшого об'єму коштів на створення регулятивного капіталу.

Сучасне поняття "ліквідність комерційного банку" означає можливість банку своєчасно і повно забезпечувати виконання своїх боргових і фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається достатністю власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і величиною коштів за статтями активу і пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів [2]. Ліквідність кожного окремого банку формує ліквідність банківської системи країни, у якій банки об'єднані кореспондентськими відносинами та функціонуванням на міжбанківському ринку. В епоху глобалізації міжнародні банківські зв'язки набули широкого розповсюдження в світі та підвищили значення міжнародної ліквідності, що є здатністю країни забезпечити свої короткострокові зовнішні зобов'язання. Отже, в епоху глобалізації світова система ліквідності залежить від кожного окремого банку окремої країни з причини розповсюдження закордонних зв'язків, наглядю центральних банків, які повинні не тільки приділяти увагу внутрішнім проблемам, але й відповідати за міжнародну ліквідність.

Оскільки банки при виконанні операцій приймають на себе ризики, вони можуть стати неплатоспроможними та збанкрутіти. Стандарти, що визначають безпечну і надійну діяльність банку, розробляються на міжнародному рівні та використовуються в національному законодавстві більшості країн. З метою створення економічної безпеки держави, стабільного функціонування і надійності банківської системи та грошово-кредитного ринку, забезпечення захисту як клієнтів, так і банків, центральні банки країн упроваджують постійний нагляд за діяльністю комерційних банків, який виражається у встановленні та контролі дотримання спеціальних економічних нормативів ліквідності, виконання яких обов'язкове для кожного комерційного банку системи. У країнах з розвинутою ринковою економікою вважається нормальним, якщо значення коефіцієнта абсолютної ліквідності не нижче 0,2 – 0,25 %. У практиці розвинутих країн нормативний розмір коефіцієнта поточної ліквідності для різних галузей коливається від 2,0 до 2,5, тобто оптимальна потреба підприємства в ліквідних коштах повинна знаходитись на рівні, коли вона приблизно в два рази перевищує короткострокову заборгованість [2].

Національним банком України встановлено п'ять груп, що характеризують різні сектори діяльності комерційних банків, для яких встановлено тринадцять базових економічних нормативів згідно з Інструкцією НБУ "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" від 28.08.2001 р. № 368 зі змінами. Кожен норматив має опис напрямку застосування, залежно від групи ризику, мінімальне допустиме значення та порядок розрахунку, тобто опис співвідношень економічних складових балансу банку. До групи нормативів, що регулюють ліквідність, належать такі три: *H4*, *H5*, *H6*.

Перший норматив – *H4* – це норматив миттєвої ліквідності, який обумовлював, до набуття чинності постанови № 541 у попередній редакції, співвідношення суми коштів у касі

банку та на кореспондентських рахунках і зобов'язань банку, що обліковуються за поточними рахунками. Його щомісячне значення встановлювалось на рівні не менш ніж 20 % та більше у співвідношенні. Це означає, що банк повинен мати достатні фінансові джерела у власному балансі та здатен на вимогу в найкоротший термін виплатити суму, що дорівнює 1/5 його зобов'язань.

Нові зміни, згідно з постановою, норматива *H4* встановили його визначення як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку, при цьому значно доповнились та конкретизувались складові як чисельника, так і знаменника розрахунку. Отже, нові вимоги до цього виду нормативу додають, окрім базових статей сум готівкових коштів у касі та коштів на кореспондентському рахунку в НБУ, також конкретизацію стосовно значення коштів на кореспондентських рахунках інших банків, а саме до розрахунку приймається сума перевищення коштів, які обліковуються на кореспондентських рахунках, що відкриті в інших банках (за мінусом коштів, що розміщені в банках, які визнані банкрутами, або ліквідуються за рішенням уповноважених органів, або в яких призначена тимчасова адміністрація, або які зареєстровані в офшорних зонах), над сумою коштів, які обліковуються на кореспондентських рахунках інших банків [3]. До переліку поточних зобов'язань додано, окрім базових коштів, що обліковуються за поточними рахунками фізичних та юридичних осіб, кошти на кореспондентському рахунку Національного банку в банку, кошти Державного бюджету України та інших фондів України, та, що найважливіше, строкові кошти фізичних та юридичних осіб, у яких настав строк погашення, і транзитні рахунки за операціями з клієнтами банку та за іншими розрахунками. Щомісячний розрахунок нормативу замінили щоденним розрахунком миттєвої ліквідності, при чому, якщо банк зі своєї провини не виконав будь-який розрахунковий документ, миттєва ліквідність вважається на нульовому рівні. Таким чином, норматив *H4* змінився суттєво: збільшення вимог до високоліквідних статей активу та, паралельно з цим, збільшення переліку статей зобов'язань поглиблюють інформативність й економічну вагу нормативу з точки зору збільшення складових розрахунку та щоденності проведення обчислювання, отже комерційним банкам тепер необхідно більше уваги приділяти управлінню балансом щодо співвідношення статей активу та пасиву для виконання нормативу *H4*, тому що розширення кількості статей зобов'язань певним чином спрямовує показник нормативу до зменшення порівняно з попередньою редакцією значення норматива. Варто відзначити, що НБУ поглибив щоденний контроль та ступінь виконання з метою більш ефективного регулювання ліквідності при негативних тенденціях стану банківської системи.

Другий норматив для українських банків – це норматив поточної ліквідності *H5*, що є в попередній редакції Інструкції співвідношенням активів первинної та вторинної ліквідності терміном погашення до 31 дня до зобов'язань банку з термінами виконання до 31 дня, вимоги до його значення було встановлено щодакдно $\geq 40\%$. Після введення постанови, норматив не зазнав значних змін за винятком заміни термінів первинних та вторинних ліквідних активів на просто "активи" та уточнення механізм у розрахунку міжбанківських кредитів та депозитів, а саме до активів включають: кредити, що надані іншим банкам (за мінусом коштів, що розміщені в банках, які визнані банкрутами, або ліквідуються за рішенням уповноважених органів, або в яких призначена тимчасова адміністрація, або які зареєстровані в офшорних зонах), над сумою коштів, які обліковуються на кореспондентських рахунках інших банків, на рахунках строкових вкладів (депозитів) інших банків та кредитів, що отримані від інших банків [3]; до зобов'язань додають вираження перевищення прямо пропорційне вищенаведеному визначенню для активів.

Третій норматив – це норматив короткострокової ліквідності *H6*, який означає співвідношення ліквідних активів банку із терміном погашення до 366 днів до власного капіталу банку та зобов'язань банку з терміном до дати погашення до 366 днів. Цей норматив обумовлює мінімально необхідний

обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року [3]. Його попереднє значення було щомісячно більше ніж 20 % у співвідношенні. У новій редакції Інструкції ліміт піднято до розміру не менш ніж 60 %, що є значним підвищенням вимог. Як і стосовно нормативів *H4* та *H5*, додано до переліку ліквідних активів статтю щодо суми перевищення коштів, які обліковуються на кореспондентських рахунках, що відкриті в інших банках, на рахунках строкових вкладів (депозитів), які розміщені в інших банках, та кредитів, наданих іншим банкам (за мінусом коштів, що розміщені в банках, які визнані банкрутами, або ліквідуються за рішенням уповноважених органів, або в яких призначена тимчасова адміністрація, або які зареєстровані в офшорних зонах), над сумою коштів, які обліковуються на кореспондентських рахунках інших банків, на рахунках строкових вкладів (депозитів) інших банків та кредитів, що отримані від інших банків. Також до зобов'язань додано вираження перевищення прямо пропорційне вищенаведеному визначенню для активів.

Важлива поправка про виключення коштів, розміщених в банках, які визнані банкрутами, або ліквідуються за рішенням уповноважених органів, або в яких призначена тимчасова адміністрація, або які зареєстровані в офшорних зонах, адже такий критерій значно підсилює вимоги до ліквідності та не дає змоги для статистичних розрахунків приймати суми активів з високим ризиком повернення або неповернення взагалі.

Для того щоб правильно оцінити зміни нормативів у сукупності, необхідно визначити домінування нормативів за економічною значністю для комерційного банку. Дослідження за цією проблематикою проведене російським дослідником А. В. Буздальним, який і вводить термін "значність" нормативу у своєму дослідженні. У його роботі на підставі експертного опитування визначено пріоритет домінування одного нормативу над іншим шляхом математичної обробки даних та зроблена класифікація за значністю. Результати цієї роботи такі: перше місце за значністю посідає норматив, що характеризує достатність капіталу, потім нормативи ліквідності в такому порядку: норматив поточної ліквідності, норматив довгострокової ліквідності, норматив миттєвої ліквідності і т. д.

Порівняно з українськими нормативами, російська нормативна база має багато спільного, та, при цьому, можливо провести логічний порівняльний аналіз та класифікувати вітчизняні нормативи порівняно з російськими, тому що розрахункові методи обох систем досить подібні. Для наглядності створимо таблицю відповідності нормативів ліквідності (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність нормативів ліквідності для комерційних банків України та Росії

Нормативи Росії	Нормативи України
Норматив миттєвої ліквідності (<i>H2</i>)	Норматив миттєвої ліквідності (<i>H4</i>)
Норматив поточної ліквідності (<i>H3</i>)	Норматив поточної ліквідності (<i>H5</i>)
Норматив довгострокової ліквідності (<i>H4</i>)	Норматив короткострокової ліквідності (<i>H6</i>)
Норматив загальної ліквідності (<i>H5</i>)	–

Отже, можна співвіднести нормативи двох країн та зробити такі висновки: перше місце за значністю посідають нормативи, що характеризують достатність капіталу – в українській нормативній класифікації цей критерій відображають нормативи регулятивного капіталу (*H1*), адекватності регулятивного капіталу (*H2*), адекватності основного капіталу (*H3*). Далі йде норматив поточної ліквідності (*H5*). Перевага нормативів регулятивного капіталу пояснюється тим, що при виникненні проблем з ліквідністю, ситуація може бути виправлена

за рахунок отримання банком стабілізаційних кредитів, у випадку, якщо загальний потенціал (достатність капіталу) кредитної організації може забезпечити її майбутню фінансову стабільність, саме тому значність нормативів капіталу домінує над нормативами ліквідності взагалі [4].

За нормативом поточної ліквідності йде норматив короткострокової ліквідності (Н6). Це значить, що для банків важливіше в поточній роботі точно у строк розраховуватись за зобов'язаннями, мати можливість швидко мобілізувати кошти для проведення тих чи інших операцій протягом поточного календарного місяця, замість того, щоб гарантувати повернення неліквідних грошей у більш довгостроковій перспективі. Поточне становище банку може погіршитися настільки, що повернення активів у перспективі вже буде не здатне істотно вплинути на фінансовий стан банку [4].

Третє місце посідає миттєва ліквідність. Причини, через які короткострокова ліквідність домінує, – це непостійність та коливання значення миттєвої ліквідності, особливо при новому щоденному розрахунку та, навпаки, більша здатність банку впливати на показники завдяки меншій кількості складових активу, що входять до розрахунку (Н4). Наглядно домінування одного нормативу над іншим та характеристику змін можливо уявити в такому вигляді (табл. 2).

Таблиця 2

Значність нормативів за спаданням та характеристика змін вимог до нормативів

№	Норматив	Опис змін
1	Норматив регулятивного капіталу (Н1)	Суттєві зміни щодо якісної складової додаткового капіталу: субординований борг збільшено до 100 % від розміру власного капіталу
	Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2)	
	Норматив адекватності основного капіталу (Н3)	Змін не відбулося
2	Норматив поточної ліквідності (Н5)	Несуттєві зміни
3	Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	Суттєві зміни щодо розширення змісту статей активів та зобов'язань у розрахунку нормативу та збільшення нормативу до 60 % у співвідношенні
4	Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	Суттєві зміни. Розширення змісту статей активів та зобов'язань у розрахунку нормативу, вимога до щоденного розрахунку нормативу

Таким чином, для підтримки фінансової стійкості та ліквідності комерційних банків НБУ проведена суттєва робота. Прямої зміни вимог щодо нормативів регулятивного капіталу не відбулося, але змінилась вимога до якісного змісту капіталу, а саме збільшення допустимої частки субординованого боргу в загальному обсязі регулятивного капіталу з 50 до 100 %, що, з одного боку, підвищило можливість залучення коштів ззовні банківської структури, що, певно, на фоні кризи, є важливим стабілізаційним моментом для банківської системи; з іншого боку це все ж боргові кошти, і вони повинні, згідно з інструкцією, зменшуватись на 20 % кожен рік протягом п'яти років, що має на увазі заплановане зменшення регулятивного капіталу, який є кількісним показником фінансової заможності банків. Зміни вимог щодо показників ліквідності суттєво торкнулись складових розрахунку нормативів, поглибили вимоги до ліквідних активів, збільшили перелік статей зобов'язань, які приймаються до обчислення, замінили щомісячний розрахунок миттєвої ліквідності Н4 на щоденний, збільшили допустиме значення нормативу короткострокової ліквідності з 20 до 60 %. Але на підставі вищенаведеного посилання на дослі-

дження [4] щодо домінування нормативів, також можна зробити висновок, що зміни торкнулись менш значних нормативів Н4 та Н6 порівнянно з нормативом поточної ліквідності Н5, якому банки намагаються приділяти більше уваги через важливість, насамперед, виконати зобов'язання поточного місяця. Миттєва ліквідність має менше складових високоліквідних активів у розрахунку, оскільки щоденний розрахунок – це досить мінлива величина, і більше піддається регулюванню з причини короткого терміну. Невиконання поточного щомісячного показника ліквідності має негативні наслідки, які можуть призвести до ланцюгової реакції втрати ліквідності і створити ажіотаж, що безпосередньо вплине на норматив короткострокової ліквідності та на загальну ліквідність комерційного банку взагалі.

Література: 1. Тен В. В. Экономические категории качества активов коммерческого банка : монография / В. В. Тен, Б. И. Герасимов, А. В. Докунин. — Тамбов : Изд. ТГУ, 2002. — 104 с. 2. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управления, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. — М. : Корпорация "Дашков и К", 2003. — 544 с. 3. Зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 10 вересня 2009 р. № 541. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 жовтня 2009 р. за № 928/16944. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.nbn.gov.ua. 4. Буздалин А. В. Экспертиза значимости обязательных нормативов / А. В. Буздалин // Бизнес и банки – Апрель, 2000. — № 17. 5. Інструкція НБУ "Про порядок регулювання та діяльності банків в Україні"; затв. постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.nbn.gov.ua. 6. www.bank.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції
26.11.2006 р.

УДК 336.711

Борисенко І. І.

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ**

In the article the existing domestic theory and practice of financial management of bank, evolution of approaches to management of the finance of bank and existing models of management is considered by actives and passives. The general principles of financial management in bank and principles which answer market economy are defined. The developed conceptual model of a control system of financial resources allows to introduce in bank toolkit of logistics with a stage-by-stage choice and use of concrete methods, levers, measures of a finance administration which will enable to maximize profit of banks.

Фінансова криза зачепила майже всі країни світу, спричинила серію банкрутств провідних компаній і фінансових інститутів, поширилася на реальний сектор економіки. За прогнозами Міжнародного валютного фонду, падіння української економіки в 2009 році становитиме близько 8 %, але вже у наступному році вона відновить своє зростання, завдяки чому сповільняється темпи інфляції. Утім, у доларовому еквіваленті, за прогнозом, валовий

внутрішній продукт України перевищить рівень 2008 року лише в 2014 році [1]. У виникненні і розвитку кризових явищ помітно зросла роль банків, оскільки саме вони формують інституціональну систему, впливаючи на ефективність розподілу кредиту, структуру відсоткових ставок, рішення у сфері грошово-кредитної політики [2]. Це пояснюється тим, що стратегія поведінки окремих банків формується в результаті прийняття рішень на мікрорівні, всередині банку, а саме в управлінні його фінансовими ресурсами. За таких умов важливим чинником подолання наслідків фінансової кризи, відновлення довіри до банків та стабільного економічного зростання є вивчення процесу формування і використання фінансових ресурсів у сучасних умовах економічної нестабільності. Фінансовий менеджмент у системі управління банком потребує відповідного реагування на подолання наслідків фінансової кризи в розрізі побудови принципів та умов в управлінні фінансовими ресурсами банку. Такі завдання висувають нові вимоги для керівництва банку та посилюють актуальність проблеми об'єктивного визначення власних можливостей і вибору відповідного вектора розвитку.

Розвиток вітчизняної теорії та практики управління банківською діяльністю пов'язаний з такими вченими-економістами, як О. В. Васюренко [3], І. М. Федосік [4], І. В. Сало [5], Л. О. Примостка [6; 7], А. А. Мещеряков [8], Л. В. Лисяк [8], О. А. Дмитрієва [9] та ін. У своїх роботах дослідники достатньо детально розглядають елементи (суб'єкти, об'єкти, принципи, функції, мету тощо) фінансового менеджменту в банку, але науково-методичне підґрунтя стосовно моделі управління саме фінансовими ресурсами банку в даних працях недостатньо розкрито.

Метою статті є розробка науково-методичного забезпечення системи управління фінансовими ресурсами банку.

Фінансовий менеджмент у банку є складовою банківського менеджменту, який має свій спеціально розроблений або створений у процесі діяльності банку механізм функціонування залежно від обраних напрямів, визначених вищим керівництвом банку.

Проаналізувавши існуючі підходи [3 – 9] до визначення змісту та сутності фінансового менеджменту в банку, можна здійснювати його розгляд за таким напрямом, як система економічного управління.

Фінансовий менеджмент як система економічного управління – сукупність організаційно-структурної підсистеми (об'єкт та суб'єкт управління), функціональної підсистеми (інструменти управління) та підсистеми забезпечення, ефективна взаємодія яких спрямована на досягнення цілей функціонування банку.

Об'єктом управління є банк з повним здійсненням банківської діяльності у взаємозв'язку з політико-правовим та соціально-економічним середовищем. Суб'єкт управління – це особа чи група осіб (керівний склад), що має повноваження приймати управлінські рішення та нести відповідальність за ефективне управління банківською установою [6].

Процеси управління банківськими фінансами тісно пов'язані, основними з яких є ті, що дають змогу управляти фінансовими ресурсами через методи управління активами та пасивами банку. Більшість методів спрямовано на одночасне досягнення кількох цілей, тому науковці [3; 4; 6; 8] розглядають їх з різних позицій залежно від цілей своїх досліджень (таблиця, складена автором).

Таблиця

Моделі управління активами та пасивами банку

№ з/п	Модель управління	Сутність методу використання	Недоліки методу
1	2	3	4
1	Загальний фонд коштів [8]	У рамках моделі не визначається, за рахунок яких ресурсних джерел формується кожен окремий вид активів банку	Не враховує зв'язок між активами і пасивами банку
2	Банки усередині банку [8]	У рамках моделі для кожного виду активів визначаються джерела залучення ресурсів, визначаються підрозділи банку, які можуть ці ресурси використовувати	Можлива невідповідність обсягів ресурсного фонду та напрямів використання за визначеними категоріями

Закінчення табл.

1	2	3	4
3	Модель гету [6]	Максимізація прибутку за умови обмеження ризику через установлення максимально допустимого його значення	Забезпечує аналіз лише відсоткового прибутку
4	Модель імунізації [6]	Підбір та включення до портфеля таких фінансових інструментів, які мінімізують його чутливість до зміни відсоткових ставок на ринку	Модель вивчає вплив лише відсоткового ризику
5	Стратегія управління фондами [3]	Здійснення заходів, що змінюють структуру балансу відповідно до його стратегічних програм для максимізації маржі банку за прийнятного рівня ризику	Максимізація доходу за рахунок мінімізації вартості банківських послуг
6	Системний підхід [7]	Банківський баланс розглядається як структурна модель, що описує фінансовий стан банку в бухгалтерських оцінках. При цьому пріоритетне значення має вивчення властивостей балансу як генератора доходів та витрат банку	Динамічний баланс перетворюється на об'єкт активного управління, параметрами якого є прибутковість та рівень ризику
7	Об'єднання джерел ресурсів [3]	Передбачається, що всі фонди банку отримані з єдиного джерела, завданням керівництва є визначення пріоритетів розміщення активів	Нехтування зв'язками між активами і пасивами
8	Поділ джерел ресурсів [3]	Керівництво банку повинно розглядати конкретні джерела, за рахунок яких залучаються ресурси	Постійний контроль співвідношення обсягів вкладів до запитання та строкових, а також позичок на грошовому ринку і загальної величини зобов'язань
9	Збалансований підхід до управління ресурсами [4]	Перехід до комбінованої стратегії, яка містить різні методи поділу й об'єднання джерел ресурсів для забезпечення більшої гнучкості	Підхід спрямований на аналіз і контроль відсоткових ставок

Обираючи модель управління фінансовими ресурсами банків у сучасних умовах, керівництву необхідно обов'язково враховувати і принципи управління фінансовою діяльністю банку, і принципи, що відповідають ринковій економіці, та враховувати особливості ведення банківської діяльності в умовах вітчизняного ринку.

Прагнення України до міжнародної інтеграції сприяло становленню вітчизняного фінансового ринку як ринку покупця і загостренню конкурентної боротьби між його основними учасниками – банківськими установами. Велика кількість банків стимулює їх до переходу на більш ефективні способи надання послуг, тобто створюється сприятливе середовище для їх розвитку та вдосконалення.

Необхідно відмітити, що чим краще організація пристосована до динамічного та ефективного впровадження змін, а також до створення нових пропозицій, що сприяють потребам клієнтів, тим вона більш конкурентоспроможна та має кращі результати діяльності серед порівнюваних банків. На сьогоднішні провідні позиції займають ті банки, які найбільш успішно розробляють та впроваджують у життя обґрунтовану стратегію, постійно концентруючи зусилля на аналіз і виявлення своєї конкурентної переваги, що і визначає такі умови в системі управління фінансовими ресурсами, як інформаційне забезпечення в реальному режимі і часі, лідерство та підвищення відповідальності і постійне поліпшення організаційного фактора.

У таких умовах на перше місце поруч з ключовими факторами підвищення ефективності банківської діяльності виходять зусилля банку у сфері залучення клієнтів, а також створення і просування власних продуктів та послуг, дотримуючись таких принципів: орієнтація на клієнта-споживача, взаємовигідні відносини з клієнтами-постачальниками. Необхідно зауважити, що враховуючи специфіку банківської діяльності, клієнт банку може одночасно виступати і в ролі споживача і в ролі постачальника.

Для побудови моделі управління фінансовими ресурсами автором були поставлені та вирішені такі завдання: уточнена сутність фінансових ресурсів, що дозволило виділити їх види на основі

групування за низкою ознак [10]; продіагностовано результати діяльності банків з метою їх прогнозування [11]; визначено перспективні інструменти залучення фінансових ресурсів [12]; наступним завданням, яке потребує вирішення, є залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів на визначений момент часу та їх оптимальне розміщення у банківській мережі за допомогою впровадження логістики в банківську діяльність на всіх рівнях управління (стратегічному, тактичному та операційному) [13; 14].

Усі ці питання враховуються при розробці концептуальної моделі системи управління фінансовими ресурсами банку (рисунок – авторська розробка), яка, на відміну від існуючих, включає такий принцип управління, як логістичний підхід, що дозволяє впроваджувати в банківську діяльність інструментарій логістики з поєднанням вибором та використанням конкретних методів, важелів, заходів фінансового управління, що надасть змогу максимізувати прибуток банків.

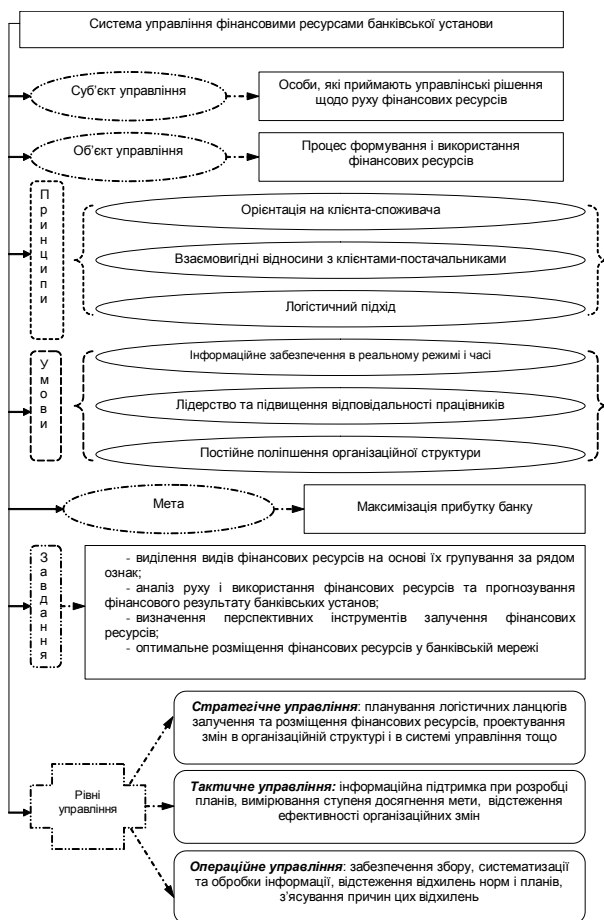


Рис. Концептуальна модель системи управління фінансовими ресурсами банку

Логістичний підхід є загальнонауковою методологією досліджень, сутність якої становлять три принципові положення [15]: взаємопов'язані функції розглядаються як єдиний потік; для управління потоком створюється відповідна система, тобто організаційно-управлінський механізм; оцінювання ефективності функціонування системи управління потоком здійснюється з урахуванням не тільки витрат, а ще й втрат прибутку, зумовлених нераціональним використанням ресурсів потоку.

Важливою складовою системи управління є інструментарій управління фінансовими ресурсами банків, який обирається на кожному етапі управління фінансовими ресурсами.

Вибір конкретних інструментів залежить від можливостей банківської установи, її фінансового стану, мети, завдання, принципів та рівня організації управління її фінансовими ресурсами.

Таким чином, актуальність удосконалення науково-методичного забезпечення системи управління фінансовими ресурсами банку в сучасних умовах господарювання не викликає сумніву. Адже від якості такого забезпечення банку фінансовими ресурсами відповідної структури залежить вирішення надзвичайно важливих та складних завдань, що стоять перед керівництвом банку. Тому розроблена концептуальна модель системи управління фінансовими ресурсами, яка полягає у розвитку рекомендацій щодо узгодження впровадження принципів управління, в рамках яких здійснюється співвідношення логістичного управління із загальною системою фінансового менеджменту банку, є основою для розробки науково-практичних рекомендацій з формування та застосування системи управління фінансовими ресурсами банківських установ.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку науково-практичних рекомендацій з впровадження в банківську діяльність логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами банку.

Література: 1. Хоружій Г. Соціально-психологічні аспекти фінансової кризи / Г. Хоружій // Вісник Національного банку України. – № 7. – 2009. – С. 14 – 16. 2. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с. 3. Управління діяльністю банку: методологія і практика : монографія / О. В. Васюренко, І. М. Федосік, Л. В. Васюренко та ін. ; за ред. О. В. Васюренка ; НБУ УБС. – К. : УБС НБУ, 2008. – 230 с. 4. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. – Харків : ПП “Яковлева”, 2003. – 88 с. 5. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с. 6. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 7. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. — К. : КНЕУ, 2002. — 316 с. 8. Мещеряков А. А. Фінансовий менеджмент у банках : навч. посібн. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. 9. Дмитриева Е. А. Формирование ресурсов коммерческого банка в условиях макроэкономического роста / Е. А. Дмитриева // Вестник СевНТУ. – Севастополь, 2007. – С. 87 – 91. 10. Борисенко І. І. Теоретико-суттєвий аспект дефініції «фінансові ресурси банківських установ» / І. І. Борисенко // Культура народів Причорномор'я. — 2007. — № 120. — С. 110–113. 11. Азаренкова Г. Діагностика результатів діяльності банківських установ Харківського регіону / Г. Азаренкова, В. Сословський, І. Борисенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 12. – С. 10–13. 12. Борисенко І. І. Концепція розвитку сучасного банку / І. І. Борисенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. Т. 9. – Суми : ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – С. 268–272. 13. Борисенко І. І. Окремі питання управління фінансовими ресурсами банківських установ на основі логістичного підходу / І. І. Борисенко // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика [Текст] : збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (21 – 22 травня 2009 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Т.1. – С. 81–82. 14. Борисенко І. І. Управління фінансовими ресурсами банківської установи на основі логістичного підходу / І. І. Борисенко // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” «Логістика». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633. – С. 5–64. 15. Окландер М. А. Логістика : підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с. 16. Окландер М. А. Контури економічної логістики : монографія / М. А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 174 с. (рос. мов.). 17. Івашенко Ю. Ю. Розробка інтегральної системи управління матеріальними ре-

сурсами на підприємствах / Ю. Ю. Іващенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум : <http://uran.pntu.edu.ua/gallery/>. 18. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу / М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 133–138. 19. Дмітрієва О. А. Особливості формування ресурсної бази комерційного банку в умовах глобалізації фінансової системи України / О. А. Дмітрієва, О. В. Любкіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – К. : 2008. – С. 30–33.

*Стаття надійшла до редакції
16.11.2009 р.*

УДК 331.108.2

**Гриньова В. М.
Грузіна І. А.**

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

In the article the evolution of development of basic theories of personnel management are investigated, their advantages and failings are analyzed, the possibilities of application of substantive provisions of theories at the construction of system of personnel management on modern enterprises are found out.

У сучасних умовах господарювання управління персоналом набуває все більшого значення у зв'язку з підвищенням ролі працівника у діяльності підприємства, воно стає фактором підви-

щення конкурентоспроможності та перспективного розвитку як окремих підприємств, так і країни в цілому. Отже, на сьогоднішній день створення ефективної системи управління робітниками є актуальним завданням для всіх господарських утворень.

Проблеми у галузі управління персоналом протягом багатьох десятиріч турбували вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них Ф. Тейлор, Е. Мейо, А. Файоль, А. Я. Кібанов, В. М. Гриньова, О. С. Віханський та ін. Але, на жаль, і до теперішнього часу безліч питань залишаються невирішеними.

З огляду на це, мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій розвитку існуючих теорій з управління персоналом, виявленні їхніх переваг та недоліків, а також аналізі можливостей застосування на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах.

Дії з управління діяльністю людей мають багатоглибну історію. Ще перші представники людства майже щоденно зіштовхувались з питаннями розподілу праці, трудової мотивації та дисципліни [1 – 3]. Промислова революція XIX сторіччя поклала початок формуванню теорії управління як науки, кардинальним чином змінивши характер економічних організацій. Суттєві зміни в управлінні людськими ресурсами, що обумовили зміну ролі людини в організації, активізували розвиток теорій управління персоналом. На теперішній час в літературі [1; 2; 4; 5] виділяють основні групи теорій, що представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Основні теорії управління персоналом

	№ з/п	Найменування теорій	Представники теорій	Основні положення теорій
"Одномірні" вчення про управління	1	Класичні теорії (школа наукового управління)	Ф. Тейлор; А. Файоль; Ф. та Л. Гілберт; М. Вебер та ін.	Для більшості робітників праця не приносить задоволення, а те, що вони роблять, менш важливе, ніж те, що вони заробляють. Мало ініціативних робітників, які прагнуть виконувати роботу, що потребує творчого підходу, самостійності та самоконтролю
	2	Теорії людських відносин	Е. Мейо; К. Арджеріс; Р. Лікарт; Р. Блейк	Робітники бажають бути корисними й значущими для організації. Прагнуть до інтеграції та визнання з боку організації. Відзначені потреби для них більш важливі та актуальні, ніж гроші, а, отже, більшою мірою створюють спонукання та мотивацію до праці
	3	Теорії людських ресурсів (біхевіористські теорії)	А. Маслоу; Ф. Герцберг; Д. Макгрегор	Для більшості робітників праця приносить задоволення, через що вони прагнуть зробити свій внесок у реалізацію цілей, до яких вони причетні, у розробці яких беруть участь. Більшість робітників проявляють здібності до самостійності, творчості, відповідальності, самоконтролю
"Синтетичні" вчення про управління	1	Теорія управління за цілями	П. Дракер	Ефективне управління має починатися з вироблення цілей, а не з формування функцій, системи взаємодії та процесу
	2	Ситуаційні теорії	Дж. Вудворд; В. Врум	Ефективність управління, в першу чергу, залежить від умов конкретної ситуації, в якій функціонує підприємство
	3	Теорія "7-С"	Т. Пітерс; Р. Уотерман; Р. Паскаль; Є. Атос	Тільки ті організації можуть ефективно функціонувати та розвиватися, керівництво яких спроможне підтримувати в гармонійному стані систему із семи компонент (стратегія, структура, система, штат, стиль, кваліфікація, розподілені цінності)
	4	Теорія "Z"	У. Оучі	Відмова від ситуаційного підходу на користь створення узагальненого опису управління

Перша група теорій акцентувала увагу на вдосконаленні технологій та намагалася зробити їх незалежними від кваліфікації й інших характеристик робочої сили. Можна сказати, що за даного підходу управління персоналом ніби поглиналося процесом управління виробництвом і зводилося лише до підбору робітників з відповідними професійними характеристиками та їхньої розстановки, виходячи із завдань організації виробництва та праці. Засновником та основним розробником класичних ідей є Ф. Тейлор, який намагався розв'язати завдання підвищення продуктивності праці шляхом раціоналізації трудових операцій на базі наукової організації здійснення робітником своєї трудової діяльності [4].

Величезний внесок у розвиток управлінської думки зробив ще один представник школи "наукового управління" М. Вебер. Він намагався теоретично обґрунтувати праці Ф. Тейлора та розробив теорію бюрократичної побудови організації [5], згідно з якою задля ефективного функціонування організації необхідний жорсткий порядок, підкріплений відповідними процедурами та правилами поведінки у будь-якій ситуації і визначенням прав й обов'язків кожного робітника. Недоліком даної теорії, на думку автора, є повна відсутність особистості робітника у концепції організації.

Слід сказати, що теорія та практика Ф. Тейлора і його прибічників могли виникнути лише при певних виробничих умовах – подальший же розвиток промисловості вимагав розробки іншого практичного вчення, найбільш адекватного умовам, що склалися. Узагалі регламентувати виключно всі виробничі процеси, а особливо за активною участю людини, на погляд автора, неможливо через саму природу людини, яка завжди прагне до певної самостійності та чинить опір примушенню.

Подальший розвиток концепції управління персоналом призвів до поступової зміни ставлення до людини як до машини, підключення мотиваційних та соціально-психологічних факторів зростання продуктивності праці, врахування інтересів робітника як особистості. Відзначені зміни обумовили появу школи людських відносин, відмінною характеристикою якої є перенесення центра тяжіння в управлінні із завдань на людину. Засновником даної школи вважається Е. Мейо, який стверджував про залежність продуктивності праці не стільки від методів організації виробництва, скільки від взаємовідносин між робітниками та управліннями, тобто від людського фактору [6]. Слід сказати, що висновки вченого значно відрізнялися від тверджень представників класичних теорій, оскільки підкреслювали важливість і цінність системи взаємовідносин у колективі.

Якщо Ф. Тейлор акцентував увагу на умовах найкращого виконання завдань, операцій та функцій, а Е. Мейо та його послідовники зверталися до природи відносин у колективі та мотивів людської діяльності, то А. Файоль намагався визначити умови ефективного управління організацією в цілому та вивчав саме зміст діяльності з управління організацією [5]. Вчений, розглядаючи організацію як одне ціле, виділив основні функції управління, які, на його думку, характерні для будь-якої ділової організації [7], та принципи управління, від яких залежить успіх даного процесу (табл. 2) [1 – 6; 8]. Подібний підхід, на відміну від існуючих, виділив управління в окремий вид діяльності, що включає свої власні функції незалежно від розміру організації та рівня в управлінській ієрархії.

Таблиця 2

Принципи успішного управління за А. Файодем [5]

№ з/п	Принцип	Характеристика принципу
1	2	3
1	Розподіл праці	Підвищення рівня виконання роботи на підставі підвищення кваліфікації
2	Влада	Право віддавати накази та брати відповідальність за наслідки їх виконання
3	Дисципліна	Повага до правил та домовленостей, існуючих в організації, що є передумовою чіткого та ясного взаєморозуміння між робітниками та керівниками

1	2	3
4	Єдність розпорядництва	Отримання розпоряджень та підпорядкованість одному керівникові
5	Єдність керівництва	Наявність одного керівника та єдиного плану досягнення єдиних цілей
6	Підпорядкованість особистих інтересів загальним	Керівник своїм власним прикладом та справедливим управлінням має досягти того, щоб інтереси робітників, груп та підрозділів не превалювали над інтересами організації
7	Винагорода персоналу	Оплата повинна відбивати результати діяльності організації в цілому та стимулювати робітників працювати з повною віддачею
8	Централізація	Рівень централізації та децентралізації має обиратися з точки зору отримання найкращих результатів
9	Ланцюги взаємодії	Чітка побудова ланцюгів проходження команд від керівництва до підлеглих
10	Порядок	Кожний робітник має знати своє місце в організації
11	Рівність	Справедливість ставлення до робітників
12	Стабільність персоналу	Кадри повинні відчувати, що знаходяться у стабільній ситуації
13	Ініціатива	Керівники мають заохочувати робітників до оприлюднення своїх власних ідей
14	Корпоративний дух	Доцільно створювати дух єдності, сумісних дій та прагнути до розвитку бригадної форми роботи

Дані принципи, на перший погляд, можуть здаватися наївними, однак, слід зауважити, що майже всі вони, можливо у дещо іншій трактовці, актуальні й у сучасних умовах. Крім того, відзначені принципи мають універсальний характер, але, на погляд автора, їхнє застосування має бути гнучким залежно від ситуації, в якій здійснюється управління.

У 1960 році Д. Макгрегор поставив під сумнів висновки школи "наукового управління", основні положення якої, на його думку, вбивали творчість, обмежували самостійність робітників, гальмували їх розвиток, що, у свою чергу, негативно впливало на продуктивність праці. Вчений розробив рекомендації для менеджерів, сутність яких полягала в необхідності створення умов, за яких робітник, витрачаючи зусилля для досягнення цілей організації, одночасно найкращим чином досягає своїх особистих цілей [9]. Прибічники Д. Макгрегора, переслідуючи мету підвищення ефективності діяльності організації за рахунок раціонального використання людських ресурсів, вперше з наукової точки зору обґрунтували роль мотивів та потреб людини у трудовій діяльності. Найбільш яскравим прихильником даної точки зору був А. Маслоу [10]. Отже, нова концепція управління персоналом має базуватися на мотивації робітника, відношення до праці якого формується під впливом прагнень, життєвих цілей, можливості самовираження та самореалізації.

Дослідження еволюції розвитку теорій з управління персоналом було б неповним без вивчення так званих "синтетичних" вчень про управління [1], які виходять із багатомірності організації; наполягають на необхідності врахування в управлінській діяльності впливу та взаємодії внутрішніх і зовнішніх стосовно організації факторів; визнають наявність так званого системного ефекту, який обумовлений тим, що ціле завжди якісно відрізняється від суми його складових.

Слід відзначити суттєвий внесок у розвиток управлінської думки ситуаційних теорій, які займали помітне місце серед "синтетичних" вчень. Дані теорії акцентували увагу на різноманітних ситуаціях, в яких результати тих самих управлінських дій можуть суттєво відрізнитися. Отже, виконуючи всі необхідні управлінські функції, менеджери мають враховувати умови конкретної ситуації [5].

Незважаючи на те, що ситуаційний підхід, спираючись на невизначеність існуючого середовища організації, намагався проголосити неможливість використання єдиного універсального підходу до управління, спроби знайти загальні характеристики будь-якого управління не припинялись. Так, у 80-ті роки було розроблено теорію "7-С", яка передбачала, що ефективна організація базується на семи взаємопов'язаних компонентах, зміна одного з яких потребує обов'язкової зміни інших. Отже, менеджери, які прагнуть до ефективної діяльності організації в цілому, повинні намагатися утримувати в гармонійному стані систему, що складається з семи компонент [5]. Трохи пізніше інший вчений – У. Оучі, маючи на меті створення загальних принципів управління, висунув теорію "Z" [11], що була спробою відмови від ситуаційного підходу на користь створення узагальненого опису управління, тобто дослідник намагався сформулювати найкращий підхід до управління організацією.

З огляду на вищевикладене, можна стверджувати про постійний розвиток вчень про управління персоналом, появу нових думок вчених стосовно ефективного управління. Однак, практика управління завжди виявляється більш складним, глибоким та різноманітним процесом, ніж відповідна теоретична думка. Поява нових, раніше невідомих сторін управління призводила до того, що положення та теорії, які претендували на кінцеві істини про управління, вже не забезпечували ефективне використання ресурсів організації та її конкурентоспроможності. Таким чином, внаслідок зміни зовнішніх та внутрішніх умов функціонування організації постійно виникає необхідність у теоретичному осмисленні змін, які вже відбулися або тільки відбуваються, що, у свою чергу, обумовлює розробку нових підходів до управління.

Література: 1. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник для студентов экономических специальностей вузов / О. С. Виханский, А. И. Наумов ; под ред. О. С. Виханского. – М. : Изд. МГУ, 1995. – 416 с. 2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 3. Ткаченко А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом : монографія / А. М. Ткаченко, Т. С. Морщенок. – Запоріжжя : Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2008. – 234 с. 4. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор ; пер с англ. – 2-е изд. – М. : НКПС Транспечать, 1925. – 276 с. 5. Management and Organizational Behavior Classics / ed. by M. Matteson, J. Ivancevich. – 6-th ed. – N. Y. : McGraw-Hill companies, 1996. – 456 p. 6. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / E. Mayo. – Boston : Graduate School Administration, Harvard University, 1946. – 318 p. 7. Гриньова В. М. Концептуальні засади управління персоналом на промислових підприємствах / В. М. Гриньова // Зайнятість та ринок праці : міжвід. наук. зб. Вип. 18. – К., 2003. – С. 83–87. 8. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия : в 3 т. / гл. ред. А. М. Румянцев. – М. : Сов. энциклопедия, 1979. – Т. 3. – 624 с. 9. McGregor D. The Human Side of Enterprise: Studies in Personal and Industrial / D. McGregor – Englewood Cliffs (N. J.) : Prentice-Hall, 1964. – 282 p. 10. Maslow Abraham A. Theory of Human Motivation / Abraham A. Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – Pp. 370–396. 11. Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы / У. Оучи ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1984. – 184 с.

Стаття надійшла до редакції
29.10.2009 р.

УДК 338.51

Дубовик А. О.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПРЕС-ОЦІНКИ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ КЛЮЧОВОГО ЦІНОВОГО МУЛЬТИПЛІКАТОРА

In this article the selection of quantitative and qualitative indexes, influencing on the size of key price multiple is conducted, indexes of working capital and financing of enterprise are offered as a criteria for forming groups from enterprises for the valuing their business; the method of express-valuing business is developed on the basis of key price multiple.

Актуальність реалізації ринкових методів оцінки бізнесу забезпечується схваленням Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні [1], що передбачає якісні зміни, спрямовані на підвищення місткості, капіталізації та ліквідності ринків капіталу, консолідацію інфраструктурних інституцій, підвищення їх ролі у суспільному та економічному житті, створення передумов для інтеграції української фінансової системи у світовий та європейський фінансово-економічний простір. За таких умов зростає необхідність розробки методичного забезпечення з оцінки бізнесу, направленою на захист інтересів інвесторів, можливість оперативного прийняття рішень на ринку капіталу.

Аналіз останніх теоретичних досліджень та публікацій показав, що поряд з методиками визначення вартості підприємства, заснованими на проведенні комплексних розрахунків, прогнозуванні майбутньої діяльності бізнесу чи пооб'єктній оцінці всіх активів підприємства [2; 3] останнім часом все частіше пропонуються методики експрес-оцінки вартості підприємства, засновані на ключових факторах формування вартості [4 – 10]. У більшості з них результуючим показником є абсолютна величина вартості підприємства. Однак, основними недоліками подібних методик є їх вузька спеціалізація на конкретних галузях [5], недостатня здатність для використання в управлінні вартістю та оперативного прийняття рішень на ринку капіталу. Виходячи з цього, постає необхідність розробки моделі експрес-оцінки бізнесу, що матиме універсальний характер для оцінки об'єкта з позиції альтернативної інвестиції та може бути використана як інструмент поточного моніторингу інвестиційного портфеля самостійно потенційним інвестором.

Метою проведених досліджень є розробка інструментів оцінки бізнесу, направлених на вирішення проблем економії ресурсів часу та можливості застосування самостійно потенційними інвесторами.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі завдання:

провести відбір початкового переліку кількісних та якісних показників, що потенційно можуть бути включені в модель; проаналізувати зв'язок відібраних кількісних коефіцієнтів та якісних показників із визначеним ключовим мультиплікатором EV/A за період 2007 – 2009 рр. і вибрати найбільш значимі з них;

розробити модель експрес-оцінки бізнесу шляхом побудови рівняння регресії для ключового цінового мультиплікатора на основі кількісних та якісних показників.

Вирішення поставлених завдань було реалізовано з використанням методів кореляційно-регресійного аналізу.

Для відбору фінансових показників, потенційно можливих для включення в розроблену модель, автором було розглянуто 10 методик аналізу фінансово-господарського стану під-

приємства, затверджених міністерствами й відомствами України. За результатами аналізу фінансових коефіцієнтів, що розраховуються в межах розглянутих методик, було виділено 74 показники з різних аналітичних груп.

Відбір кількісних та якісних показників для побудови моделі оцінки бізнесу за ключовим ціновим мультиплікатором проведено в два етапи. На першому етапі проведений вибір коефіцієнтів, які потенційно можуть бути включені в модель, для цього були висунуті такі критерії відбору:

1) для кількісних показників:

показник має бути присутній більш ніж в одній з аналізованих методик;

показник розраховується на основі даних Форми 1 (Баланс) і Форми 2 (Звіт про фінансові результати);

показник є відносним або вимірюється у грошовому еквіваленті;

2) для якісних показників:

частота згадувань у розглянутих теоретичних дослідженнях з даної теми;

інформація для визначення показника повинна міститися в публічному звіті емітента або в базі даних фондової біржі ПФТС.

У результаті реалізації першого етапу відбору якісних та кількісних показників, що потенційно можуть бути включені в модель експрес-оцінки бізнесу за ключовим ціновим мультиплікатором, сформований початковий перелік кількісних показників (коефіцієнтів фінансово-економічного стану підприємства), до складу якого увійшли 27 коефіцієнтів з різних аналітичних груп, та перелік якісних показників, що складається з 15 якісних змінних, які характеризують шість найбільш поширених критеріїв відбору об'єктів порівняння – розмір підприємства, диверсифікація продуктової структури, місцезнаходження; стадія життєвого циклу підприємства, географічна диверсифікованість; якість менеджменту.

На другому етапі з переліку сформованих якісних та кількісних показників був здійснений вибір тих, що мають найбільший вплив на ключовий ціновий мультиплікатор EV/A. Розрахунки проведені на основі бази даних, до складу якої увійшли 73 підприємства, що характеризуються найвищою ліквідністю акцій на фондовій біржі ПФТС [11].

Оцінка рівня зв'язку ключового цінового мультиплікатора EV/A та кількісних і якісних показників проведено на основі шкали Чеддока [12].

Результати аналізу найбільш тісного зв'язку цінового мультиплікатора та кількісних показників надано в табл. 1.

Таблиця 1

Результати аналізу залежності цінового мультиплікатора EV/A від кількісних показників

Кількісний показник	Значення показника сили зв'язку за роками		
	2007	2008	2009
X3 – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	-	-	помірна
X4 – коефіцієнт швидкої ліквідності	-	-	помірна
X6 – робочий капітал (чистий оборотний капітал)	-	-	помірна
X9 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-	-	помірна
X13 – коефіцієнт фінансової стійкості	-	-	помірна
X17 – коефіцієнт рентабельності активів	помітна	помітна	помірна
X18 – коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	помітна	помітна	помірна
X19 – коефіцієнт рентабельності діяльності	помірна	помірна	помірна
X20 – коефіцієнт рентабельності продукції	помірна	помірна	помірна
X22 – коефіцієнт оборотності виробничих запасів	помірна	-	-
X24 – коефіцієнт оборотності активів	помірна	помірна	-
X27 – коефіцієнт оборотності обігових коштів	помірна	помірна	помірна

За результатами табл. 1 видно, що ступінь залежності цінового мультиплікатора EV/A від кількісних показників достатньо високий (для більшості коефіцієнтів має місце помірний зв'язок, якому відповідає значення коефіцієнта кореляції 0,3 – 0,5), лише для коефіцієнтів X17, X18 в 2007 – 2008 р. характерний помітний зв'язок, якому відповідає значення коефіцієнта кореляції 0,5 – 0,7.

Синтезовані результати аналізу кореляційної залежності цінового мультиплікатора EV/A від якісних показників наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати аналізу залежності цінового мультиплікатора EV/A від якісних показників

Кількісний показник	Значення показника сили зв'язку за роками		
	2007	2008	2009
P1 – відношення фактичного значення обсягу чистого доходу від реалізації продукції за рік до нормативного для великих підприємств	слабка	слабка	слабка
P2 – середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік	-	-	слабка
P3 – кількість видів продукції, що виробляється підприємством	слабка	слабка	слабка
P4 – кількість країн світу, в яких реалізується продукція підприємства	-	слабка	-
P5 – рейтинг інвестиційної привабливості регіону України, в якому знаходиться емітент	слабка	-	-
P6 – період діяльності підприємства від дати державної реєстрації	слабка	слабка	помірна
P7 – частка акцій, які належать посадовим особам емітента, від їх загальної кількості	слабка	-	слабка
P8 – кількість осіб, що володіють 10 % та більше акцій емітента	-	слабка	слабка
P9 – найбільша частка, зосереджена у власності однієї особи	слабка	-	-
P11 – наявність спеціалізованої посади або відділу, що відповідає за роботу з акціонерами	слабка	слабка	слабка
P12 – середня кількість днів за період 6 місяців, в яких були укладені угоди купівлі-продажу за акцією	слабка	слабка	слабка
P13 – період перебування в біржовому списку ПФТС від дати внесення	слабка	слабка	-
P14 – використання акцій емітента для розрахунку індексу ПФТС	-	-	слабка
P15 – рівень котирувального листа	-	слабка	слабка

За результатами табл. 2 видно, що ступінь залежності цінового мультиплікатора EV/A від якісних показників низький (для більшості коефіцієнтів має місце слабкий зв'язок, якому відповідає значення коефіцієнта кореляції 0,1 – 0,3), лише для показника P6 у 2009 р. характерний помірний зв'язок, якому відповідає значення коефіцієнта кореляції 0,3 – 0,5.

Отримані результати свідчать про неоднорідність аналізованої сукупності емітентів, тому для побудови моделі експрес-оцінки вартості бізнесу постала необхідність розподілу вибіркової сукупності на однорідні групи з метою подальшої перевірки кореляційної залежності.

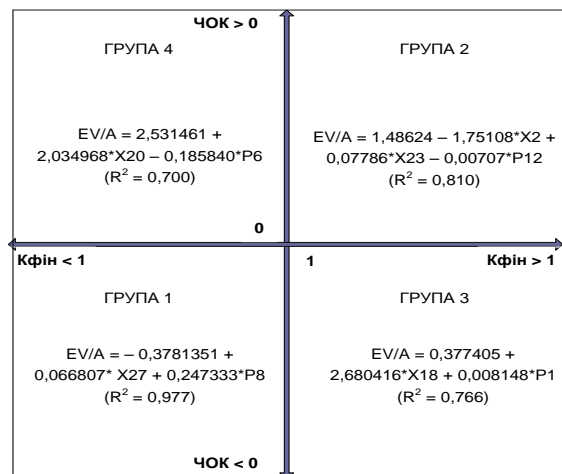
Для поділу аналізованої сукупності емітентів на групи як критерій були обрані 2 показники – величина чистого оборотного капіталу і коефіцієнт фінансування (заборгованості). Обидва запропоновані як критерії поділу показники характеризують джерела фінансування діяльності підприємства.

Із аналізованої сукупності підприємств-емітентів було сформовано 4 групи відповідно до виконання нормативних значень запропонованих критеріїв: для чистого оборотного капіталу – менше і більше 0, для коефіцієнта фінансування – менше і більше 1.

У результаті проведеного розподілу початкової сукупності підприємств-емітентів на групи, ступінь зв'язку аналізованих кількісних та якісних показників із ключовим ціновим мультиплікатором значно підвищився до рівня помітного (коефіцієнт кореляції 0,5 – 0,7) та високого (коефіцієнт кореляції на рівні 0,7 – 0,9).

Моделі експрес-оцінки вартості бізнесу для сформованих груп підприємств-емітентів були розроблені на основі побудови рівнянь регресії визначеного як ключевий ціновий мультиплікатор EV/A від кількісних і якісних показників з використанням методу множинного лінійного регресійного аналізу [13].

Результати проведених статистичних розрахунків побудови регресійних моделей залежності цінового мультиплікатора EV/A від якісних і кількісних змінних у розрізі сформованих груп підприємств-емітентів наведено на рисунку.



Примітки: X20 – коефіцієнт рентабельності продукції; P6 – період діяльності підприємства від дати державної реєстрації; X2 – частка обігових коштів в активах; X23 – коефіцієнт оборотності власного капіталу; P12 – середня кількість днів за період 6 місяців, в яких були укладені угоди купівлі-продажу за акцією; X27 – коефіцієнт оборотності обігових коштів; P8 – кількість осіб, що володіють 10 % та більше акцій емітента; X18 – коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу; P1 – відношення фактичного значення обсягу чистого доходу від реалізації продукції за рік до нормативного для великих підприємств

Рис. Моделі експрес-оцінки бізнесу для виділених груп підприємств-емітентів

Параметри побудованих моделей та ключові характеристики (коефіцієнти кореляції, детермінації, критерії Фішера, Стьюдента і Дарбіна-Уотсона) свідчать про їх значимість, адекватність та можливість практичного застосування.

Таким чином, розроблене методичне забезпечення експрес-оцінки бізнесу дозволить посилити слабкі сторони й нівелювати потенційні загрози традиційних підходів (а саме – скоротити витрати часу й фінансових ресурсів на залучення кваліфікованих експертів-оцінювачів, що є прийнятною для самостійного застосування інвесторами) й існуючих методик експрес-оцінки, в яких результуючим показником виступає абсолютна величина вартості бізнесу (на відміну від останніх є універсальною, оскільки направлена на оцінку бізнесу з позиції об'єкта інвестування без урахування галузевої приналежності та надає можливість не лише оперативного моніторингу, а й управління вартістю на основі ідентифікації переоцінених і недооцінених об'єктів).

Література: 1 Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні" № 976-р. від 08.11.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=976-2007-%F0>. 2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с. 3. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков,

Н. А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с. 4. Белашев В. Инструменты управления стоимостью компании / В. Белашев // Финансовая консультация. – 2005. – № 1–2. – С. 4–13. 5. Божко В. П. Оценка рыночной стоимости предприятия как бизнеса / В. П. Божко, Г. С. Синько // Экономика, финансы, право. – 2007. – № 12. – С. 3–7. 6. Кобзиста О. О. Формування та розвиток акціонерного капіталу в умовах трансформаційних змін : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.01.01 / О. О. Кобзиста. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2005. – 17 с. 7. Курочкіна І. Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійних та коксохімічних підприємств) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / І. Г. Курочкіна. – Харків : Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2007. – 23 с. 8. Слипачук А. Сколько стоит бизнес. Учимся правильно проводить экспресс-оценку предприятия / А. Слипачук // Бизнес-консультант. – 2007. – № 1 (45). – С. 70–73. 9. Шапран Н. С. Прогнозування ринкової вартості акцій : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. С. Шапран. – К. : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2006. – 24 с. 10. Як оцінити інвестиційну вартість компаній // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 1 (51). – С. 37–38. 11. Інформація офіційного сайту Першої фондової торгівельної системи. – Режим доступу : <http://www.pfts.com>. 12. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. – М. : Статистика, 1980. – 150 с. 13. Вуколов Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA И EXCEL : учебн. пособ. / Э. А. Вуколов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Форум, 2008. – 464 с.

Стаття надійшла до редакції
19.10.2009 р.

УДК 330.11

Кобзев П. М.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ СОЗДАНЫХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЕРАРХИЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Нетничего практичнее
хорошей теории.
Больцман

System characteristics and features of OES being at 8 hierarchical levels of alternative hierarchies have been subject to comparative system analysis. The analysis suggests difference in system characteristics contents of market and nonmarket OES being analyzed. Alternative OES characteristics system analysis results are presented in tables.

Согласно теории систем [1] в системной классификации существует класс искусственно создаваемых организационно-экономических систем (ОЭС), назначение которых состоит в осуществлении коллективной, системно организованной, целенаправленной экономической деятельности. В реальной действительности ОЭС создаются для решения существующих долговременных проблем, например, удовлетворения какой-либо потребности человека (пища, жильё, одежда, бытовая техника, лечение, обучение, информация, транспорт и т. д.) и потребностей других ОЭС или социально-экономических систем (СЭС).

К настоящему времени в мире создано множество больших, средних, малых сложных и простых СЭС и ОЭС, начиная от семьи и заканчивая союзами государств, которые непрерывно функционируют и взаимодействуют, часть из которых умирает и рождаются новые. Все искусственно созданные СЭС и ОЭС, чтобы соответствовать своему назначению, должны обладать заданной теорией систем набором системных свойств [1]. Большая часть реальных СЭС и ОЭС не обладает полным набором системных свойств, что негативно сказывается, из-за возникающих в них по этой причине проблем, болезней и системных кризисов, на эффективности их функционирования, конкурентоспособности и продолжительности жизни [2].

Одно из системных свойств, которое проявляется при целевой вертикальной интеграции СЭС и ОЭС для их эффективного управления масштабной многоплановой экономической деятельностью, является иерархичность [1]. Поэтому все созданные и организованные для функционирования большие и сложные СЭС и ОЭС имеют иерархическую структуру, на уровнях которых располагаются менее сложные и менее крупные СЭС или ОЭС. На самом нижнем уровне созданных иерархий располагаются активные организационно-экономические элементы (АОЭЭ) – люди.

Все искусственно созданные СЭС и ОЭС, включая естественный АОЭЭ, имеют различные продолжительности жизни от нескольких дней до нескольких десятилетий (ОЭС "Фирма", СЭС "Предприятие" и СЭС "Государство СССР") и даже столетий, например, СЭС "Государство США". Показатель продолжительности жизни коррелирует с качеством создания и организации функционирования СЭС и ОЭС. Поэтому актуальной проблемой для отечественной практики является создание качественных СЭС и ОЭС и качественная организация их функционирования.

Качество создания и организации функционирования реальных СЭС и ОЭС определяется используемыми для этих целей подходами. Наиболее эффективным подходом к созданию качественных СЭС и ОЭС и качественной организации их функционирования стал, как показал опыт и практика современного рыночного менеджмента экономически развитых капиталистических государств, конструктивный системный подход, базирующийся на системных свойствах и принципах при создании СЭС и ОЭС и системных закономерностях при организации их функционирования [3]. Также очевидными стали негативные результаты игнорирования системного подхода при создании советским практическим менеджментом некачественных и неэффективных альтернативных ОЭС без учёта системных свойств и принципов, а также некачественной организацией их функционирования с нарушением системных закономерностей.

Особенно актуальным системный подход является для отечественной практики трансформации постсоветских СЭС и ОЭС в рыночное корректное состояние в качестве первоочередного этапа целенаправленной трансформации и избавления их от системного кризиса [3].

В данной статье описаны результаты системного анализа сравнительных системных характеристик существующих рыночных СЭС и ОЭС, построенных с использованием системного подхода к созданию и организации их функционирования, и нерыночных СЭС, созданных и организованных к функционированию с игнорированием системного подхода. Системный анализ выполнен автором с позиций системного анализа, изучившего системный подход в части системных свойств, системных принципов и системных закономерностей, вытекающих из теории систем. Среди опубликованных работ автор не встретил подобных.

Объектом ретроспективного системного анализа были системные характеристики СЭС и ОЭС, созданных и организованных для функционирования в составе альтернативных иерархий систем, условные наименования которых – рыночная (капиталистическая) и нерыночная (социалистическая). Анализируемые альтернативные иерархии были созданы в XX столетии. Главными идеологами, создателями и исполнителями

альтернативных иерархий были СЭС "Государство США" и СЭС "Государство СССР". На рисунке (А и Б) представлены созданные альтернативные иерархии систем.

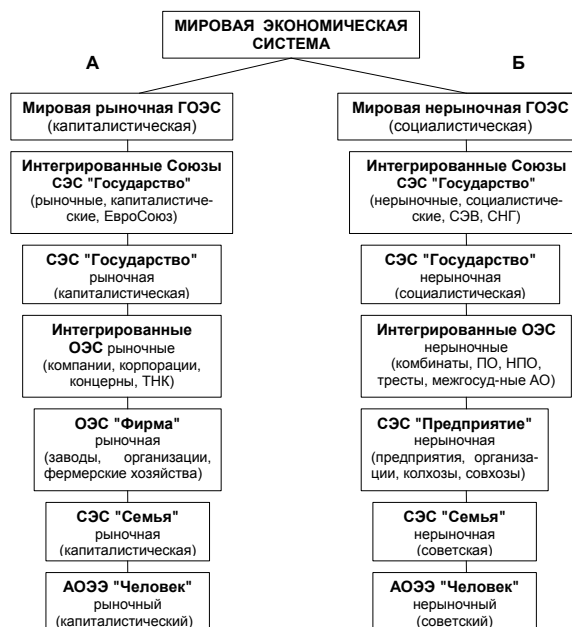


Рис. Состав и структура альтернативных иерархий СЭС и ОЭС (рыночной – А, и нерыночной – Б)

Из рисунка видно, что состав и структура иерархий одинаковы, на каждом иерархическом уровне находились аналогичные виды СЭС и ОЭС. Для достижения стратегических целей создания иерархий использовались одинаковые по форме, но различные по содержанию подходы и стратегии создания и организации функционирования разновидности СЭС и ОЭС для каждого иерархического уровня альтернативных иерархий.

Так продолжительность их создания существенно различаются. Иерархия А начала создаваться в 30-е годы XIX столетия, а иерархия Б – в 1917 г. Завершилось создание обеих иерархий – в 60-е годы XX столетия. Следовательно, продолжительность создания иерархии А составляла около 130 лет, иерархии Б – около 50 лет, а за вычетом 2-х мировых войн различие в продолжительностях было практически в 2,5 раза. Несмотря на такое различие в продолжительностях создания, в обоих проектах были достигнуты стратегические цели и были созданы мировые иерархии ГОЭС – рыночная (капиталистическая) и нерыночная (социалистическая). Состав, число иерархических уровней и разновидность СЭС и ОЭС по уровням совпадают, однако их системный потенциал и системное совершенство на всех уровнях иерархии А, по оценкам автора, примерно на порядок превышал системный потенциал и системное совершенство СЭС и ОЭС в иерархии Б.

Параллельное мирное функционирование и соществование созданных иерархий продолжалось около 30-ти лет в условиях военного и политического противостояния, гонки вооружений, холодной войны и разоружения с их жёсткой конкуренцией до 1990 – 91 гг., то есть вплоть до саморазрушения иерархии Б, как следствия системного кризиса в ней, и её очевидного экономического поражения в конкурентной борьбе в мировом социально-экономическом пространстве.

Следует отметить, что создание иерархии Б было амбициозным проектом, осуществляемым в спешке и крайне неблагоприятных внешних и внутренних условиях – это две мировые войны с масштабными разрушениями созданных структур и длительной внешней изоляцией создателя иерар-

хии Б (СССР) со стороны капиталистических стран. Это означает, что из 50 лет создания иерархии Б следует исключить около 8 лет боевых разрушительных действий на территории создателя со значительным уменьшением его системного потенциала для реализации выбранной цели.

Кроме того, имело место принципиальное различие процессов создания и организации функционирования альтернативных иерархий. В основе создания иерархии А был положен процесс эволюционного интенсивного развития СЭС и ОЭС с их непрерывным системным совершенствованием и нарастающим интенсивным внедрением инноваций. В основу создания иерархии Б был положен процесс революционного экстенсивного развития с разрушением ранее созданных и созданием новых системно несовершенных по причинам спешки, недостатка ресурсов, знаний, опыта, выбора ошибочных методических и организационно-технических подходов (включая идеологическую несовместимость современных зарубежных теорий) к созданию и организации функционирования новых СЭС и ОЭС.

В результате реализации двух принципиально различающихся процессов по подходам к созданию и организации функционирования СЭС и ОЭС сформировалось их два подмножества, характерные сравнительные системные признаки которых приведены в табл. 1 – 8. Следует отметить, что приведенные в таблицах системные типичные признаки СЭС и ОЭС альтернативных иерархий есть научный результат проведенный автором системных исследований, впервые публикуемый в данной статье и безусловно претендующий на научную новизну.

Однако, при внешнем сходстве состава, структуры и выбранных стратегий реализации имеют место существенные и принципиальные различия в характеристиках созданных и организованных к функционированию альтернативных иерархий А и Б.

В табл. 1 – 8 приведены сравнительные системные характеристики, присущие всем активным организационно-экономическим элементам (АОЭЭ), всем разновидностям социально-экономических систем (СЭС) и организационно-экономических систем (ОЭС) обеих иерархий.

Таблица 1

Сравнительные характеристики АОЭЭ альтернативных иерархий

АОЭЭ	Иерархия А	Иерархия Б
"Человек"	Прогрессивные доминантные наследственные признаки, рыночный менталитет, частный собственник, предприниматель, носитель высокой морали и общечеловеческих ценностей, приоритет качества производимых продукции и услуг, творец своей судьбы, целеустремленность на успех, вера в Бога, законопослушность, рыночная экономическая, финансовая и политическая грамотность, корректность внешних деловых и человеческих формальных и неформальных отношений, высокие качество жизни, самодисциплина, культура и самоорганизация, приоритет интересов надсистемы над личными, стремление к финансовой независимости, высокий уровень открытости, наличие системного и стратегического мышления	Рецессивные доминантные наследственные признаки, менталитет нерыночный (совковый), условный совладелец государственной собственности, носитель коллективных ценностей, атеист, приоритет общественных интересов над личными, судьба и благополучие человека в руках государства, низкий уровень экологической, финансовой и политической грамоты, отсутствие целеустремленности, низкое качество жизни, отсутствие предприимчивости, низкие самодисциплина, культура и самоорганизация, низкий уровень открытости, финансовая зависимость, низкое качество производимой продукции и услуг, отсутствие системного и стратегического мышления

Из сравнения системных характеристик АОЭЭ в табл. 1 можно видеть, что в процессе длительной эволюции сформировался АОЭЭ иерархии А с адекватными создаваемой благоприятной внешней корректной рыночной среде системными свойствами. Для иерархии Б в процессе революционного раз-

вития сформировался АОЭЭ с системными свойствами, адекватными создаваемой специфичной внешней советской рыночной среде. При этом следует отметить, что все перечисленные свойства АОЭЭ иерархии А отражают его сильные стороны и конкурентные преимущества перед АОЭЭ иерархии Б и позитивно влияют на эффективность общесистемной деятельности СЭС и ОЭС на любом уровне иерархии.

Кроме того, принципиальным отличием двух сравниваемых АОЭЭ является наличие выделенного в конце табл. 1 системного свойства у АОЭЭ "А" и его отсутствие у АОЭЭ "Б". Наличие данного системного свойства явилось очень сильнодействующим фактором при создании и организации функционирования системно-совершенных СЭС и ОЭС всех уровней иерархии А.

В табл. 2 приведены типичные характерные системные признаки или системные свойства СЭС "Семья" альтернативных иерархий.

Таблица 2

Сравнительные системные характеристики СЭС "Семья" альтернативных иерархий

СЭС	Иерархия А	Иерархия Б
"Семья"	Статус – целостная целеустремленная система, адаптированная к внешним рыночным условиям; системообразующий фактор – удовлетворение внутренней потребности в продолжении рода и создание благоприятной для жизнедеятельности, воспроизводства, воспитания и подготовки активных элементов к самостоятельной жизнедеятельности, удовлетворение внешней потребности других ОЭС в АОЭЭ как их главного ресурса; миссия – формирование положительного имиджа и корректных отношений со всеми заинтересованными в успешном развитии семьи лицами; стратегическая цель – экономический успех, высокое качество жизни, увеличение родового капитала; системная стратегия – грамотное управление жизнедеятельностью своей ОЭС, увеличение системного потенциала для достижения, с максимальным использованием внешних рыночных возможностей, стратегической цели, приоритет качества при производстве продукции и услуг; отношения с надсистемой – приоритет интересов надсистемы, соблюдение установленных сверху регламентов, корректность отношений; состояние ОЭС – благоприятная внутренняя среда для жизнедеятельности и развития АОЭЭ, стратегичность и системность мышления АОЭЭ, бытовая закрытость	Статус – формально зарегистрированная семейная организация для совместной жизнедеятельности в советской внутригосударственной среде; системообразующий фактор – удовлетворение внутренней потребности в продолжении рода и создание идеологизированной внутренней среды для воспроизводства, воспитания и подготовки АОЭЭ-строителей коммунизма; миссия – формировать положительный имидж у партийного руководства и своего начальства, выполнять политику партии в воспроизводстве и воспитании подрастающего поколения строителей коммунизма; стратегическая цель – заслужить признание партии, заслужить максимально возможный уровень социальных благ у профсоюза и государства; системная стратегия – правдами и неправдами с максимальным использованием внешних рыночных возможностей достижение стратегической цели, отсутствие приоритета качества при производстве продукции и услуг; отношения с надсистемой – молчаливое согласие с установленными сверху партийными и государственными регламентами, скрытое уклонение от их исполнения, некорректность отношений; состояние ОЭС – неблагоприятная внутренняя среда для жизнедеятельности и развития АОЭЭ, отсутствие стратегичности и системности мышления, бытовая открытость

Из табл. 2 видно, что сравниваемые типичные системные характеристики созданных и организованных к функционированию СЭС "Семья" альтернативных иерархий совпа-

дают по форме и не совпадают по содержанию. Это означает, что принципы создания и организации функционирования СЭС разные. Системные характеристики выделенных обобщенных системных показателей сравниваемых СЭС принципиально отличаются. О степени различий системных характеристик приведенных в табл. 3 обобщенных системных показателей можно судить из сравнения их наборов дифференцированных системных признаков.

В табл. 3 приведены типичные характерные признаки обобщенных системных показателей ОЭС "Западная фирма" и СЭС "Советское предприятие".

Таблица 3

Сравнительные системные характеристики и признаки ОЭС "Западная фирма" и СЭС "Советское предприятие"

ЭС	Иерархия А	Иерархия Б
ОЭС "Западная фирма" и СЭС "Советское предприятие"	<p>Статус – открытая искусственно созданная АОЭЭ-предпринимателем на базе системного подхода рыночная деловая организация ОЭС "Фирма"; системообразующий фактор – удовлетворение какой-либо исходной потребности внешних ОЭС и СЭС; миссия – качественное удовлетворение потребностей всех лиц, заинтересованных в успешном функционировании ОЭС; стратегическая цель – долгосрочная прибыльность и рентабельность; системная стратегия – повышение уровня стратегичности, системного потенциала, системного совершенства, благоприятности внутренней среды и открытости для достижения стратегической цели, приоритет качества производимой продукции и услуг, эффективность функционального преобразователя, экологичность; отношения с надсистемой – приоритет интересов надсистемы, системная сопряженность функционирования в системном тандеме "фирмагосударство", соблюдение установленных для ОЭС регламентов; системное состояние – высокий уровень открытости, корректность отношений, эффективный профессиональный менеджмент, высокие уровни соответствия структуры цели, системного потенциала, системного совершенства, благоприятности внутренней среды, стратегичности, системная конкурентоспособность внутренней среды, системная конкурентоспособность; отсутствие системного кризиса в системе управления</p>	<p>Статус – закрытая искусственно созданная советским ОЭС "Государство" по типовым проектным решениям и нормам с нарушением системного подхода государственная ОЭС "Предприятие"; системообразующий фактор – удовлетворение государственной потребности; миссия – обеспечение АОЭЭ права на труд, социально-экономическое обеспечение и развитие; стратегическая цель – выполнение государственных 5-7-летних планов производства продукции или услуг и планов социально-экономического развития при централизованном ресурсном обеспечении ОЭС "Предприятие"; системная стратегия – экстенсивное расширение производства и социальной сферы без приоритета качества производимой продукции и услуг с неэкономным расходованием и неэффективным использованием ресурсов, а также низким уровнем качества предоставляемых социальных благ, низкая эффективность функционального преобразователя и низкая экологичность; отношения с надсистемой – приоритет выполнения директив надсистемы при несбалансированном ресурсном обеспечении, некорректность отношений, централизованное жесткое и неэффективное управление системным тандемом "предприятие – государство"; системное состояние – система управления поражена системным кризисом, низкие уровни соответствия структур, системного потенциала, системного совершенства, благоприятности внутренней среды, стратегичности, некорректность внутренних отношений, закрытость ОЭС "Предприятие"</p>

Из табл. 3 видно, что сравниваемые типичные системные характеристики созданных и организованных к функционированию ОЭС "Западная фирма" и СЭС "Советское предприятие" совпадают по форме и не совпадают по содержанию.

Это означает, что принципы создания и организации функционирования ОЭС и СЭС разные. Системные характеристики выделенных обобщенных системных показателей сравниваемых ЭС принципиально отличаются. О степени различий системных характеристик приведенных в табл. 3 обобщенных системных показателей можно судить из сравнения их наборов дифференцированных системных признаков.

В табл. 4 приведены типичные характерные системные признаки и основные системные свойства интегрированных ОЭС альтернативных иерархий.

Таблица 4

Сравнительные системные характеристики интегрированных ОЭС альтернативных иерархий

ОЭС	Иерархия А	Иерархия Б
Интегрированные	Интеграция системно совершенных рыночных структур для достижения сформулированных амбициозных стратегических целей и реализации стратегического набора для их достижения, эффективное корпоративное управление, корректные рыночные отношения, открытость отсутствия системного кризиса	Принудительная интеграция системно несовершенных государственных структур для создания более крупных структур, улучшения управляемости и социально-экономического развития, поражены системным кризисом с режимом "генерации проблем" , отсутствие стратегичности, закрытость

Из табл. 4 видно, что сравниваемые типичные системные характеристики созданных и организованных к функционированию интегрированных ОЭС совпадают по форме и не совпадают по содержанию. Это означает, что принципы создания и организации функционирования их разные. Системные характеристики выделенных обобщенных системных показателей сравниваемых ОЭС принципиально отличаются.

В табл. 5 и 6 приведены типичные характерные признаки и основные системные свойства СЭС "Государство" и ОЭС "Союз государств" альтернативных иерархий соответственно.

Таблица 5

Сравнительные системные характеристики СЭС "Государство" альтернативных иерархий

ОЭС	Иерархия А	Иерархия Б
"Государство"	Искусственно созданная открытая демократическая государственная капиталистическая система с рыночной экономикой и эффективной СГУ, системообразующий фактор – создание системных благоприятных условий и услуг для жизнедеятельности граждан, миссия – корректные государственные отношения со всеми ОЭС в существующей мировой иерархии, стратегическая цель – непрерывный долгосрочный рост качества жизни граждан и их эволюционное развитие; системообразующий фактор СГУ – производство и предоставление гражданам высококачественных регламентных государственных услуг, обеспечивающих их жизнедеятельность на уровне установленных государственных стандартов	Искусственно созданная закрытая недемократическая государственная система с нерыночной экономикой и административно-командной системой государственного централизованного управления, системообразующий фактор – создание условий для построения социализма и коммунизма, миссия – построение СЭС "Коммунизм" и нового мирового порядка, стратегическая цель – создание альтернативной иерархии ОЭС, системообразующий фактор системы государственного управления – создание военнопромышленного комплекса для производства вооружений и обеспечения успешной реализации политики и целей КПСС (построение нового мирового порядка), поражена системным кризисом

Таблица 6

Сравнительные системные характеристики ОЭС "Союз государств" альтернативных иерархий

ОЭС	Иерархия А	Иерархия Б
"Союз государств"	Искусственно созданное открытое равноправное объединение демократических капиталистических ОЭС "Государство" с рыночной экономикой для совместного создания более благоприятных условий жизнедеятельности граждан и долговременного успешного экономического развития государств – членов союза в условиях глобализации экономики (ЕВРОСОЮЗ)	Искусственно созданное закрытое принудительное объединение ОЭС "Государство" с коммунистическими режимами и нерыночной экономикой для координации и экономической взаимопомощи (СЭВ), система управления СЭВ поражена системным кризисом с режимом "генерации проблем" , некорректность отношений, отсутствие стратегичности и системности мышления

Из табл. 5 и 6 видно, что сравниваемые типичные системные характеристики созданных и организованных к функционированию интегрированных ЭС совпадают по форме и не совпадают по содержанию. Это означает, что принципы создания и организации функционирования их разные. Системные характеристики выделенных обобщенных системных показателей сравниваемых ЭС принципиально отличаются.

В табл. 7 и 8 приведены типичные характерные признаки и основные системные свойства геоорганизационно-экономических систем (ГОЭС) и мировых ЭС альтернативных иерархий.

Таблица 7

Сравнительные системные характеристики ГОЭС альтернативных иерархий

ГОЭС	Иерархия А	Иерархия Б
Мировая рыночная	Искусственно созданное неформальное добровольное открытое объединение демократических капиталистических государственных ОЭС с рыночной экономикой и корректными межгосударственными отношениями, не поражена системным кризисом	Искусственно созданное принудительное формальное объединение закрытых государственных ОЭС с коммунистическими режимами и нерыночной экономикой и некорректными межгосударственными отношениями, поражена системным кризисом

В табл. 8 приведены типичные характерные признаки и основные системные свойства ГОЭС альтернативных иерархий.

Таблица 8

Сравнительные системные характеристики и признаки альтернативных иерархий ГОЭС в мировой ЭС

ЭС	Иерархия А	Иерархия Б
Мировая	Искусственно созданная иерархия ОЭС А, мировая рыночная открытая ГОЭС (капиталистическая) с демократическим устройством СЭС "Государство", корректными рыночными и человеческими отношениями, высоким качеством жизни АОЭЭ, а также высокими стандартами их социальной защиты, отсутствует системного кризиса	Искусственно созданная иерархия СЭС и ОЭС Б, мировая нерыночная ГОЭС (социалистическая) с недемократическим государственным устройством в СЭС "Государство" и нерыночной экономикой, поражена системным кризисом , некорректные формальные и неформальные человеческие отношения, низкое качество жизни АОЭЭ с удовлетворительными стандартами их социальной защиты

Из табл. 7 и 8 следует, что сравниваемые системные характеристики, признаки и свойства ГОЭС альтернативных иерархий существенно различаются. При этом, если за базу сравнения принять системные характеристики ГОЭС иерархии А, как ранее созданных и успешно функционирующих на практике, то создание и организация функционирования ГОЭС

иерархии Б, повторяя форму, состав и структуру базовых, осуществлялись с иным целевым содержанием. Это обстоятельство стало причиной возникновения в системах организационно-экономического управления ГОЭС иерархии Б системного кризиса с режимами "генерации проблем" и негативными системными характеристиками.

Представленные в табл. 1 – 8 сравнительные характеристики ОЭС всех отображенных на рисунке уровней альтернативных иерархий позволяют сделать сравнительный анализ сходств и различий в приведенных признаках. Из сравнительных системных характеристик всех подверженных системному анализу структурных составляющих альтернативных иерархий можно видеть принципиальные различия в результатах использования системного (иерархия А) и несистемного (иерархия Б) подходов к созданию и организации функционирования СЭС и ОЭС.

Так, при создании рыночных ОЭС для иерархии А используются системные свойства и принципы, а для организации их функционирования – системные закономерности. Также использовались основы менеджмента [4] и методы стратегического управления [5]. В результате системного подхода на всех уровнях иерархии А сформированы корректные рыночные отношения, все ОЭС созданы на основе однозначных системообразующих факторов, миссий и стратегических целей. Системы менеджмента ОЭС высокоэффективны и не поражены системным кризисом [3]. Кроме того, ОЭС имеют высокие уровни соответствия структур целям функционирования [6], высокие уровни системного потенциала [7], системного совершенства [8] и благоприятности внутренней среды [9].

В противоположность иерархии А для всех уровней иерархии Б, как следует из табл. 1 – 8, созданные и организованные к функционированию нерыночные СЭС и ОЭС имеют принципиально отличающиеся системные признаки и характеристики. Принципиальные отличия в системных признаках и характеристиках имеют также и активные элементы ОЭС, то есть АОЭЭ "Человек" – создатель и организатор функционирования всех СЭС и ОЭС.

По результатам проведенных активных экспериментов можно сделать однозначный вывод, что иерархия Б оказалась неконкурентоспособной ГОЭС как в целом, так и на каждом иерархическом уровне в отдельности. Конкурентоспособность иерархии А обеспечили сформированные в рыночных СЭС и ОЭС системные признаки и характеристики и обеспечившие им системные конкурентные преимущества высшего порядка как при создании, так и при организации их функционирования.

Можно также сделать вывод при более тщательном исследовании процессов создания и организации функционирования ОЭС "Фирма" об использовании системного подхода в практике современного рыночного менеджмента. Для достижения стратегической (долговременной) конкурентоспособности создаваемых ОЭС и рыночной иерархии ГОЭС можно увидеть выбранную и реализованную системную стратегию создания и организации функционирования ОЭС.

После развала социалистического лагеря (ОЭС "СЭВ") и СЭС "СССР" на территориях вновь образованных независимых государств остались фрагменты нерыночной иерархии Б – АОЭЭ "Человек", ОЭС "Семья", СЭС "Предприятие" и СЭС "Государство". Часть из этих фрагментов уже интегрированы в рыночную иерархию А. Из оставшейся части фрагментов на постсоветском пространстве АОЭЭ "Постсоветский человек" предпринимает попытку создания альтернативной постсоветской иерархии ОЭС "СНГ" с некорректным демократическим устройством государственных систем, некорректными рыночными отношениями и без устранения системного кризиса, что является залогом её стратегической бесперспективности, относительно непродолжительного времени жизни и, в конечном итоге, неминуемого саморазрушения.

Таким образом, проведенный системный анализ созданных альтернативных иерархий ОЭС однозначно показал преимущества конструктивного системного подхода к созданию и организации функционирования многочисленных СЭС и ОЭС различного масштаба и назначения. Сравнение описанных в статье результатов проведенных представительных

активных экспериментов по созданию и организации функционирования альтернативных иерархий СЭС и ОЭС убедительно подтвердил обоснованность сделанного вывода.

Описанные в статье результаты системных исследований позволят применить их при разработке стратегических решений и системных стратегий интеграции отечественных СЭС и ОЭС в мировую экономическую систему.

Литература: 1. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : учебн. пособ. / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 288 с. 2. Кобзев П. М. Системный подход к совершенствованию государственного управления и местного самоуправления / П. М. Кобзев // Управление развитием. – 2005. – № 2. – С. 13–16. 3. Кобзев П. М. Стратегическое управление рыночной трансформацией предприятий на базе системного подхода / П. М. Кобзев // Экономика развития. – 2005. – № 1 (33). – С. 93–98. 4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с. 5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 520 с. 6. Кобзев П. М. Системная модель оценки соответствия структуры предприятия его цели функционирования / П. М. Кобзев // Экономика развития. – 2008. – № 3 (47). – С. 85–87. 7. Кобзев П. М. Системно-кибернетический подход к стратегическому управлению системным потенциалом предприятия / П. М. Кобзев // Управление развитием. – 2007. – № 7. – С. 101–104. 8. Кобзев П. М. Определение уровня системного совершенства предприятия на основе иерархической модели оценочных показателей / П. М. Кобзев // Управление развитием. – 2004. – № 1. – С. 31–39. 9. Кобзев П. М. Системно-кибернетический подход к оценке внутренней среды предприятия как объекта стратегических изменений // Экономика развития. – 2009. – № 3(51). – С. 54–58.

*Стаття надійшла до редакції
13.10.2007 р.*

УДК 005.953.2

Писаревська Г. І.

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМАНДИ ПРОЕКТУ

In the article the algorithm of choice of the best candidate on position of project performer is presented on the basis of the using rules of unclear logical inference which will influence on forming of skilled project command.

Проектування кадрового потенціалу сьогодні стає доволі важливою проблемою, оскільки в ситуації, коли створюється команда під який-небудь окремий проект, досягнення необхідного рівня кадрового потенціалу виходить на перше місце. Прив'язка кадрового потенціалу до потреб підприємства або окремого проекту потребує максимально чіткого визначення необхідного рівня кадрового потенціалу для вирішення окремого завдання, покладеного на окремий підрозділ або команду проекту.

У зв'язку з цим виникає таке поняття, як кадровий потенціал команди проекту, що, на думку автора, визначається як величина можливої участі висококваліфікованих кадрів в окремому

проекті, їх здатність до інноваційної діяльності в рамках проекту для одержання нових ідей і досягнення цілей проекту та стратегічних цілей підприємства в цілому.

Для одержання нових ідей і залучення до керування підприємством усіх робітників та службовців використовується командна робота. Команди займають важливе місце в діяльності компанії, що своєю метою ставить безперервне всебічне удосконалювання, оскільки вони генерують нові погляди, формують масив необхідної інформації про причини проблем, інтегрують її і виражають у формі конкретних пропозицій проєктів з поліпшення.

Під формуванням кадрового потенціалу команди проекту слід розуміти процес цілеспрямованої побудови особливого засобу взаємодії людей у групі (що називається командою) та дозволяє ефективно реалізувати їх професійний, інтелектуальний і творчий потенціали відповідно до стратегічних цілей даної групи (команди). Команда в цьому випадку визначається як група людей, що взаємодоповнюють та взаємозамінують один одного у ході досягнення поставлених цілей [1].

При управлінні кадровим потенціалом команди проекту важливим представляється оцінка кадрового потенціалу команди, особливо при формуванні проекту, коли приймається рішення про підбір кандидата на посаду виконавця проекту на основі реальної оцінки особистісних і професійних якостей робітників та їх управлінського потенціалу.

Дослідження проблеми формування команди проекту та проблеми формування кадрового потенціалу в підприємстві проводилися в роботах багатьох вчених-економістів [1 – 3]. Але досі відсутня ефективна та відносно нескладна методика вибору найкращого кандидата на посаду виконавця проекту. Тому представляється доцільною розробка методики вибору найкращого кандидата на посаду виконавця проекту, що сприятиме підвищенню ефективності вибору виконавців проекту та персоналу підприємства, дозволить формувати кваліфіковану команду проекту, що значно підвищить рівень його ефективності.

Актуальність проблеми управління складом команди виконавців проекту визначається тим, що раніше традиційно центральною фігурою в дослідженнях питання підвищення ефективності управлінської діяльності виступав керівник, але на сьогоднішній день все більшого значення набуває вивчення його оточення, яке значною мірою визначає специфіку управлінських впливів, стиль управління, характер взаємодії в організації, а також стабільність організаційної структури команди та ефективність діяльності організації в цілому.

Отже, при формуванні ефективно діючої управлінської команди важливою складовою виступає можливість оптимально формувати найближче оточення в організації на основі реальної оцінки особистісних і професійних якостей робітників та їх управлінського потенціалу.

Задача управління складом команди полягає у визначенні оптимального набору співробітників системи (команди) на основі визначення ефективності того чи іншого складу команди.

Основною метою статті є розв'язання задачі формування складу виконавців проекту шляхом визначення найкращого кандидата на посаду виконавця проекту на основі використання правил нечіткого виводу.

Моделі та механізми формування складу системи управління персоналом розглядалися у таких розділах теорії управління, як теорія активних систем та теорія контрактів, а також в економіці праці та економіці підприємства [4 – 6].

Розв'язання задачі формування складу виконавців проекту пропонується здійснювати шляхом вирішення такої важливої підзадачі, як визначення найкращого кандидата на посаду виконавця проекту на основі використання правил нечіткого виводу.

Вибір найкращого кандидата на посаду виконавця проекту – це процес, який неможливо розкрити за допомогою формальних критеріїв. Для цього необхідно застосовувати інструментарій з використанням правил нечіткого виводу.

Для розв'язання задачі пропонується використовувати алгоритм, наведений на рис. 1.

Алгоритм призначений для вибору виконавців проекту за таким категоріями: керівники, професіонали, спеціалісти, технічні службовці, робітники та допоміжний персонал.

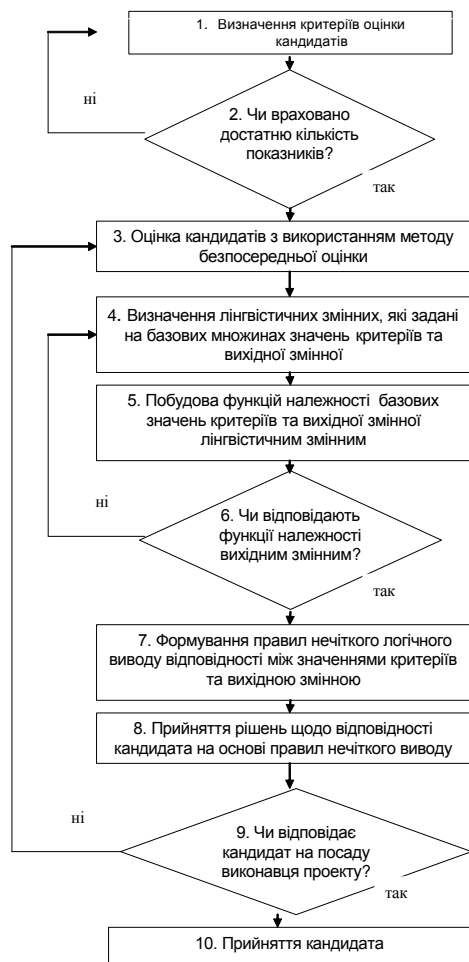


Рис. 1. Алгоритм вибору найкращого кандидата на посаду виконавця проекту на основі використання правил нечіткого виводу

Для здійснення вибору найкращих претендентів за кожною категорією в блоці 1 алгоритму необхідно обґрунтувати показники, за якими будуть оцінюватися кандидати, серед яких, на погляд автора статті та за допомогою узагальнення наукових підходів [2 – 6], можуть бути такі: освіта, досвід роботи, вік кандидата, стан здоров'я, володіння іноземними мовами, наявність організаційних здібностей, вміння працювати у команді, вміння спілкуватися, здатність приймати рішення, вміння переконувати, наявність аналітичних здібностей, стресостійкість, емоційна стабільність, рішучість, виконавчість, готовність навчатися, схильність до ризику, ініціативність, відповідальність.

За визначеними показниками здійснюється оцінка кандидатів на виконавців проекту за усіма категоріями.

Блок 2 передбачає визначення достатньої кількості показників.

У блоці 3 алгоритму результати оцінювання переводяться в бальні оцінки з використанням методу безпосередньої оцінки [7]. Сутність методу в тому, що діапазон змінної, за якою здійснюється порівняння кандидатів, розбивається на декілька інтервалів, кожному з яких присвоюється конкретний бал за обраною шкалою (від 0 до 10). Тобто кожному кандидату за кожним критерієм приписується конкретний бал від-

повідно до значущості (важливості) значень критерію. Таким чином на даному кроці алгоритму для оцінки кандидатів за визначеними критеріями було використано таку шкалу:

- 0 – 1 бал – незначний рівень значення критерію;
- 2 – 3 бали – слабкий рівень значення критерію;
- 4 – 6 балів – середній рівень значення критерію;
- 7 – 8 балів – сильний рівень значення критерію;
- 9 – 10 балів – дуже сильний рівень критерію.

Шкала обиралася виходячи з таких базових принципів:

1) кількісна оцінка нечітких множин, виходячи з 5-рівневої ієрархії (незначний рівень, слабкий рівень, середній рівень, сильний рівень, дуже сильний рівень);

2) урахування закону нормального розподілу для адекватності відображення діапазону найбільшої концентрації оцінок.

Відповідно до обраної шкали будуються професіограми для визначених категорій виконавців проекту. Приклад побудови професіограми на прикладі керівників зображено у таблиці.

Так само для визначення основних критеріїв будуються професіограми та умовно виставляються бали за кожною з категорій працівників.

Таблиця

Побудова професіограми керівників

Список якостей	Значення якості									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Освіта								X		
Досвід								X		
Вік					X					
Стан здоров'я						X				
Знання ін. мов						X				
Організаторські здібності								X		
Робота в групі						X				
Вміння спілкуватися						X				
Вміння приймати рішення								X		
Вміння переконувати								X		
Вміння аналізувати проблеми								X		
Стресостійкість						X				
Емоційна стабільність						X				
Рішучість								X		
Виконавчість				X						
Готовність вчитися			X							
Здатність до ризику							X			
Ініціативність						X				
Відповідальність								X		
Мало значуща якість										Дуже важлива якість

X – допустимий рівень

■ – необхідний рівень

У блоці 4 алгоритму визначаються лінгвістичні змінні, які задані на базових множинах значень критеріїв та вихідної змінної [8; 9]. При цьому як вихідну змінну для кожної категорії виконавця проекту виступає змінна "якість кандидата".

На основі визначених лінгвістичних змінних та значень шкали оцінки кандидатів на посаду виконавців будуються функції приналежності за кожним критерієм та вихідною змінною.

Функції приналежності будуються за допомогою запропонованої шкали оцінки кандидатів за визначеними критеріями та виставленими оцінками "задовільний" та "бажаний", тобто професіограмами для визначених категорій виконавців проекту.

Відповідно до професіограм, наприклад за оцінкою організаційних здібностей керівників, була поставлена оцінка "задовільно" – 9, "бажано" – 10. Відповідно до цього до нечіткої множини "Незадовільні організаційні здібності" можна віднести всі бали, менші за 9, але з різною імовірністю – чим вище бал, тим нижче імовірність.

Наприклад, побудова функції приналежності для нечітких множин, що відповідають лінгвістичним змінним "Незадовільні організаційні здібності", "Задовільні організаційні здібності" та "Бажані організаційні здібності", для категорії керівників свідчить, що лінгвістичній змінній "Незадовільні організаційні здібності керівників" відповідають бальні оцінки від 0 до 8, але кожний окремий бал з діапазону 0 – 10 до нечіткої множини "Незадовільні організаційні здібності керівників" відноситься з певною імовірністю, яка при оцінці 0 балів дорівнює 1, і зменшується зі зростанням кількості балів. Ступінь віднесення бальних оцінок організаційних здібностей керівників до нечіткої множини "Незадовільні організаційні здібності" можна представити у вигляді функції приналежності такого виду:

$$\mu_{\text{незадовільні}}(x) = \langle 0; 0.99; 1; 0.9; 2; 0.8; 3; 0.7; 4; 0.4; 5; 0.2; 6; 0.15; 7; 0.1; 8; 0; 9; 0; 10 \rangle, \quad (1)$$

де, наприклад, елемент 1/0 означає, що оцінка організаційних здібностей 0 балів відноситься до нечіткої множини "Незадовільні організаційні здібності" з імовірністю 1.

Аналогічно лінгвістичній змінній "Задовільні організаційні здібності керівників" відповідають бальні оцінки більші за 8. Тоді ступінь віднесення бальних оцінок організаційних здібностей керівників до нечіткої множини "Задовільні організаційні здібності" можна представити у вигляді функції приналежності такого виду:

$$\mu_{\text{задовільні}}(x) = \langle 0; 0; 1; 0; 2; 0; 3; 0.1; 4; 0.2; 5; 0.3; 6; 0.6; 7; 0.9; 8; 1; 9; 0.9; 10 \rangle, \quad (2)$$

Побудовану функцію приналежності можна апроксимувати з використанням функції Гауса (*gaussmf*) з такими параметрами $\mu_{\text{задовільні}} \approx \text{gaussmf}(x; 8.78)$, що графічно зображена на рис. 2.

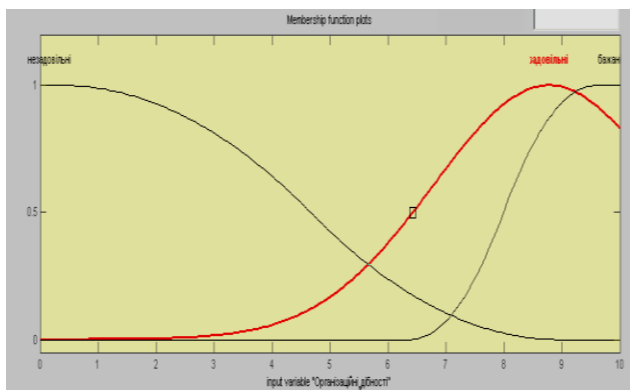


Рис. 2. Функція приналежності нечіткої множини "Задовільні організаційні здібності керівників"

Лінгвістичній змінній "Бажані організаційні здібності керівників" відповідають бальні оцінки більші за 9. Тоді ступінь віднесення бальних оцінок організаційних здібностей керівників до нечіткої множини "Бажані організаційні здібності" можна представити у вигляді функції приналежності такого виду:

$$\mu_{\text{бажані}}(x) = \langle 0; 0; 0; 1; 0; 2; 0; 3; 0; 4; 0; 5; 0; 6; 0.1; 7; 0.5; 8; 0.98; 9; 1; 10 \rangle, \quad (3)$$

Побудовану функцію приналежності можна апроксимувати з використанням Z – функції (*smf*) з такими параметрами $\mu_{\text{бажані}} \approx \text{smf}(x; 39; 9.59)$, що графічно зображена на рис. 3.

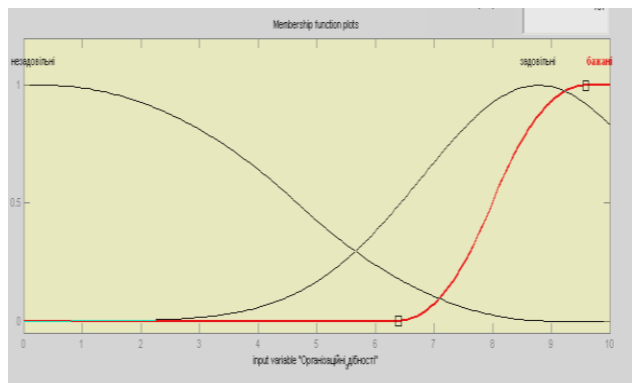


Рис. 3. Функція приналежності нечіткої множини "Бажані організаційні здібності керівників"

За аналогічними міркуваннями на основі професіограм для усіх категорій виконавців будуються функції приналежності за визначеними критеріями та результируючою змінною.

На наступному етапі відбувається формування правил нечіткого логічного виводу. Механізм нечіткого виводу спирається на бази знань, що формується фахівцями предметної області у вигляді сукупності нечітких предикативних правил вигляду:

Π_1 : якщо $x \in A_1$, то $y \in B_1$;

Π_2 : якщо $x \in A_2$, то $y \in B_2$;

Π_n : якщо $x \in A_n$, то $y \in B_n$,

де x – вхідна змінна, y – змінна виводу; A та B – функції приналежності, визначені відповідно на x та y .

Таким чином, спираючись на визначені критерії оцінки кандидатів та побудовані функції приналежності, формуються правила відповідності між критеріями та результируючою змінною "якість кандидата".

На кроці 6 алгоритму на основі побудованих правил нечіткого виводу здійснюється вибір кращого кандидата.

Знання експерта $A \rightarrow B$ відображає нечітке причинне відношення причини та наслідку, тому його можна назвати нечітким відношенням та позначити через R :

$$R = A \rightarrow B, \quad (4)$$

де " \rightarrow " називається нечіткою імплікацією.

Відношення R можна розглядати як нечітку підмножину прямого добутку $X \times Y$ повної множини причин X та наслідків Y . Таким чином, процес отримання результату виводу B' з використанням даного спостереження A' та знання $A \rightarrow B$ можна представити у вигляді формули:

$$B' = A' \bullet R = A' \bullet (A \rightarrow B), \quad (5)$$

де " \bullet " – операція згортки.

Загальний логічний висновок здійснюється у такій чотири етапи:

1. Нечіткість (фазифікація). Функції приналежності, визначені на вхідних змінних, застосовуються до їх фактичних значень для визначення ступеня істинності кожного припущення кожного правила.

2. Логічний висновок. Обчислене значення істинності для припущень кожного правила застосовується до кожного правила. Це приводить до однієї нечіткої підмножини, яка призначається кожній змінній виводу для кожного правила.

3. Композиція. Нечіткі підмножини, призначені для кожної змінної виводу (для усіх правил), об'єднуються разом, щоб сформувати одну нечітку підмножину для кожної змінної виводу.

4. Приведення до чіткості (дефазифікація) – переведення нечіткого набору виводів у чітке число.

Таким чином, можна сформувати 10 правил нечіткого логічного виводу, які будуть використовуватися для вибору найкращого кандидата за категоріями виконавців.

Графічно для кожної категорії керівників правила виводу зображені таким чином (рис. 4).

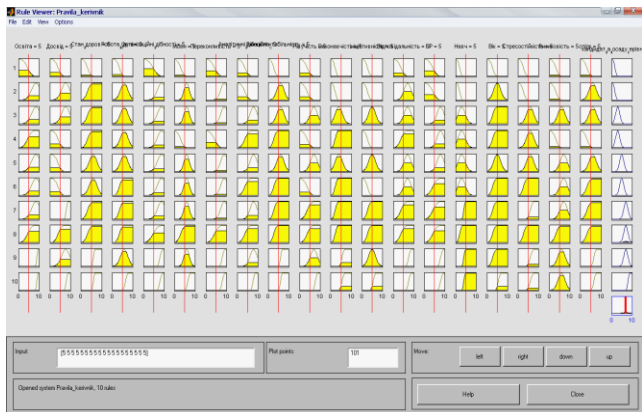


Рис. 4 Графічне зображення правил нечіткого логічного виводу для категорії "керівники"

На основі побудованих правил здійснюється вибір найкращого кандидата таким чином. Нехай на посаду керівника претендує кандидат з наступними бальними оцінками за критеріями (оцінки вводяться у поле "Введення даних") : 7, 5, 4, 9, 8, 3, 6, 5, 7, 6, 5, 8, 8, 5, 7, 4, 7, 5, 6).

Відповідно до значень критеріїв на основі сформованих правил побудована система виводить загальну бальну оцінку кандидата (рис. 5).

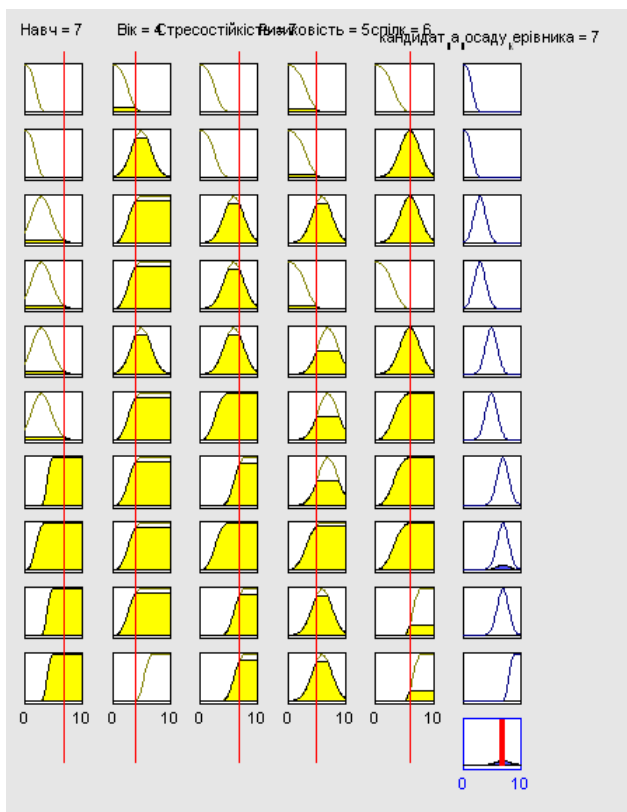


Рис. 5. Визначення ступеня відповідності кандидата на основі правил нечіткого логічного виводу

Таким чином, кандидат має загальну оцінку 7 балів, яку за допомогою побудованих функцій приналежності відносно до певної нечіткої множини змінної "якість кандидата" (рис. 6).

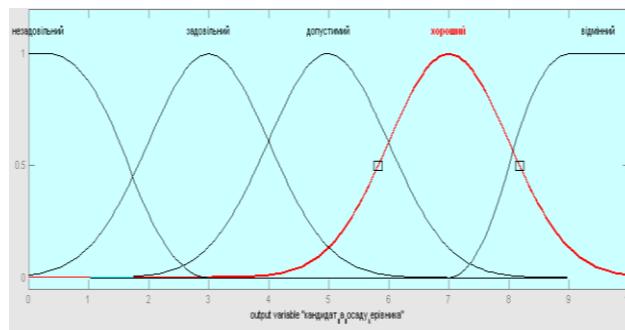


Рис. 6. Визначення нечіткого значення змінної "якість кандидата"

Як бачимо з рис. 6, оцінка "7 балів" зі 100 %-ю імовірністю належить нечіткій множині "хороший кандидат", що підтверджується і відповідною функцією приналежності $\mu_{\text{хороший}}(7) = 1.0$.

Таким чином, за допомогою побудованої системи нечіткого логічного виводу стає можливим оцінити кандидатів на посади виконавців проекту за 19-ма критеріями.

Наведений у роботі алгоритм сприятиме підвищенню ефективності вибору виконавців проекту та персоналу підприємства, дозволить формувати кваліфіковану команду проекту, що значно підвищить рівень його ефективності.

Результати проведеного дослідження є основою для подальших розробок у напрямку формування як кадрового потенціалу окремого проекту, так і кадрового потенціалу підприємства в цілому для підвищення ефективності кадрової політики.

Література: 1. Мазур И. И. Управление проектами : учебн. пособ. для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : ЗАО "Издательство Экономика", 2001. – 574 с. – (Современное бизнес-образование). 2. Верховлядова Н. И. Управление трудовым потенциалом предприятий : монография / Н. И. Верховлядова, Н. А. Иванникова, О. В. Лавринченко. – Донецк : Пороги, 2007. – 284 с. 3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом : учебн. пособ. для вузов / А. П. Егоршин, В. П. Журавлев. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 303 с. 4. Беляцкий Н. П. Управление персоналом : учебн. пособ. / Н. П. Беляцкий, С. Е. Велеско, П. Ройш. – Мн. : Интерпрессервис, Скоперспектива, 2003. – 352 с. 5. Журавлев П. В. Менеджмент персонала : учебн. пособ. / П. В. Журавлев. – М. : Экзамен, 2004. – 448 с. 6. Экономика труда (социально-трудовые отношения) : учебник / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2004. – 736 с. 7. Китаев Н. Н. Групповые экспертные оценки / Н. Н. Китаев. – М. : Знание, 1975. – 64 с. 8. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике : учебн. пособ. / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с. 9. Ярушкіна Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем : учебн. пособ. / Н. Г. Ярушкіна. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції
13.10.2009 р.

УДК 330.44:331.101.6

Діоба А. В.

ОЦІНКА РІВНЯ ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ НЕЧІТКО- МНОЖИННОГО МОДЕЛЮВАННЯ

The article considers the use of multiple methods of fuzzy analysis to assess the level of productive personnel employment at industrial enterprises. The method of assessing the productive personnel employment is suggested. The criteria for evaluating the productive personnel employment are developed in the article.

Продуктивна зайнятість є важливою умовою ефективного функціонування промислового підприємства, визначальним показником якості та результативності прийнятих рішень, оскільки вона забезпечується сталим економічним розвитком, позитивними соціальними та трудовими процесами [1]. Одним з найбільш перспективних напрямків наукових досліджень у галузі аналізу, оцінки, прогнозування та моделювання економічних явищ і процесів є нечітка логіка (fuzzy logic). Нечітко-множинні моделі, представлені у вигляді програмного забезпечення для персональних комп'ютерів, дозволяють як менеджерам різного рівня, так і власникам підприємств приймати економічно якісні рішення щодо забезпечення продуктивної зайнятості персоналу.

У науковій економічній літературі досліджено різні аспекти оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу. Розвитку теоретичних основ і обґрунтуванню проблем забезпечення продуктивної зайнятості промислового персоналу присвятили свої роботи такі вчені: В. М. Гриньова, Т. І. Грінка, М. М. Новікова, О. М. Ястремська, С. Шелешкова [1 – 4]. Однак, незважаючи на досягнутий рівень наукових досліджень за цим напрямком, до цього часу відсутній єдиний підхід до кількісної методики оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу [1 – 8]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває комплексний підхід до теоретичного обґрунтування та розробки методичних рекомендацій щодо оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу.

Тому метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу на основі методів нечітко-множинного моделювання.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: сформувати систему показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу; розробити критерії оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу; обґрунтувати послідовність оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств.

Аналіз літературних джерел, у яких було розглянуто проблему оцінювання рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу, показав, що представлені в науковій літературі підходи до формування системи показників оцінки рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу можна поділити на дві групи: часткові [2] та універсальні [3; 4]. Частина авторів оцінює продуктивну зайнятість за допомогою інтегрального показника на основі часткових. Підходи до оцінювання на основі використання інтегрального показника виходять з передумови про доцільність створення системи з часткових та інтегральних показників, яка слугуватиме вирішенню типових управлінських завдань. Перевагами такої системи показників є універсальність, оскільки вона придатна для розрахунку рівня продуктивної зайнятості персоналу на підприємствах будь-якої діяльності, організаційно-правової форми та форми власності; наочність, тому що значення, розраховане за формою, легко оцінити й ідентифікувати не тільки кількісно, але й якісно; зіставність, оскільки значення, одержані на різних підприємствах, можуть бути об'єктивно порівняні.

Визначення та оцінка рівня продуктивної зайнятості персоналу підприємства пов'язано з визначенням головної мети аналізу,

що має задовольнити інтереси як підприємства в цілому, так і кожного працівника, задіяного в його діяльності (рисунок). Таке узгодження цілей може досягатися в "дереві цілей", що поєднує в логічному взаємозв'язку сукупність бажаних результатів [5]. Подальша реалізація оцінювання рівня продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств передбачає формування сукупності часткових показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу, та їх наступна формалізація, тобто вибір методів їх розрахунку. Важливим елементом оцінювання є розробка критеріїв оцінки показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу. Критерії оцінки показників продуктивної зайнятості персоналу необхідні для визначення рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на промисловому підприємстві. Наступним кроком є прийняття рішень щодо вибору напрямків забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на підприємстві.

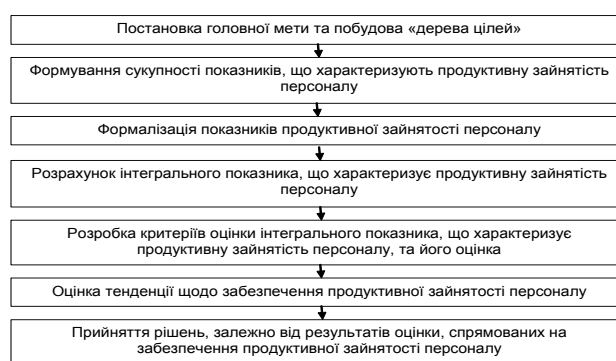


Рис. Послідовність оцінки рівня забезпечення продуктивної зайнятості

Для використання наведених пропозицій необхідно визначити мінімально достатній і максимально інформативний склад системи показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу. Аналіз існуючих підходів до формування системи показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу показав, що до неї доцільно віднести показники, які характеризують рівень співвідношення результатів праці та витрат ресурсів праці на промисловому підприємстві, а саме:

показник ефективності використання персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства без урахування обсягів фонду оплати промислового персоналу та саме фонду оплати персоналу підприємства (ЕВП);

показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства та середньооблікової кількості персоналу підприємства (ПЗП¹);

показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства та обсягів фонду використаного робочого часу на промисловому підприємстві (ПЗП²);

показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства без урахування обсягів фонду оплати промислового персоналу та обсягів фонду використаного робочого часу на промисловому підприємстві (ПЗП³) [6].

Усі включені в систему показники є стимуляторами, оскільки їх більше значення відповідає кращому результату. У даному дослідженні для визначення значущості часткових показників, що характеризують продуктивну зайнятість персоналу, здійснено їх нормування за такою формулою:

$$x_{\text{ПЗП}}^{\text{норм}} = \frac{x_{\text{ПЗП}} - x_{\text{ПЗП}}^{\text{мін}}}{x_{\text{ПЗП}}^{\text{макс}} - x_{\text{ПЗП}}^{\text{мін}}} \quad (1)$$

У проведеному аналізі використовувалися статистичні дані такої статистичної звітності: Ф 1 (Баланс підприємства); Ф 2 (Звіт про фінансові результати); Ф 1 – ПВ (Звіт з праці); Ф 6 – ПВ (Чисельність окремих категорій працівників і підготовка кадрів); Ф 3 – ПВ (Звіт про використання робочого часу). Аналіз зроблений за результатами функціонування підприємств машинобудування Харківської області за період з 2003 по 2008 рр. Результати розрахунків наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників ефективності використання персоналу та їх продуктивної зайнятості на підприємствах машинобудування

Підприємства	Показники											
	ЕВП*						ПЗП ¹					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	0,67	0,69	-0,23	-0,36	0,96	-1,72	0,09	0,11	0,09	0,12	0,23	0,02
2	0,34	0,96	0,42	0,03	0,19	-1,94	0,08	0,15	0,16	0,15	0,22	0,03
3	0,88	-0,77	-1,14	-0,69	0,42	1,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
4	0,37	0,57	0,17	0,49	0,42	-2,02	0,40	0,54	0,57	0,81	0,99	0,16
5	-0,08	-0,72	0,37	1,20	0,75	-1,52	0,33	0,26	0,68	0,93	1,00	0,19
6	0,50	0,49	0,55	0,31	0,17	-2,02	0,03	0,05	0,06	0,06	0,06	0,02
7	0,11	0,60	0,42	0,61	0,25	-2,00	0,06	0,09	0,11	0,17	0,18	0,03
8	-0,04	0,60	0,75	0,34	0,31	-1,96	0,08	0,14	0,20	0,23	0,27	0,03
9	0,50	0,21	0,57	0,12	0,61	-2,00	0,09	0,12	0,16	0,19	0,27	0,02
10	0,36	1,45	0,07	0,03	-0,27	-1,64	0,10	0,16	0,12	0,15	0,16	0,03
Підприємства	Показники											
	ПЗП ²						ПЗП ³					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	0,071	0,101	0,074	0,081	0,216	0,020	0,070	0,099	0,073	0,079	0,213	0,016
2	0,080	0,143	0,145	0,152	0,194	0,021	0,079	0,142	0,143	0,150	0,191	0,018
3	0,003	0,001	0,000	0,003	0,011	0,022	0,003	0,000	-0,002	0,000	0,008	0,018
4	0,399	0,544	0,572	0,802	1,000	0,106	0,398	0,543	0,571	0,801	0,998	0,101
5	0,333	0,267	0,643	0,950	0,954	0,166	0,332	0,266	0,641	0,949	0,952	0,162
6	0,028	0,038	0,054	0,055	0,064	0,015	0,027	0,037	0,053	0,054	0,063	0,012
7	0,052	0,077	0,111	0,173	0,184	0,028	0,051	0,077	0,110	0,171	0,182	0,024
8	0,081	0,135	0,190	0,221	0,263	0,030	0,080	0,134	0,189	0,220	0,261	0,027
9	115,46	102,4	118,34	98,57	120,24	5,06	465,40	645,71	841,40	987,91	1409,57	129,59
10	96,38	146,2	83,21	81,16	67,31	4,55	524,13	846,73	627,92	805,68	823,12	161,93

Примітки: 1 – ВАТ "Дослідний Електромонтажний Завод"; 2 – ВАТ "Світло шахтаря"; 3 – ВАТ "Харківський завод ім. Орджонікідзе"; 4 – Харківський завод під'ємно-транспорного устаткування"; 5 – ТОВ "Промелектро"; 6 – ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"; 7 – ЗАТ "Південкабель"; 8 – ВАТ "Завод ім. Фрунзе"; 9 – Державне підприємство завод "Електроважмаш"; 10 – Харківський електромеханічний завод

Наступним кроком оцінювання рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу є визначення інтегрального показника продуктивної зайнятості персоналу. Найбільш ймовірне значення інтегрального показника може бути наведено у вигляді середньозваженої продуктивної зайнятості за такою формулою [7 – 10]:

$$I_{пзп} = \sum_{i=1}^4 (w_1 * \text{ЕВП} + w_2 * \text{ПЗП}^1 + w_3 * \text{ПЗП}^2 + w_4 * \text{ПЗП}^3), \quad (2)$$

де w_1, w_2, w_3, w_4 – питома вага показників ($\sum w_i = 1$).

Ваги базових факторів, як правило, розраховуються за допомогою методу простого ранжування, пропорційного методу або методу парного зрівняння [8; 9]. Якщо фактори є рівнозначними (мають рівні переваги або системи переваг немає), то ваги розраховуються за такою формулою:

$$w_i = 1/N. \quad (3)$$

Так, у нашому випадку, всі базові фактори є рівнозначними, отже $w_i = 0,25$. Результати розрахунку інтегрального показника продуктивної зайнятості наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунку інтегрального показника, що характеризує продуктивну зайнятість персоналу

Підприємства	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	0,09	0,12	0,09	0,12	0,23	0,02
2	0,09	0,16	0,16	0,16	0,22	0,03
3	0,07	0,10	0,11	0,17	0,19	0,03
4	0,10	0,15	0,21	0,23	0,27	0,03
5	0,11	0,14	0,17	0,20	0,28	0,02
6	0,11	0,18	0,13	0,16	0,16	0,03
7	0,43	0,57	0,59	0,82	0,99	0,16
8	0,35	0,27	0,69	0,95	1,00	0,19
9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
10	0,03	0,05	0,06	0,07	0,07	0,02

Для оцінки інтегрального показника, що характеризує продуктивну зайнятість персоналу, необхідно розробити критерії її оцінки, що доцільно реалізувати на основі методів нечіткої класифікації, який дозволить віднести об'єкт, що є заданим вектором інформативних показників продуктивної зайнятості, до одного з наперед описаних класів [8; 10 – 13]. На відміну від стандартної логіки, в якій використовуються два бінарних стани, нечітка логіка дозволяє визначати проміжні значення між стандартними оцінками. За допомогою даного математичного апарату такі оцінки стало можливим сформулювати математично і згодом обробити за допомогою програмного модуля Fuzzi Logic NoolBox пакета Matlab.

Параметр, що заданий (2), має область визначення у діапазоні [0;1], тобто на цьому інтервалі можливо визначити стандартну нечітку класифікацію рівня інтегрального показника продуктивної зайнятості персоналу на машинобудівних підприємствах. Інтервал вимірювання $[I_{пзп}^{max}, I_{пзп}^{min}]$ може розглядатися не тільки як множина рівнів показника, але і як калібрувальний інтервал, на якому визначена стандартна нечітка класифікація. Якщо виникають екстремальні значення $I_{пзп} < I_{пзп}^{min}$, $I_{пзп} > I_{пзп}^{max}$, що викликають вихід інтегрального показника за межі інтервалу [0,1], то доцільно розпізнавати такі співвідношення рівнів так, як вони розпізнаються для випадків $I_{пзп} = 0$ і $I_{пзп} = 1$ відповідно.

Таким чином, після проведення всіх необхідних розрахунків і визначення інтегрального показника продуктивної зайнятості персоналу необхідно виконати процедуру його розпізнавання на основі стандартного п'ятирівневого нечіткого 01-класификатора. Отже $I_{пзп}^{norm} \in [0,1]$ – стандартному 01-носіїю, на якому можна визначити п'ятипозиційну класифікацію [8 – 10; 13]. Тоді слід увести лінгвістичну змінну з термножиною значень: "Дуже низький, Низький, Середній, Високий, Дуже високий", для якої слід увести систему з п'яти відповідних функцій належності $\mu_1(x) \dots \mu_5(x)$ трапецієдального вигляду (4 – 8):

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(0.25-x), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 0, 0.25 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

$$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(x-0.25), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 1, 0.25 \leq x < 0.35 \\ 10(0.45-x), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 0, 0.45 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (5)$$

$$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.35 \\ 10(x-0.35), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 1, 0.45 \leq x < 0.55 \\ 10(0.65-x), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 0, 0.65 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (6)$$

$$\mu_4(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.55 \\ 10(x-0.55), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 1, 0.65 \leq x < 0.75 \\ 10(0.85-x), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 0, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (7)$$

$$\mu_5(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.75 \\ 10(x-0.75), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 1, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (8)$$

де x – це $I_{ПЗП}$.

Далі необхідно ввести також набір вузлових точок $\alpha_j = (0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9)$, які є, з одного боку, абсцисами максимумів відповідних функцій належності на 01-носії, а, з іншого – рівномірно віддалені один від одного на 01-носії і симетричні щодо вузла 0,5. Сконструйований нечіткий класифікатор має велике значення для подальшого аналізу. Запропонований класифікатор проводить асоціацію між якісною і кількісною оцінками інтегрального показника продуктивної зайнятості з максимальною достовірністю. При цьому сума всіх функцій належності для будь-якого x рівна одиниці, що вказує на несуперечність класифікатора [8; 10; 13].

Для зручності проведення процедури розпізнавання необхідно побудувати класифікацію поточного значення $I_{ПЗП}$ як критерій розбиття цієї множини на нечіткі підмножини (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація рівня інтегрального показника продуктивної зайнятості

Інтервал значень	Класифікація рівня параметра	Ступінь оціночної впевненості (функція належності)
$0 \leq I_{ПЗП} \leq 0,15$	Дуже низький (ДН)	1
$0,15 < I_{ПЗП} < 0,25$	Дуже низький	$\mu_1 = 10 \times (0,25 - I_{ПЗП})$
	Низький (Н)	$1 - \mu_1 = \mu_2$
$0,25 \leq I_{ПЗП} \leq 0,35$	Низький	1
$0,35 < I_{ПЗП} < 0,45$	Низький	$\mu_2 = 10 \times (0,45 - I_{ПЗП})$
	Середній (С)	$1 - \mu_2 = \mu_3$
$0,45 \leq I_{ПЗП} \leq 0,55$	Середній	1
$0,55 < I_{ПЗП} < 0,65$	Середній	$\mu_3 = 10 \times (0,65 - I_{ПЗП})$
	Високий (В)	$1 - \mu_3 = \mu_4$
$0,65 \leq I_{ПЗП} \leq 0,75$	Високий	1
$0,75 < I_{ПЗП} < 0,85$	Високий	$\mu_4 = 10 \times (0,85 - I_{ПЗП})$
	Дуже високий (ДВ)	$1 - \mu_4 = \mu_5$
$0,85 \leq I_{ПЗП} \leq 1,0$	Дуже високий	1

Результати аналізу рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Результати оцінки рівня забезпечення продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств за роками

Підприємство	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (0,3) Н (0,7)	ДН (1)
2	ДН (1)	ДН (0,7) Н (0,3)	ДН (0,8) Н (0,2)	ДН (0,9) Н (0,1)	ДН (0,5) Н (0,5)	ДН (1)
3	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (0,6) Н (0,4)	ДН (0,6) Н (0,4)	ДН (1)
4	ДН (1)	ДН (0,6) Н (0,4)	ДН (0,1) Н (0,9)	Н (1)	Н (1)	ДН (1)
5	ДН (1)	ДН (1)	ДН (0,3) Н (0,7)	ДН (0,2) Н (0,8)	Н (1)	ДН (1)
6	ДН (1)	ДН (0,2) Н (0,8)	ДН (1)	ДН (0,8) Н (0,2)	ДН (0,8) Н (0,2)	ДН (1)
7	С (1)	С (0,1) В (0,9)	С (0,2) В (0,8)	ДВ (1)	ДВ (1)	ДН (0,9) Н (0,1)
8	Н (0,6) С (0,4)	Н (1)	В (1)	ДВ (1)	ДВ (1)	ДН (0,9) Н (0,1)
9	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)
10	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)	ДН (1)

Результати оцінювання показали, що понад 70 % з досліджуваних підприємств машинобудування за період з 2003 по 2008 рр. характеризуються дуже низьким рівнем забезпечення продуктивної зайнятості, при цьому у період з 2003 по 2006 рр. продуктивна зайнятість на 10 % з досліджуваних підприємств була на нульовому рівні. Це негативно характеризує процеси, пов'язані із забезпеченням продуктивної зайнятості персоналу. Однак, слід звернути увагу на те, що підприємства з дуже низьким рівнем продуктивної зайнятості мали позитивну загальну тенденцію зростання інтегрального показника продуктивної зайнятості персоналу, що є позитивним результатом.

Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання продуктивної зайнятості персоналу дає можливість з певною вірогідністю визначити рівень продуктивної зайнятості, що дає можливість обґрунтувати управлінські рішення, реалізація яких спрямована на забезпечення покращення результатів діяльності промислових підприємств машинобудування. Перспективи подальших розробок полягають у розвитку методичного забезпечення щодо забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на підприємствах машинобудування в таких переважних напрямках, як виявлення факторів впливу на рівень продуктивної зайнятості персоналу та формування її організаційного забезпечення.

Література: 1. Шелешкова С. Заробітна плата як мотиваційна складова продуктивної зайнятості / С. Шелешкова, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 9–16. 2. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с. 3. Грінка Т. І. Ефективність використання робочої сили в харчовій промисловості України : оцінка та напрями підвищення : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.09.01 / Т. І. Грінка. – К. : НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж., 2006. – 20 с. 4. Касаткин И. А. Методология статистической оценки эффективности управления персоналом : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / И. А. Касаткин. – М. : МГУ-ЭСИ, 1999. – 20 с. 5. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства : монографія / М. М. Новікова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с. 6. Grineva V. N. Decision making to providing the productive personnel employment on the basis of cluster analysis results / V. N. Grineva, A. V. Dioba // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(1). – С. 24–28. 7. Булыга С. Н. Применение теории нечетких множеств для решения задачи

многомерной классификации объектов коммерческой недвижимости / С. Н. Булыга // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – № 59. – С. 322–328. 8. Недосекин А. О. Стратегическое планирование с использованием нечетко-множественных описаний / А. О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2003. – № 2. 9. Kaufmann A. Introduction to Fuzzy Arithmetic: Theory and Applications / A. Kaufmann, M. Gupta. – Van Nostrand Reinhold, 1991. – 384 p. 10. Жданова И. Ф. Новый англо-русский экономический словарь / И. Ф. Жданова. – М.: Рус. яз.-Медиа, 2007. – 1025 с. 11. Пиж Н. С. Методологія оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємств / Н. С. Пиж // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 227–232. 12. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации / А. П. Ротштейн. – Винница: Универсум-Винница, 1999. – 320 с. 13. Fuzzy Sets in Management, Economy and Marketing / ed. by C. Zopounidis and oth. – World Scientific Pub Co, 2002. – 269 p.

*Стаття надійшла до редакції
13.10.2009 р.*

УДК 721.101:338.94

Кравцов А. Ю.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

In the article the analysis of a control system by quality of building production at the domestic enterprises is carried out, the factors influencing formation of quality of production on stages of building are investigated.

Рост технического уровня производства и качества продукции, работ и услуг в настоящее время является отличительной чертой деятельности предприятий в экономически развитых странах. В условиях насыщенного рынка и преобладающей неценовой конкуренции именно высокое качество продукции служит главным фактором развития предприятия. Одновременно качество относится к важнейшим критериям оценки деятельности любого предприятия, поскольку от него зависит степень выживаемости в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономия всех видов ресурсов, используемых при производстве продукции.

Современные методы обеспечения качества нацелены не на саму продукцию, то есть конечный результат, а на процессы, выполняемые для ее получения. Это базируется на утверждении, что в случае, когда сами процессы эффективны, то и их результаты автоматически будут иметь высокий уровень качества. Исследованию данных вопросов посвящены работы ведущих ученых-экономистов Г. Г. Азгальдова, Л. М. Бадалова, А. Б. Гличева, В. А. Дубовикова, П. Я. Калиты, М. И. Шаповала, а также иностранных исследователей Д. Гарвина, В. Зейтамля, А. Парасураман, А. Берри, К. Исикава, Дж. Х. Харрингтона, Ж. Жрейка, К. Хаксевера и др.

Постоянное развитие общества и его потребностей, а также действие объективных законов конкуренции во всех отраслях народного хозяйства ведет к созданию систем управления, отвечающих современным требованиям. Не является исключением и строительная отрасль, основой эконо-

мического развития которой сегодня является методология управления проектом.

В настоящее время деятельность строительных предприятий организуется в рамках конкретных инвестиционных проектов, что обуславливает необходимость применения новых подходов в области управления и, соответственно, оценки качества управления проектами.

Оценке качества управления строительством посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных ученых. Однако они не являются достаточными для оценки качества управления полным циклом реализации проекта, который включает в себя не только стадию строительства, но и стадию подготовки проекта – выполнение проектных работ, а также эксплуатацию создаваемого объекта.

Исследования Н. И. Ярковой и Е. В. Хистевой, направленные на разработку системы управления качеством финансовых процессов на строительном предприятии [1], к сожалению, являются фрагментом тотальной системы управления качеством при создании строительной продукции.

Определенный интерес представляет работа К. В. Кухтина [3], в которой автор представил модель формирования показателя интегрального качества. В то же время вопросы комплексного подхода к созданию системы качества, которая бы объединяла все стадии создания строительного объекта не нашли должного отражения.

Важным для строительных и проектных организаций является пункт "7.3. Проектирование и разработка" стандарта ISO 9001:2008 [1]. Его требования позволяют методично выстроить систему управления проектированием и разработкой.

Качество управления строительным процессом напрямую зависит от добросовестности реализации каждого требования раздела "7.3" [1]. Уровень качества формируется от планирования и разработки до управления изменениями проекта и разработки.

Целью статьи является анализ существующего состояния системы управления качеством строительной продукции и исследование этапов формирования качества продукции по стадиям строительства.

Сегодня строительные предприятия осуществляют оценку качества управления интуитивно без учета научных методов, что не только сдерживает процесс их развития, но и существенно отражается на результатах их деятельности.

Наиболее распространенным способом ввода в управляемый режим оценки качества управления является внедрение популярного стандарта с ISO 9001:2008. Однако, его требования применимы к предприятиям всех отраслей, что делает его менее конкретным и точным. Учитывая специфику строительной отрасли, Международной организацией по стандартизации ISO был разработан отраслевой вспомогательный стандарт ISO 10006:2003 [4]. В нем содержатся руководящие принципы менеджмента качества в проектах.

Исследование структуры и содержания категории "качество управления строительным проектом", выделение основных факторов, влияющих на качество управления, и разработка предложений по совершенствованию методических подходов к оценке качества строительной продукции – это необходимая и своевременная работа, направленная на совершенствование управления проектами в строительстве. Эта работа, в конечном итоге, приведет к росту социально-экономической эффективности проекта, его ценности для общества, что повлияет на повышение конкурентоспособности как самой организации, реализующей проект, так и на имидж организации-заказчика.

В современной теории под термином "качество" подразумевается совокупность свойств, признаков продукта, материалов, товаров, услуг, работ, труда, обуславливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. При этом мера соответствия определяется на основе стандартов, договоров, контрактов, запросов общества, потребителей.

Теория качества как наука предполагает рассмотрение проблемы обеспечения качества в динамике и системно. При данном подходе к анализу качества результатов труда выделяются следующие этапы его формирования: перенос качества процесса на качество результата труда, и рассмотрение качества процесса создания продукта как комплекса последовательных операций, начиная с разработки и заканчивая утилизацией, которые в комплексе формируют его качество.

Качество продукта или услуги зависит от совокупности их свойств, и от величины затрат общественного труда на производство и потребление данного продукта. Эти затраты определяются величиной затрат прошлого (овеществленного) и живого труда. Качество продукции как объективное ее свойство не зависит от конкретных условий потребления. Оно однозначно не меняется в зависимости от конкретного потребителя и степени ее потребления. Вместе с тем оценка качества продукции зависит от запросов потребителей и рассматривается в конкретных условиях потребления.

Формирование качества продукта начинается при его проектировании и разработке. Так, на предпроектной стадии разрабатывают технические и экономические принципы, создают функциональные модели. После этого создают основу производственной документации и опытный образец. На стадии конструктивно-технологических работ подготавливают внедрение изделия в производство.

При этом качество продукта или услуги характеризуется конкретным трудом, умственным и физическим, его количественной и качественной стороной: сложностью, интенсивностью, квалификацией работников и т. д.

С развитием научно-технического прогресса, следствием которого стала автоматизация производства, появились автоматические устройства для управления сложным оборудованием и другими системами. В производстве акцент сместился к понятию "надежность". Таким образом, понятие качества постоянно развивалось и уточнялось. В связи с необходимостью контроля качества были разработаны методы сбора, обработки и анализа информации.

Предприятия в условиях рыночной экономики стремились организовать наблюдения за качеством в процессе производства и потребления. Упор был сделан на предупреждение дефектов.

С экономической точки зрения можно выделить три уровня качества:

абсолютный (лимитируется уровнем развития науки и техники, наличием математических и экономических ресурсов);

безопасный (определен требованиями безопасности при производстве строительно-монтажных работ (СМР) и эксплуатации строительного объекта);

оптимальный (максимально эффективный по единовременным и текущим затратам на производство продукции).

Идея оценки качества продукции принадлежит голландским ученым Дж. Ван Этингеру и Дж. Ситтигу [5]. Ими разработана специальная область науки – квалиметрия. Квалиметрия как наука о способах измерения и квантификации показателей качества позволяет давать количественные оценки качественным характеристикам товара. Квалиметрия исходит из того, что качество зависит от большого числа свойств рассматриваемого продукта. Для того чтобы судить о качестве продукта, недостаточно только данных о его свойствах. Нужно учитывать и условия, в которых продукт будет использован. По мнению Дж. Ван Этингера и Дж. Ситтига, качество может быть выражено цифровыми значениями, если потребитель в состоянии группировать свойства в порядке их важности. Они считали, что качество – величина измеримая и, следовательно, несоответствие продукта предъявляемым к нему требованиям может быть выражено через какую-либо постоянную меру, которой обычно являются деньги [3].

Под качеством законченных строительных объектов следует понимать совокупность свойств пусковых комплексов, очередей строительства и объектов различного назначения, обуславливающий их пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением продукции в конкретных условиях эксплуатации.

Данное определение характеризует потребительский уровень качества законченных строительных объектов, который устанавливается на предпроектной стадии при разработке нормативной документации (стандартов, норм и правил), обеспечивается при проектировании, изготовлении материалов, конструкций, деталей и изделий, производстве СМР и поддерживается в процессе эксплуатации.

Рассмотрение отдельных этапов формирования качества позволяет выделить такие понятия уровня качества конечной продукции строительства, как "нормативный", "фактический" и "эксплуатационный".

Нормативный уровень качества определяется требованиями ДСТУ (Державні стандарти України), ДБН (Державні будівельні норми), СНиП, ГОСТов, СН, ТУ и других нормативных документов, и этот уровень должен быть общественно необходимым.

Нормативный уровень качества конечной продукции строительства устанавливается на стадиях научных и экспериментальных исследований, исходя из требований решения социально-экономических задач, перспектив развития научно-технического процесса, технических и экономических возможностей государства.

Фактический уровень представляет собой достигнутый уровень качества конечной продукции строительства на стадиях проектирования и осуществления проекта. Он характеризует уровень качества проекта строительного объекта и качество выполнения строительно-монтажных работ. Уровень качества на стадии проектирования зависит от степени соблюдения его нормативного уровня. На стадии исполнения проекта, т. е. производства, фактический уровень качества обуславливается степенью выполнения требований проекта. Однако уровень качества конечной продукции строительства окончательно выявляется в процессе эксплуатации. На этой стадии он характеризует степень фактического удовлетворения потребителей, формируя тем самым эксплуатационный уровень качества.

Дополнительным условием обеспечения качества конечной продукции строительства является качество научно-исследовательских и экспериментальных работ, нормативной и проектной документации, строительных материалов, конструкций и оборудования, применяемых строительных машин и механизмов, а также качество труда непосредственных исполнителей и технико-экономических особенностей строительства.

Эксплуатационный уровень качества проявляется и поддерживается в процессе эксплуатации законченных строительных объектов.

Приведенная выше иерархия уровней качества указывает на тесную взаимосвязь единого процесса воспроизводства качества конечной продукции строительства, которые следует рассматривать в динамике (рис. 1). Это обстоятельство свидетельствует о межотраслевом характере проблемы качества конечной продукции строительства и о сложности ее решения. Другими словами, чтобы решить проблемы качества конечной продукции строительства, надо решить проблему качества промежуточной продукции, включающую нормативную и проектную документацию, строительные материалы, конструкции и оборудование, строительно-монтажные работы, а также проблему качества эксплуатации зданий и сооружений.



Рис. 1. Схема формирования качества строительной продукции

Установление необходимого уровня качества конечной строительной продукции предполагает обоснование минимального количества показателей для объективной оценки качества продукции, методов расчета этих показателей, отражение их в нормативных документах.

На стадии установления уровня качества продукции определяется порядок разработки, накопления, изучения, хранения, пользования и пересмотра нормативных документов, а также предусматривается систематическое повышение технико-экономического и архитектурно-технического уровня качества строительной продукции. Процесс установления связан с формированием нормативных уровней качества промежуточной и конечной продукции строительства. Низкий уровень нормативного качества не может быть компенсирован даже самым тщательным выполнением работ на последующих стадиях цикла определения качества продукции.

Системы управления качеством строительной продукции должна строиться на следующих основных принципах: системного подхода, стандартизации, комплексного решения задач рационального ограничения, прямой и обратной связи, динамичности, оптимальности, интеграции и модульного построения, автоматизации новых задач (рис. 2).

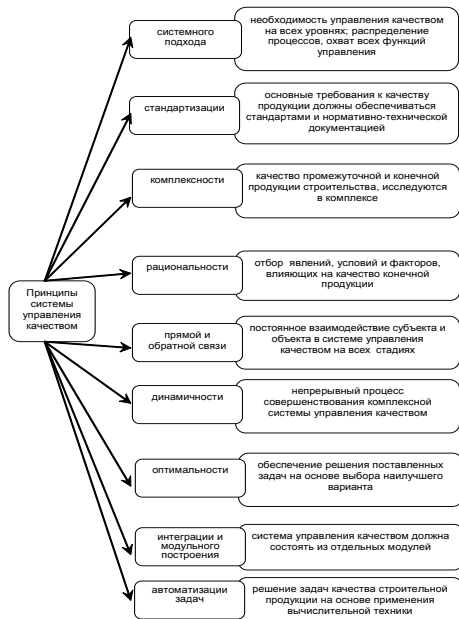


Рис. 2. Характеристика принципов системы управления качеством

Таким образом, в результате исследования установлено, что формирование качества конечной строительной продукции достигается разработкой и осуществлением комплекса взаимосвязанных мероприятий, разрабатываемых на основе стабильного выполнения требований нормативной документации, регулирующий соответствующий уровень всех этапов строительства объекта. Обеспечение уровня качества охватывает проектирование и производственную стадию: изготовление строительных конструкций, материалов, изделий, оборудования, строительного-монтажные и специальные работы и эксплуатацию объекта.

Дальнейшие исследования необходимо направить на разработку алгоритма управления качеством строительной продукции и моделирование механизма оптимизации девелоперских работ.

Литература: 1. Международный стандарт ISO 9001:2008. Системы менеджмента качества. Требования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iso.org>. 2. Яркова Н. І. Управління фінансами підприємства з точки зору міжнародних стандартів якості / Н. І. Яркова, О. В. Хістева // Економіка будівництва і міського господарства. – Макіївка : ДонНАБА. – 2006. – Т. 2. – № 1. – С. 69–75. 3. Кухтін К. В. Ефективність інвестиційних проектів і якість продукції капітального будівництва / К. В. Кухтін // Комунальне господарство міст : Сер. : економічні науки. – К. : Техніка, 2008. – Вип. 85. – С. 305–312. 4. Международный стандарт ISO10006:2003. Системы менеджмента качества. Руководящие принципы менеджмента качества в проектах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iso.org>. 5. Якушев В. И. Основы стандартизации и качества продукции / В. И. Якушев. – М. : Наука, 1989. – 354 с.

Стаття надійшла до редакції
27.10.2009 р.

УДК 338.1

Крамаренко А. О.

СУТНІСТЬ ТА ДИНАМІКА ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ

The article is concerned to the research of the variety of approaches to essence and dynamics peculiarities of economic structure. The analysis of economic structure changes prediction is given. The interconnection of these changes with cyclic fluctuations in economic development is provided.

"Истина відкриває саму себе і неправду..." Так писав у своїх творах видатний філософ Спіноза, тобто він вважав, що питання стосовно істинного знання – питання про буття та його структуру. І дійсно, багато вчених відводять значне місце у своїх наукових працях поняттю структури, а саме визначенню його сутності. Визначення сутності структури дає змогу зрозуміти та дати чітку характеристику тієї сфери буття, яка досліджується. За цих обставин економічна теорія не є виключенням. Вона також намагається дати визначення структури в рамках своєї проблематики, свого предмета. Оскільки економічна теорія є гуманітарною наукою, визначення будь-якого терміна є досить складним, адже з одного боку, може мати занадто вузький зміст, а з іншого – занадто широкий. Вибір завжди знаходиться між тим, щоб абстрагуватися від певних сутнісних характеристик означуваного явища, і тим, щоб ставати прихильником широкого трактування, яке не дає більш-менш чіткого розуміння проблеми.

Актуальності проблемі визначення господарської структури надають сучасне становище вітчизняної економіки та перспективи подальшого розвитку національного господарства. Економічна криза поглинула найбільш розвинуті країни світу, а з ними і ті, що розвиваються та знаходяться на шляху важливих суспільних перетворень. Саме у цей переломний момент економічного розвитку необхідно глибоко осмислити сучасний стан вітчизняної економіки з тим, щоб надалі країна могла вийти на траєкторію випереджального розвитку. На погляд автора, створення успішної економіки починається із того, що закладається фундамент розвитку національного господарства, тобто визначаються напрямки формування актуальної структури. У межах цієї структури повинні міститися галузі, які мають значні перспективи для майбутнього прогресивного розвитку суспільства. Так, І. А. Касабова у своїй статті [1] пише, що зниження рівня бідності, примноження багатства нації, підвищення конкурентоспроможності національної економіки формують провідний напрямок соціально-економічного розвитку України. Головною рушійною силою досягнення даних цілей є виважена структурна політика [1, с. 15]. При цьому один з напрямків структурної політики, на думку автора вищезазначеної статті, полягає у безпосередній роботі з агентами ринку і пов'язаний з ідентифікацією точок зростання, тобто підприємств, організацій, які реалізують проекти та програми, що забезпечують освоєння реального платоспроможного попиту на вільному ринку. Л. Федулова у своїй статті [2] також зазначає: "Світовий досвід доводить, що вирішальну роль у забезпеченні позитивної динаміки економічних процесів відіграють пропорції промислового виробництва за галузями та видами економічної діяльності, які фактично впливають на тип економіки тієї чи іншої країни" [2, с. 28].

Отже, структура є важливим чинником господарської діяльності. А головною засадою існування структурної політики є те, що структура економіки піддається впливу та коригуванню з боку держави, тобто є динамічною. Але зазначимо, що формування структурної політики держави, тобто цілеспрямований вплив на господарську структуру, потребує чіткого визначення сутності об'єкта впливу та особливостей його динаміки. Таким чином, основною метою даної статті є аналіз основних підходів до визначення саме господарської структури та формування власної позиції у цьому питанні.

Питань визначення господарської структури торкалися у своїх працях Г. Башнянин, І. Большакова, А. Бебело і О. Беляев, О. Москвін, С. Мочерний, Б. Яценко та ін. У кожного з науковців певним чином прослідковується власне розуміння структури господарства, кожен робить акцент на певних аспектах даного явища.

Б. Яценко у першому розділі книги [3] дає загальну характеристику терміна "структура". На його думку, це "внутрішня будова об'єкта та сукупність стійких зв'язків у ньому, що забезпечують цілісність та збереження основних властивостей об'єкта" [3, с. 15]. Але більшість вчених господарську структуру певним чином ототожнюють з економічною структурою, яка підпадає під тлумачення економічної системи. С. Мочерний та Я. Мочерна у навчальному посібнику [4] схильні ототожнювати категорії "суспільний спосіб виробництва" та "економічна система". Економічна система, на їх погляд, – "це комплекс взаємодіючих підсистем, елементів та сукупність економічних зв'язків між ними, внаслідок чого виникають закони розвитку та функціонування даної системи, що надають їй цілісності та організованості, посилюють ефективність в інтересах досягнення спільної мети, втіленої в основному економічному законі" [4, с. 68]. Водночас, на думку авторів підручника, така економічна система є предметом вивчення економічної теорії, а не політичної економії. З урахуванням повного визначення політичної економії, що виходить за межі економічної системи і включає ряд сторін, надбудованих елементів суспільних відносин, формується соціально-економічна система. Структура ж як категорія діалектики є сукупністю стійких зв'язків і відносин між елементами системи. На погляд автора, акцент саме на стійкості зв'язків є невиправданим. Стійкість зв'язків означає незмінність об'єкта, яким у даному разі виступає система господарювання. Як свідчить досвід, зміни в господарських відносинах, а також у суб'єктах та об'єктах цих відносин, відбуваються постійно. Унаслідок цього ми можемо говорити про економічний розвиток з певними етапами та стадіями, які ми маємо змогу порівнювати і знаходити безліч відмінностей. Автор цієї статті вважає за потрібне відзначити також, що сутність економічної або ж соціально-економічної системи визначається не тільки природою її підсистем та елементів, а що дуже важливо, – структурою цих систем. Рациональна будова структури сприяє появі так званого синергетичного ефекту, завдяки якому найшвидше і найповніше здійснюється соціально-економічний прогрес. Отже, структура економічної системи – це властивість економічної системи, яка не тільки впливає на її розвиток, а й керує цим розвитком.

Звісно, такий складний за будовою об'єкт як економічна система, може мати певну множину структур. Залежно від обраного критерію в господарській структурі можна виділяти різноманітні елементи, що забезпечує множину структур у рамках однієї системи. Виокремлення типів господарської структури націлює дослідника на пізнання відповідних форм економічних законів, найбільше з яких ще не з'ясована наукою, а також наближає до більш повного розуміння сутності господарської структури. На думку автора, у межах господарської структури національної економіки можна чітко виокремлювати репродуктивну, галузеву, організаційно-управлінську та соціально-економічну структури.

Репродуктивною зветься структура, яка відображає поділ суспільного продукту на складові частини залежно від їх функціонального призначення. Уперше комплексний аналіз репродуктивної структури суспільного продукту був проведений К. Марксом. Репродуктивна структура диференціює суспільний продукт згідно з його рухом від виробництва крізь розподіл та обмін до споживання. Співвідношення, які складаються у процесі цього руху, характеризують якісний склад виробничих ресурсів, технологію виробництва і набір ринкових, політичних та соціальних інститутів [5, с. 393 – 394]. До репродуктивної структури можна віднести вартісну структуру виробленого продукту. Адже залежно від того, яку роль виконує кожен з факторів виробництва і яку частку винагороди отримує із валового доходу, формуються певні відносини між власниками економічних ресурсів, тобто між суб'єктами господарювання. Аналіз репродуктивної структури є основною засадою для дослідження перспектив економічного розвитку країни, проблем інвестування тощо.

Галузева структура характеризує систему розподілу виробничих ресурсів за основними видами діяльності, а також частку окремих галузей у загальному об'ємі національного виробництва [5, с. 394]. Організаційно-економічна структура змальовує відношення, які складаються у процесі організації виробництва суспільного продукту. Для даної структури характерною є система пропорцій між частками суспільного продукту, які створені господарськими ланками, що згруповані за рівнем концентрації виробництва. Цей різновид господарської структури окреслює рівень монополізації, який склався у межах національної економіки. Соціально-економічна структура характеризує передусім внесок підприємств різних форм власності у виробництво суспільного продукту [5, с. 394 – 395].

Отже, поступово ми наближаємося до визначення господарської структури, але існують ще не окреслені деталі. Тож згадаймо класиків політичної економії. К. Маркс, зокрема, вважав, що суспільна структура створюється типом власності, але головне – ця структура керується зовнішньою, відчуженою від неї силою – державою. Погоджуючись із цим, можна стверджувати, що система національного господарства повинна включати не тільки основні типи ринкових відносин (бо тоді вона тотожна ринковій системі господарства), але й особливу систему державних і міждержавних відносин, тобто раціонально сформований господарський механізм. Саме цей господарський механізм і знаходить прояв у різних напрямках структурної політики держави та змінюється залежно від конкретних умов економічного розвитку.

Зробимо короткі висновки з вищесказаного. У визначеннях структури, які наводилися вище, не приділялася увага змінам, що відбуваються у будові структури. Але автор вважає, що певний динамізм все ж таки властивий структурі господарства завдяки розвитку економічних відносин. Саме цей динамізм поступово призводить до протиріччя, яке, у свою чергу, радикально змінює напрямки розвитку національного господарства. Отже, господарська структура – це складна та динамічна властивість системи господарства, яка характеризує співвідношення елементів даної системи у кожний даний проміжок часу. Одним із важливих факторів розвитку господарської структури є господарський механізм, який спрямовує динамічний розвиток структури відповідно існуючим умовам у потрібний напрямки. Але для цього необхідний надійний інструментарій прогнозування структурних змін.

За цих умов ефективно застосування знаходить теорія "міжгалузевого балансу", котра була розроблена у США В. Леонтьєвим. Ця ідея з'явилася раніше у Ф. Кене, який представляв галузі обробної промисловості через кількість сировини, яку вони перетворюють на готову продукцію. Англійський економіст А. Сміт розглядав можливості вимірювання праці зерном, яке необхідне для існування робітника, і навпаки – вимірювання зерна працею, необхідною для його вирощування [5, с. 397].

Основною засадою теорії "міжгалузевого балансу" є можливість досягнення загальної економічної рівноваги, для чого розроблена модель цього стану, яка включає взаємозв'язок усіх етапів виробничого процесу – виробництва, розподілу, обміну та кінцевого споживання. Сутність ідеї полягає у двозначному визначенні галузі економіки – як виробника і як споживача. Для визначення характеру і ступеню взаємозв'язку попиту і пропозиції на благо застосовується система технологічних коефіцієнтів – показник, який відображає об'єм середніх витрат продукції певної галузі, необхідний для виробництва одиниці блага. Теорія "міжгалузевого балансу" дозволяє здійснити прогнозування розвитку основних галузей національної економіки на регіональному, внутрішньогалузевому та міжпродуктовому рівнях [6]. Але на практиці рівновага, прогнозована на засадах даної теорії, досягається рідко. Окрім того, у моделі "міжгалузевого балансу" робиться припущення, що населення всі доходи витрачає, що у принципі неможливо, а це і пояснює часті відхилення від рівноваги та від прогнозованих у межах моделі тенденцій. Саме тому зазначена теорія здебільшого використовується для прогнозування стаціонарної траєкторії економічного зростання, яке не є нескінченним, а переривається циклічними кризами. Отже,

використання даної теорії для довготривалих прогнозів за таких умов не є доцільним.

Динаміка господарської структури визначається сукупністю економічних умов, таких, як необхідність виробленої продукції, можливості зростання та розширення виробництва, економічні ресурси, їх склад та можливості використання тощо. Думається, що прогнозування структури економіки повинне спиратися на аналіз змін у складі господарських ресурсів. Також прогноз повинен вказувати коли починає втрачатися значення певних галузей економічної діяльності і відбувається вихід на перший план нових галузей. При цьому провадиться характеристика усієї суми структурних зрушень, їхньої послідовності та тривалості в часі.

Отже, для значних проміжків часу, на думку автора, більш доцільно використовувати теорії циклічності економічного розвитку, які повніше розкривають суму суспільних та, зокрема, структурних перетворень. При цьому господарська структура у множині власних форм змінюється органічно зі змінами фаз циклу залежно від того ресурсу, який здобуває значне використання для виробництва економічних благ. Наведемо приклади, а для цього оглядово розглянемо такі циклічні хвилі економічного розвитку. Автор обрав для аналізу великі хвилі Кондратьєва, адже вони мають для підкріплення вагомий фактичний матеріал, а також на тлі довгих хвиль структурні зміни більш помітні і більш яскравими є контрасти змін, які відбулися.

1825 – 1873 роки – відбувається промисловий переворот у країнах континентальної Європи, отже на перший план у галузевій структурі виходить промисловий сектор, а саме добувна промисловість. Такий чинник виробництва, як земля, ще відіграє основну роль, але починає згодом поступатися місцем капіталу. У цих специфічних умовах використання ресурсів виробництва складається відповідна господарська структура. На перший план галузевої структури виходять промисловість з видобування корисних копалин, репродуктивної – сектор первинного продукту, соціально-економічної – особиста власність.

1873 – 1929 роки – сфера великої промисловості набуває обертів, що потребує великих капіталовкладень, отже настає період розквіту монополій. На допомогу розвитку та освоєнню такого ресурсу, як капітал, який значно змінює землю, приходить нова зміненна господарська структура. А саме: у галузевій структурі відбувається зростання ролі підприємств з обробки сировини та виготовлення товарів для кінцевого та виробничого споживання, у репродуктивній – зростання ваги проміжного продукту, в організаційно-управлінській – зростання регіонального рівня репродукції та великих економічних угруповань, у соціально-економічній – домінування великої приватної власності.

1929 – 1975 роки – зростання державного втручання як реакція на недоліки, притаманні монополістичним структурам, а також як форма пристосування до виходу на арену такого ресурсу, як праця, котра у нових умовах набирає нових якостей і сприяє формуванню нової структури економіки. У галузевому розрізі продовжує домінувати обробна промисловість, промисловці вже зацікавлені у тому, щоб найповніше задовольнити потреби споживача, а отже певну роль у цьому не завжди відіграє матеріальна якість товару. І тут ми бачимо як у межах нової структури вже закладені основи для наступних перетворень, пов'язаних з домінуванням нематеріального сектору – сектору послуг. Детермінантою розвитку є вже не просто праця, а праця кваліфікована, тобто працівник повинен мати спеціальні знання, для здобуття яких на початкових стадіях важлива державна підтримка. А для реалізації повною мірою цього чинника виробництва в нових умовах звісно ж потрібна нова структура. У репродуктивному розрізі – це збільшення державного споживання, в організаційно-управлінському – збільшення ролі національного рівня репродукції, у соціально-економічному – державна власність.

З 1975 року починається нова хвиля циклічного розвитку, у межах якої такий чинник виробництва, як праця розгортається в зовсім новий, котрий також не можна відокремити від людини і поява якого пов'язана певним чином із

науково-технічною революцією у житті суспільства – це знання. А супутницею цих змін є нова господарська структура: репродуктивна – із превалюванням інтелектуального продукту та ринкової інфраструктури; галузева – із домінуючою роллю науково-технічної сфери та нових наукоємних галузей, організаційно-управлінська – із зростанням ролі інтернаціонального рівня репродукції; соціально-економічна – із великою приватною власністю та зростанням частки міжнародної власності.

На засадах проаналізованих даних зробимо загальний висновок. Господарська структура не тільки достатньо динамічна, але й тісно пов'язана з циклічними змінами у суспільно-економічному житті. Відомо, що головною проблемою економічної науки є обмеженість ресурсів у кожен даний момент часу. Але відомо також, що ця обмеженість згодом долається, адже з'являються або нові ресурси, або старі постають у нових умовах і формують новий економічний потенціал, як це було продемонстровано вище. І всі ці зміни у ході економічного розвитку викликають зміни в господарській структурі, яка у силу власної динамічності здатна прилаштовуватися, щоб найбільшою мірою сприяти максимальному розвитку економічного потенціалу країни і суспільства.

Література: 1. Касабова І. А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень / І. А. Касабова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 15–22. 2. Федуллова Л. Технологічна структура економіки України / Л. Федуллова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28–33. 3. Яценко Б. П. Структура господарства Японії / Б. П. Яценко – К. : НАН України ; Інститут сходознавства ім. А. Кримського, 2006. – 254 с. 4. Мочерний С. В. Політична економія : [навч. посібн.] / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. – К. : Знання, 2007. – 684 с. 5. Экономическая теория : [учебник / общ. ред. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 714 с. 6. Кошелев А. Н. Национальная экономика / А. Н. Кошелев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://fictionbook.ru/author/anton_nikolaevich_koshelev/nacionalnaya_yekonomika/read_online.html?page=1.

*Стаття надійшла до редакції
16.11.2009 р.*

УДК 005.511:339.137

Сохацкая А. В.

ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

The article is devoted to the process of planning the products competitiveness level. The process content and interaction between its stages are studied.

Одной из важнейших задач любой современной производственной системы является повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. Методы решения этой задачи базируются на последовательной реализации управленческих функций. Ключевой среди них является функция планирования, что обуславливает значимость ее для укрепления конкурентных позиций предприятия.

В общем виде планирование определяется в литературе как "вид управленческой деятельности, связанной с составлением планов организации в целом, ее подразделений, функциональных подсистем" [1, с. 82]. Подробнее определяет данную функцию Р. А. Фатхутдинов, рассматривая планирование как процесс, или "комплекс работ по анализу ситуации и факторов внешней среды, прогнозированию, оптимизации и оценке альтернативных вариантов достижения целей, выбору наилучшего варианта плана" [2, с. 86].

Исходя из приведенного выше определения, планирование конкурентоспособности продукции предполагает выработку последовательности действий по определению основных направлений повышения конкурентоспособности продукции, прогнозированию желаемого уровня конкурентоспособности, моделированию процесса достижения прогнозного уровня.

Значимость результатов данного процесса для укрепления конкурентных позиций продукции, а вместе с ней и предприятия, обуславливает объективную необходимость в исследовании теоретико-методических основ планирования конкурентоспособности продукции.

В современной экономической литературе отсутствует единая общепринятая трактовка содержания планирования конкурентоспособности продукции. Исследуя причины данного факта, установлено, что важным условием определения содержания планирования является выбор уровня управления. Так, при управлении конкурентоспособностью предприятия процедура планирования выступает элементом процесса реализации общей, или деловой, стратегии предприятия. Согласно трактовке взаимосвязи между планами организации [1, с. 84], планирование в данном случае осуществляется на стратегическом и тактическом уровнях. Однако в условиях динамично развивающейся экономики планирование конкурентоспособности продукции на долгосрочную перспективу является нецелесообразным. Исходя из этого, процедура планирования конкурентоспособности продукции не находит освещения в работах, посвященных управлению конкурентоспособностью предприятия [2 – 6].

В общепринятой иерархии стратегию конкурентоспособности продукции, несомненно, относят к ряду функциональных стратегий. В соответствии с вышеупомянутой трактовкой [1, с. 84] планирование этой важнейшей категории осуществляется на тактическом и оперативном уровнях, что позволяет достигать требуемой точности прогноза.

В настоящее время выработана определенная последовательность осуществления планирования для управления организационно-техническими системами, нашедшая отражение в работах [1; 3; 7], однако методики планирования конкурентоспособности продукции все еще требуют исследования и уточнения. Так, В. Н. Спицнадель в работе [8] определяет планирование как последовательность действий по отбору и подготовке к реализации определенного варианта развития системы. Такая последовательность не регламентируется автором, отмечается лишь необходимость качественной и количественной оценки прогнозного варианта для принятия плана.

Однако для успешной реализации плана необходимо закрепление видов работ и установление их последовательности. С функциональной точки зрения планирование подразделяют на этапы в зависимости от задач исследования. В частности, Р. А. Фатхутдинов в работе [3, с. 58 – 59] выделяет пять этапов планирования конкурентоспособности предприятия: организация, анализ, прогнозирование, оптимизация и оценка, оформление плана. Выделенные этапы не раскрывают с необходимой точностью содержание процедур планирования. В другой работе [2, с. 273] этого автора при формировании конкурентной стратегии объектов общепринятые этапы прогнозирования, анализа и оценки, моделирования находят дальнейшее развитие в изучении потребностей рынка, стратегическом сегментировании, нормировании конкурентоспособности объектов, что отражает особенности управления такой категорией, как конкурентоспособность.

В. И. Мухин [7, с. 165 – 176] расширяет перечень этапов процедуры планирования, уделяя больше внимания этапу

организации процесса планирования, в виде алгоритма действий, имеющий на входе утвержденное решение о достижении цели в определенном направлении, а на выходе – перечень задач для исполнителей по реализации запланированного. Автор также уделяет внимание необходимости разработки и оптимизации модели плана.

Моделирование лежит в основе планирования конкурентоспособности предприятия и в других работах. Так, в работе [9] авторы решают задачу планирования путем построения математической модели в условиях нелинейной оптимизации на базе соотношения основных конкурентных факторов и их влияния на уровень конкурентоспособности.

При наличии особенностей в последовательности планирования в каждой работе акцентируется приоритет целей системы при определении сущности планирования. Общие цели организации задают вектор развития, обуславливают выбор задач и поиск методов их решения. Также необходимым этапом, присутствующим в большинстве исследованных процедур, является этап организации или ресурсного обеспечения процесса планирования. Наряду с этим находит отражение в большинстве исследованных работ моделирование и прогноз вариантов развития объекта планирования.

Исходным общим признаком, выявленным в ходе исследования литературы по данному вопросу, является определение планирования как процесса. С этой позиции планирование конкурентоспособности продукции представляет собой процесс последовательной реализации работ по формированию плана достижения желаемого уровня. Этапами данного процесса выступают определение желаемого уровня, выбор методов его достижения, а также последовательности их реализации, установление основных параметрических характеристик планируемой продукции с учетом прогноза конкуренции и требований рынка, выделении ключевых элементов системы управления конкурентоспособностью и формировании плана их взаимодействия в процессе создания продукции.

Как следует из проведенного выше анализа, в современной литературе наблюдается мультивариативность трактовок последовательности планирования, что затрудняет реализацию достижения стратегических целей управления. В частности, в разработке планов предприятия не находят отражение особенности этапов планирования на различных уровнях управления конкурентоспособностью продукции. Однако различия в уровне конкурентоспособности отдельных товарных групп в рамках одного производства требуют использования механизма распределения общего индекса на групповые составляющие.

Кроме того, анализ хозяйственной деятельности отечественных предприятий свидетельствует о необходимости расширения спектра факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности продукции. Так, основное внимание при планировании традиционно уделяется уровню затрат на производство, а также качеству продукции на основе стандартизации и сертификации производства. Определение прочих конкурентообразующих факторов следует осуществлять в процессе планирования. Таким образом, можно констатировать наличие потребности в формировании согласованного механизма реализации процесса планирования уровня конкурентоспособности продукции.

Целью данного исследования является уточнение содержания этапов данного процесса и разработка методов их реализации. Для достижения поставленной цели необходимо решить такие задачи:

- разработать алгоритм планирования уровня конкурентоспособности продукции;
- обосновать методы реализации отдельных блоков данного алгоритма в условиях функционирования предприятия.

Проведенный анализ литературных источников позволил сформулировать определенную последовательность действий по планированию конкурентоспособности продукции в виде процесса. Однако его особенности требуют внесения значительных уточнений в содержание, входы и выходы этапов общего алгоритма.

Исходный блок процесса планирования будет иметь следующий вид (рис. 1).

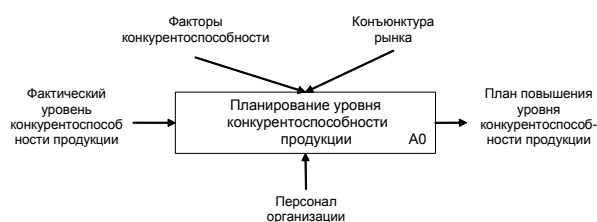


Рис. 1. Исходный функциональный блок процесса планирования конкурентоспособности продукции

Так, общим входом данного процесса является фактический уровень конкурентоспособности продукции, а результатом преобразования функции, или выходом – сформулированный план повышения уровня конкурентоспособности продукции. Ресурсом, или механизмом преобразования входа, является персонал маркетингового и экономического отделов предприятия. Элементами управления, или регламентами процесса, выступают факторы конкурентоспособности, спрос и конъюнктура рынка, которые обуславливают реализацию основной функции процесса – планирование уровня конкурентоспособности продукции.

Однако для достижения конечной цели необходимо декомпозировать родительский блок на отдельные подфункции, определить их состав, взаимосвязи и условия реализации. В результате декомпозиции получим систему взаимосвязанных функциональных блоков, раскрывающих содержание процесса планирования конкурентоспособности продукции поэтапно.

С позиций общей теории управления предполагается осуществление планирования конкурентоспособности продукции на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях. На каждом уровне выделяются блоки элементов процесса, имеющие опосредованную взаимосвязь через входы и выходы отдельных элементов. Общим управляющим элементом для совокупности функциональных блоков являются спрос и конъюнктура рынка, а механизмом их реализации – персонал организации. Разукрупненный алгоритм процесса планирования конкурентоспособности продукции описывается диаграммой на рис. 2.

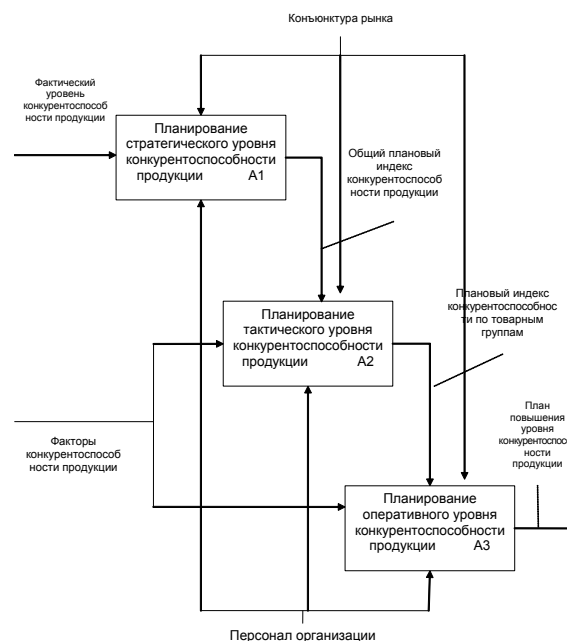


Рис. 2. Процесс планирования уровня конкурентоспособности продукции

Так, базовым условием реализации процесса планирования конкурентоспособности продукции на стратегическом уровне является определение желаемого уровня конкурентоспособности в плановом периоде. Это условие соответствует

этапу целеполагания, выделяемому в большинстве научных работ при определении сущности планирования.

Основываясь на фактическом уровне конкурентоспособности и требованиях рынка, руководству планово-экономического и маркетингового отделов предприятия необходимо спрогнозировать величину повышения общего уровня конкурентоспособности продукции, обеспечивающую укрепление конкурентных позиций исследуемого бренда. Выходом блока стратегического планирования является, таким образом, установление общего планового индекса конкурентоспособности продукции, регламентирующего реализацию блока тактического планирования.

Тактический уровень планирования предполагает выработку механизма достижения стратегических целей. Особенностями продукции отдельного предприятия является наличие, как правило, нескольких товарных линий, удовлетворяющих потребности различных целевых аудиторий. Усреднение планового уровня конкурентоспособности отдельных товарных групп снижает достоверность и объективность оценки, а также потенциальную возможность предприятия их удовлетворять. В связи с этим возникает необходимость в дифференциации планового индекса конкурентоспособности продукции для отдельных товарных групп исследуемого предприятия.

Входом данного функционального блока служит множество конкурентообразующих факторов. Определение и оценка факторов, влияющих на достижение целей планирования, является необходимым условием данного процесса. Структурирование конкурентообразующих факторов в процессе тактического планирования позволяет сформулировать набор наиболее значимых факторов, необходимый для реализации блока оперативного планирования. В качестве основных групп факторов рассматриваются базовые (качественно-ценовые), специфические (имидж, дизайн, эксклюзивность, новизна) и дополнительные (условия реализации, стадия жизненного цикла) [10, с. 173].

Переход к оперативному уровню предполагает планирование показателей конкурентоспособности внутри товарной группы. Очевидно, что среди множества товаров одной группы можно выделить более конкурентоспособные и те, что имеют более слабые конкурентные позиции. Вследствие этого распределение группового индекса конкурентоспособности внутри товарной группы требует применения специальных методов. Разработка и применение таких методов являются элементами процесса оперативного планирования.

На последующем этапе реализации данного блока следует учесть изменение конкурентообразующих факторов и их влияние на отдельные индексы конкурентоспособности продукции в прогнозном периоде. Прогнозирование изменений факторов целесообразно проводить методами эконометрического моделирования. В процессе реализации данного блока устанавливаются взаимосвязи между выделенными ранее факторами и уровнем конкурентоспособности продукции по избранному направлению. Результатом является построение динамической многофакторной модели достижения планового уровня конкурентоспособности продукции.

Для выявления резервов повышения уровня конкурентоспособности на всех уровнях и формированию плана работ по достижению запланированных показателей необходимо провести анализ отклонений прогнозных значений от плановых на каждом уровне. Реализация данного этапа процесса оперативного планирования позволит сформулировать поэтапную последовательность работ по повышению уровня конкурентоспособности продукции и обеспечить контроль выполнения плана.

В результате применения процессного подхода к задачам исследования разработан алгоритм планирования уровня конкурентоспособности продукции. Предложенный алгоритм определяет содержание планирования как процесс последовательного преобразования входа – имеющегося уровня конкурентоспособности продукции, в утвержденный в виде плана набор практических заданий по достижению запланированного уровня.

В рамках данного алгоритма сформирована последовательность и обоснованы методы реализации этапов процесса планирования в условиях конкурентной среды.

Использование предложенного алгоритма при управлении конкурентоспособностью продукции позволит спрогнозировать различные сценарии достижения конкурентоспособности при колебаниях конъюнктуры и изменениях внутренней среды функционирования предприятия.

Дальнейшими перспективами исследования является детализация этапов предложенного алгоритма, разработка и применение методов достижения планового уровня конкурентоспособности продукции в прогнозном периоде.

Литература: 1. Азов Г. Л. Управление организацией / Г. Л. Азов, В. П. Баранчев, В. Н. Гунин; под ред. А. Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 715 с. 2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 311 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2003. – 490 с. 4. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: ХНАДУ, 2003. – 186 с. 5. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства / за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенка. / Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 7. Мухин В. И. Основы теории управления / В. И. Мухин. – М.: Экзамен, 2003. – 255 с. 8. Спичнадель В. Н. Основы системного анализа / В. Н. Спичнадель. – СПб.: ИД "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с. 9. Управление маркетинговым потенциалом предприятия / под ред. Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Гузь. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 351 с. 10. Сохацкая А. В. Систематизация факторов конкурентоспособности продукции / А. В. Сохацкая // Молодь України і соціально-орієнтована економіка: сб. мат. Міжн. наук. конф. – Харків: ХНАДУ, 2004. – С. 173. 11. Маренков Н. Л. Управление обеспечением качества и конкурентоспособности продукции / Н. Л. Маренков, В. П. Мельников. – Р.-на-Д.: Феникс; М.: Научн. ин-т бизнеса, 2004. – 508 с. 12. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: учебн. пособ. / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2001. – 456 с.

Стаття надійшла до редакції
24.11.2009 р.

УДК 658.589

**Миронова Т. Л.
Карлова А. И.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИЙ "ИННОВАЦИЯ" И "ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ"

The essence of concepts "innovation" and "innovative processes" as economic categories has been investigated in this article. Features of manifestation of innovative activity in conditions of economic crisis are also considered here.

Инновации и инвестиции являются основной характеристикой экономической деятельности и двигательной силой развития производства. В современных условиях хозяйствования инноваций представляют собой не отдельное направление

деятельности предприятий, а приобретают характеристики факторных признаков производства, являясь динамичным элементом его экономического развития, определяют повышение уровня конкурентоспособности. Инновации находят свое место в производственной сфере и в сфере услуг, в управлении и маркетинге, в развитии социальных отношений. По своей сути инновации – это инструмент влияния на социально-экономические процессы развития предприятия, региона, всего общества. Поэтому инновациями нужно управлять. Построение эффективного механизма управления инновационной деятельностью, обоснование приоритетных направлений инновационной политики предприятий требуют понимания сути инновационной деятельности как экономической категории, осмысления целесообразности и эффективности внедрения тех или иных нововведений для экономического развития производства.

Вопросам экономической сущности инноваций и инновационного процесса посвящены исследования многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Теоретические основы инновационной деятельности заложили такие ученые как Н. Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, Б. Санто, М. Портер, П. Друкер и др. Их труды убедительно доказывают, что инновации играют решающую производительную роль в общественном производстве и воспроизводстве, оставаясь, однако, при этом наименее исследованной экономической категорией. Отечественные ученые, такие, как П. П. Микитюк, С. М. Илльшенко, О. М. Скибицкий, уделяют большое внимание вопросам активизации инновационной деятельности, которые до сих пор требуют дальнейшего теоретического и практического решения. Влияние инноваций на экономические процессы до конца не изучены. Современный инновационный менеджмент требует продолжения научного поиска в изучении природы инноваций и инновационного развития предприятий и экономики в целом.

Целью статьи является исследование экономической сущности категорий "инновация" и "инновационные процессы" и рассмотрение особенностей проявления инновационной активности в условиях экономического кризиса.

В научной литературе наряду с термином "инновация" используют такие термины, как "новизна", "нововведение", "новация", "новая комбинация" и др. Однако, эти понятия по своей сути нетождественны. Новацией может служить любая новая идея: идея, способ, метод. Когда их используют, они могут стать нововведением. Если нововведение получает широкое распространение и коммерциализацию, тогда оно приобретает новое качество и становится инновацией (таблица).

Таблица

Значение некоторых понятий

Термин	Значение
НОВАЦИЯ	Новая идея
НОВОВВЕДЕНИЕ	Использование новации (ТЭО, разработка, реализация)
ИННОВАЦИЯ	Широкое распространение и коммерциализация нововведения (товар, услуга, метод, процесс реализации нововведения)

Впервые термин "инновация" ввел австрийский ученый Й. Шумпетер. Определяя закономерности общественного прогресса, он сделал вывод, что двигательной силой экономического развития является предприниматель, деятельность которого "заключается в создании и воплощении новых комбинаций" [1, с. 33]. Новые комбинации в итоге выводят экономическую систему на новый уровень равновесия, а их непосредственным результатом могут быть: изготовление нового, неизвестного потребителю блага; открытие новых технологий и новых способов коммерческого использования товара; освоение новых рынков сбыта; открытие новых источников сырья; проведение реорганизации производства и др. П. Друкер в инновации видит "скорее экономический, чем технологический термин" [2]. Он подчеркивает важность социальных и экономических инноваций на предприятии, реализация кото-

рых не ограничивается только научными исследованиями или разработками, а охватывает все виды деятельности фирмы. Инновацию П. Друкер определяет как "повышение потенциала человеческих и материальных ресурсов с целью производства материальных ценностей". Подход, предложенный П. Друкером в понимании сути инновации, дает возможность говорить о способности инноваций к самовоспроизводству на основе усиливающего эффекта разных типов инноваций осуществляемых на предприятии в процессе экономической деятельности. Важным является также определение возможности продуктивования инноваций только в процессе функционирования фирмы. "Сами по себе специальные знания неспособны дать конкретные результаты. В обществе знаний конкретные результаты достигает не работник. Отдельный работник является "центром затрат", а не "центром прибыли". Конкретных результатов достигает организация" [2, с. 269]. Таким образом, методологично объединяются понятия инноваций, экономической деятельности и инновационного развития предприятий.

М. Портер рассматривает инновацию как результат внедрения новаций в контексте конкурентной стратегии фирмы на рынке. Его подход в исследовании инноваций ценен тем, что дает возможность количественного и стоимостного определения влияния инноваций на экономическую эффективность и конкурентную позицию предприятия на рынке. М. Портер подчеркивает слабую прогнозируемость эффекта инноваций на предприятии промышленности, причем не только технологических, но и экологических, маркетинговых и управленческих. В книге "Конкуренция" М. Портер отмечает: "Инновация создает конкурентные преимущества". После того, как фирма достигнет конкурентных преимуществ на основе нововведения, она сможет их удерживать лишь на основе постоянного усовершенствования, поиска новых, более сложных форм [3]. Инновации – понятие многогранное, в научных трудах инновации рассматриваются и как продукты, имеющие элементы новизны, и как процессы – общественные, технические, экономические, благодаря которым идеи и изобретения становятся новыми изобретениями и технологиями [4 – 8]. В законодательных и инструктивно-методических документах также видны разночтения понятия "инновация". Так, Закон Украины "Об инновационной деятельности" определяет инновацию как конечный результат: "Инновации – это вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого характера, которые существенно улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы". А Инструкция о порядке составления статистической отчетности № 1 – инновация, и № 2 – промышленная инновация, трактует инновацию как "деятельность предприятия, связанную с разработкой и внедрением как технологически новых, так и значительно технологично усовершенствованных продуктов (продуктовые инновации) и процессов (процессные инновации). Через инновационные изменения технологической или управленческой деятельности предприятие достигает конкурентных преимуществ, экономического роста, лидерства на рынке. Поэтому, несмотря на различное понимание и формулировки сути инноваций, вызванные динамичностью и многогранностью этой категории, общим для нее является то, что это, прежде всего, экономическая категория. Знания, приобретающие физическую форму, становятся инновациями только в процессе производства товаров или услуг. Пребывая в экономическом обороте, имея свой внутренний потенциал и динамичность, инновации проявляют способность к постоянному воспроизводству. Только участие в производстве товара и услуг позволяет говорить об инновациях как экономической категории. Осуществленные на предприятии НИР или проектно-конструкторские разработки не воплощенные в инновационном продукте не могут являться инновацией. Следует согласиться с определением А. Г. Мельника: "Инновация – это продуктивование в организации, реализованное в экономическом обороте конкурентное преимущество, сконцентрированное в коммерциализованном продукте в виде технологий, лицензий, патентов,

товаров и др." [9]. Исходя из такого определения сути инноваций, инновационный процесс – это процесс непрерывного воспроизводства конкурентных преимуществ, характеризуемый приростом компетенций и преобразованием их в товар с целью коммерческой реализации в экономической деятельности. Эти две характеристики инноваций а) как продукта (физическая форма) и б) как инновационного процесса (динамическая форма) дают представление об инновациях как целостной экономической категории. Методологически такой подход позволяет выделить экономические характеристики инноваций как продукта и элемента динамики внутреннего потенциала инновации и его реализации в экономике как инновационного развития предприятий. Термины "инновация" и "инновационный процесс" не однозначны, хотя и близки. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и расширением инновации. Этого мнения придерживается целый ряд украинских ученых [10; 11]. П. П. Микитюк в своих работах указывает, что инновационный процесс – это комплекс разных последовательных видов деятельности на основе разделения и кооперации труда – от получения нового теоретического знания до использования созданного на его основе товара потребителем [12].

На динамику экономического роста предприятия инновации оказывают двойственное влияние: с одной стороны, раскрывают новые возможности для расширения экономики, с другой – разрушают экономическое равновесие, вносят неопределенность в экономическую динамику. Й. Шумпетер отмечал, что инновация сопровождается творческим разрушением экономической системы, обуславливая ее переход из одного состояния равновесия в другое. По поводу неравномерности инновационной активности в научной литературе существуют противоположные позиции [13]. М. Менш объясняет неравномерность инновационной активности особенностями функционирования рыночной экономики, утверждая, что предприниматели приступают к внедрению радикальных инноваций только тогда, когда начинается падение эффективности инвестиций в традиционных направлениях и сползание экономики в фазу депрессии [14]. В этой фазе внедрение инноваций является единственной возможностью прибыльного инвестирования. По мнению М. Менша, именно депрессия играет роль генератора условий для появления инноваций. Аналогичную позицию занимает А. Кляйнкнехт, который также считает, что ухудшение состояния фирмы порождает стимулы к инновациям, а когда дела идут хорошо предприниматели не стремятся что-либо менять в налаженном производстве. А. Кляйнкнехт подчеркивает, что в период длительных экономических кризисов происходит переход от стратегии максимизации прибыли к стратегии минимизации относительного риска. Пока существующие технологии приносят существенную прибыль, стремление к инновациям небольшое, поскольку инновационная деятельность всегда связана с риском. Когда же наступает кризис и перспективы в традиционных отраслях ухудшаются, риск инноваций не является непреодолимой преградой, так как инвестиционные альтернативы могут показаться еще более рискованными.

Противоположную точку зрения отстаивают Х. Фримен [15] и Дж. Кларк [16]. Они считают, что экономические кризисы, скорее тормозят, чем ускоряют внедрение инноваций. В тяжелый период фирме не до технологических инноваций, так как инновационные риски очень велики. И только процветающая фирма, уверенная в перспективах расширения рынка и роста прибыли, может проявлять повышенную инновационную активность.

Наличие ситуаций, изложенных в указанных подходах, свидетельствует об объективной необходимости стратегического управления инновационной активностью предприятия и усилении внутрифирменного планирования инновационной деятельности. Являясь частью системы менеджмента, планирование инновационной деятельности предприятия позволит обосновать выбор основных направлений инновационной деятельности для организаций в целом и для каждой структурной единицы, сформировать программы инновационной деятельности, объединить научно-технические, социальные и экономические задания развития.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

1. Понимание инновации как экономической категории предполагает целостное рассмотрение ее как коммерциализованного продукта и как процесса прироста новых знаний и навыков и превращение их в товар с целью коммерческой реализации в процессе экономической деятельности.

2. На динамику экономического развития предприятия инновации оказывают двойственное влияние, раскрывая новые возможности развития, с одной стороны, и разрушая традиционное направление развития и привнося серьезные экономические риски, с другой. Природа инновации и активизация инновационной деятельности особенно проявляется в кризисные периоды. Для преодоления экономического кризиса и сокращения инновационных рисков предприятию необходимо создать систему планирования инновационной деятельности, которая включала бы: а) стратегическое планирование, позволяющее определить миссии организации на каждом этапе ее жизненного развития, сформировать систему целей деятельности и стратегии поведения на рынке инноваций; б) среднесрочное (текущее) планирование инноваций, позволяющее определить и согласовать наиболее эффективные пути и способы реализации принятой стратегии инновационного развития организации; в) оперативное планирование путем разработки оперативных планов, направленных на управление производством в реальном масштабе времени (месяц, неделя).

Литература: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. 2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2004. – 270 с. 3. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2002. – 495 с. 4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с. 5. Геец В. М. Экономика знаний и ее перспективы для Украины : научн. доклад / НАН Украины. – К. : Институт экономики и прогнозирования, 2005. – 168 с. 6. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 271 с. 7. Амоша А. И. Инновационный путь развития Украины: проблемы и решения / А. И. Амоша // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 28–32. 8. Морозов Ю. И. Инновационный менеджмент / Ю. А. Морозов. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 446 с. 9. Мельник А. Г. Сущность инноваций и инновационного развития / А. Г. Мельник // Актуальные проблемы экономики. – 2008. – № 12 (90). – С. 20–26. 10. Илляшенко С. М. Управління інноваційним ризиком: проблеми, концепції, методи : навч. посібн. / С. М. Илляшенко. – Суми : ВТД "Універсальна книга", 2003. – 278 с. 11. Скибіцькій О. М. Іноваційний та інвестиційний менеджмент / О. М. Скибіцькій. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 480 с. 12. Микитюк П. П. Іноваційний менеджмент : навч. посібн. / П. П. Микитюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с. 13. Іноваційний менеджмент : учебн. посіб. / за ред. В. О. Василенка. – К. : ЦНЛ, 2005. – 440 с. 14. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. – Cambridge, 1979. 15. Freeman Cr. Long wave theory / Cr. Freeman. – Cheltenham, UK : Edward Elgar., 1996. 16. Clark H. Physical Economy / H. Clark // Railway Register. – 1847.

Стаття надійшла до редакції
23.11.2009 р.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

The role and a place of tax regulation in system of actions of state regulation of the economy, directed on overcoming of world financial crisis are defined in the article.

Changes of tax laws of Ukraine in 2008 – 2009, connected with realisation of the state antirecessionary policy are analyzed, specificity are revealed. It is investigated influences of these actions on volumes of tax revenues, and also character of dependence between them and the basic indicators of development of economy.

Possible consequences of antirecessionary tax regulation in long-term prospect are predicted. Practical recommendations concerning further realisation of an antirecessionary tax policy of Ukraine are developed.

Наприкінці 2008 року наша держава відчула погіршення соціально-економічної ситуації, що, передусім, було пов'язано з наслідками світової фінансової кризи. У такий період ще більш виразними стають недоліки податкової системи на фоні загального економічного спаду, серед основних причин якого можна виділити як зовнішні, що пов'язані з несприятливою кон'юнктурою на світових ринках, банкрутством провідних фінансових установ, так і внутрішні. До останніх слід віднести велику залежність національного виробництва від імпортованих товарів, незбалансований платіжний баланс, надмірну доларизацію економіки, великий обсяг кредитування економіки в останні роки.

Питаннями застосування інструментів податкового регулювання з метою певного корегування етапів економічного циклу займалися як іноземні науковці: Дж. Кейнс, М. Фрідмен, А. Лаффер, П. Самуельсон, Г. Беккер, так й українські – В. Вишневецький, А. Крисоватий, В. Мельник, А. Данилов, проте питання застосування податкових важелів впливу на економічні процеси в сучасних українських умовах, їх доцільність та результативність поки що висвітлені недостатньо.

Метою статті є визначення особливостей та наслідків застосування заходів податкового регулювання як складової антикризової політики України протягом 2008 – 2009 років.

Об'єктом дослідження виступає процес податкового регулювання соціально-економічних процесів в Україні в період економічної кризи.

Незважаючи на те, що причини кризи, передусім слід шукати у фінансовому секторі [1], її негативні наслідки відбилися в усіх галузях економіки, саме тому для її подолання, чи хоча б зменшення негативних проявів, державній владі необхідно використовувати в комплексі всі наявні важелі економічного регулювання. Звичайно, першочерговим на даний момент є здійснення виваженого грошово-кредитного регулювання для запобігання стрімкого знецінення національної валюти, що може стати серйозною загрозою економічній безпеці держави. Проте для того щоб досягти загального економічного поживлення, збільшити кількість вільних коштів, що можуть бути використані як інвестиції для підтримки національних виробників тощо, з досить високою ефективністю використовуються інструменти податкової політики.

Та податкова політика у період загального економічного спаду має деякі особливості: з одного боку, у такий час особливо гостро відчувається потреба в негайному поповненні державного бюджету. Видатки держави збільшуються при одночасному зменшенні надходжень, адже скорочення обсягів виробництва відповідно приводить до пропорційної зміни бази оподаткування і податкових надходжень. У такій ситуації перед урядом постає проблема бюджетного дефіциту, для вирішення якої необхідно або звертатися до внутрішніх чи зовнішніх запозичень, або посилювати податковий тиск на економіку. Усі можливі варіанти дій влади в такій ситуації ведуть до негативних наслідків, проте зазвичай урядовці поставлені в такі умови, коли обирати не доводиться.

З іншого ж боку, зараз доцільно надавати податкові пільги, зменшувати податковий тиск, бо фінансовий стан суб'єктів є досить нестійким. Багато підприємств знаходяться на межі банкрутства: 45 % від загальної кількості за січень–серпень поточного року були збитковими, їх від'ємний фінансовий результат склав 79 417,1 млн грн [2]. Громадяни відчувають різке погіршення свого добробуту: у вересні 2009 року кількість зареєстрованих безробітних дорівнювала 569,6 млн осіб, що на 12 % більше, ніж за аналогічний період попереднього року [2].

Отже, при формуванні податкової політики в період економічного спаду, український уряд знаходиться в досить жорстких умовах і змушений обирати між стимулюванням економічних процесів шляхом надання податкових послаблень суб'єктам господарювання та необхідністю своєчасного надходження коштів до бюджетів, адже в такий період відбувається збільшення державних видатків. Тому тут можна говорити про своєрідний конфлікт інтересів між стратегією та тактикою податкової політики. Таким чином, зміни податкового законодавства, що відбулися в 2008 та на початку 2009 року (таблиця), викликані необхідністю подолання наслідків економічної кризи, за критерієм напрямку дії можна умовно розділити на дві групи:

- 1) спрямовані на забезпечення дохідної частини бюджету;
- 2) спрямовані на стимулювання поживлення економіки внаслідок зменшення податкового навантаження на суб'єктів.

Таблиця

Зміни податкового законодавства України у 2008 – 2009 роках

Заходи, спрямовані на поповнення доходів бюджету	Заходи, спрямовані на зменшення податкового навантаження
1	2
Акцизний збір [3 – 5]	
Збільшення ставок на: Сигарети без фільтру з 5 грн за 1 000 шт. та 12,5 % з обороту до 35 грн за 1 000 шт. та 20 % з обороту Сигарети з фільтром з 14 грн за 1 000 шт. та 12,5 % з обороту до 60 грн за 1 000 шт. та 20 % з обороту Дизельне паливо, залежно від умісту сірки, на 33 – 50 % Легкові автомобілі (з об'ємом циліндрів від 1 500 до 3 000 куб. см в середньому на 400 %) та деякі інші транспортні засоби та кузови Спирт етиловий з 21,5 грн за 1 л 100-відсоткового спирту до 34 грн (у період з 1 липня 2009 року до 31 грудня 2009 року до 23 грн)	Зменшення ставок на Вина виноградні натуральні з 0,25 грн за 1 л до 0,01 грн за л Виноматеріали виноградні з 0,16 грн за л до 0 грн за л

Механізм регулювання економіки

47

Закінчення табл. 1

1	2
Запроваджена щорічна індексація ставок акцизного збору залежно від рівня інфляції	
Податок з власників транспортних засобів [6]	
Збільшення ставок податку для легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1 001–1 500 куб. см – на 20 %; та з об'ємом 1 500 – 1 800 на 40 %	
Податок на прибуток підприємств [7]	
Упровадження обліку фінансових результатів операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань. При першому відступленні зобов'язань валові витрати, понесені кредитором, визначаються в розмірі договірної вартості товарів, за якими виникла заборгованість	Надання промисловим підприємствам права застосовувати щорічну 25-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів групи 3
Включення до складу валового доходу, якщо доходи, від наступного відступлення права вимоги зобов'язань боржника, перевищують витрати, понесені платником на придбання права вимоги зобов'язань боржника, отриманого прибутку. Невключення до складу валових витрат або зменшення прибутків від здійснення інших операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань, витрат понесених платником на придбання права вимоги зобов'язань боржника, що перевищують доходи, отримані від наступного відступлення права вимоги зобов'язань боржника	Продовження до 1 січня 2015 року звільнення від оподаткування прибутку видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманого від виготовлення книжкової продукції
Для сільгоспдприємств, що використовують спеціальний режим оподаткування ПДВ	
До валових доходів платника включається позитивна різниця між сумами податку на додану вартість, нарахованими таким підприємством на ціну поставлених ним сільськогосподарських товарів, та сумами податку на додану вартість, сплаченими ним протягом звітного періоду на ціну виробничих факторів	До валових витрат платника включається від'ємна різниця, розрахована як сума ПДВ, отримана платником на вартість товарів, робіт, послуг
Податок на додану вартість [8]	
Для застосування спеціального режиму сільгоспдприємствами питома вага вартості сільськогосподарських товарів – не менше 75 % обсягу поставок, здійснених протягом останніх 12 періодів	Для суб'єктів спеціального режиму оподаткування ПДВ – сільгоспдприємств ставка податку дорівнює 20 %, сума податкового зобов'язання не підлягає сплаті до бюджету, а залишається у розпорядженні таких суб'єктів як і раніше
	Розширення переліку операцій з надання бібліотеками державної та комунальної форм власності платних послуг, що звільняються від оподаткування
Зміни, спрямовані на підтримку банків та інших фінансових установ	
	Звільнення від оподаткування операції банків, інших фінансових установ з поставки майна, що передане фізичними особами, суб'єктами підприємницької діяльності – приватними підприємцями та іншими особами, які не є платниками податку, у заставу та на яке було звернено стягнення
	Звільнення від оподаткування операції банків з продажу або придбання зобов'язань за депозитами
Зміни, спрямовані на стимулювання операцій, пов'язаних з міжнародними перевезеннями	
	Звільняються від оподаткування операції з надання послуг, що включаються до складу портових зборів, на користь осіб, які здійснюють міжнародні перевезення пасажирів, вантажів та міжнародних відправлень від пункту перетину кордону України до пункту митного оформлення на території України
	Оподаткування за нульовою ставкою поставки послуг з міжнародного перевезення пасажирів, багажу та вантажів автомобільним транспортом, а також поставки міжнародних відправлень будь-яким видом транспорту від пункту митного оформлення до пункту призначення за межами України, між пунктами, які знаходяться за межами України
	Оподаткування за нульовою ставкою поставки послуг з міжнародного перевезення пасажирів, вантажів чи з міжнародних відправлень, що здійснюється у вигляді продажу квитків, укладення договорів з посередниками, то винагорода таких осіб оподатковується за нульовою ставкою
	При рівнянні до експорту поставки послуг з міжнародного перевезення пасажирів, вантажів, міжнародних відправлень; поставки товарів до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу; поставки об'єкта фінансового лізингу за межі митного кордону України
Податок з доходів фізичних осіб [9]	
	Перенесення з 1 січня 2010 року на 1 січня 2013 року включення до загального місячного оподаткованого доходу доходів у вигляді процентів на поточний або депозитний банківський рахунок, вклад до небанківських фінансових установ або процентів на депозитний сертифікат
	Продовження до 1 січня 2012 року звільнення від оподаткування коштів, що відповідно до Закону України "Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії "Київміськбуд" виплачуються фізичним особам згідно з договорами пенсійних вкладів, укладеними в період проведення такого експерименту
	Розширення переліку осіб для яких не включаються до складу загального місячного оподаткованого доходу вартість вугілля та вугільних брикетів, безоплатно наданих

Отже, як видно за останній рік, заходи податкової політики, що впроваджувалися в нашій державі, були різними за змістом та метою. Суттєве підвищення ставок акцизного збору, збільшення ставок податку з власників транспортних засобів, безумовно, має фіскальне спрямування.

Хоча можна говорити і про певний регулюючий ефект, що має місце у соціальній сфері, це, перш за все, стосується підвищення ставок акцизів на тютюнові та лікєро-горілчані вироби, що може привести до скорочення вживання цих шкідливих для суспільства товарів та сприяти зміцненню здоров'я нації. Але можливим варіантом розвитку подій тут може стати й зміна структури споживання таких виробів на користь дешевших та шкідливіших для здоров'я видів продукції. До того ж подібні заходи сприяють підвищенню ступеня тінізації галузі, що є досить негативним моментом, враховуючи той факт, що наразі нелегальне виробництво алкогольних та тютюнових виробів набуває загрозливих масштабів.

Першим результатом провадження антикризової податкової політики для тютюнової галузі можна розглядати скорочення виробництва сигарет у травні-вересні 2009 року на 21,5 % порівняно з аналогічним періодом 2008 року [10]. Паралельно зі значним скороченням обсягів виробництва зазначеної продукції у січні – вересні 2009 року надходження до Держбюджету від акцизного збору з вироблених в Україні товарів склали 9 млрд 641,2 млн гривень, що на 846,0 млн. гривень або на 10 % більше, порівняно з аналогічним періодом 2008 року [11]. Частка акцизного збору у загальних надходженнях державного бюджету зростає з 6,5 % у 2008 році до 9,6 % станом на 1 вересня 2009 р [11]. При цьому не слід забувати, що вплив інструментів податкового регулювання, зазвичай проявляється повною мірою тільки через певний проміжок часу. Суттєвий "виграш" бюджету від подібних заходів, що мав місце в перших періодах з великою вірогідністю в майбутньому не продукується, а навпаки, спостерігається протилежна тенденція.

Що стосується змін в оподаткуванні податком на додану вартість, то тут були запроваджені певні пільги, застосування яких має регулюючий ефект та сприятиме зменшенню обсягу податкових зобов'язань платників. Пом'якшилися умови оподаткування сільгосп підприємств, що використовують спеціальний режим оподаткування ПДВ: за новими правилами такі суб'єкти використовують ставку 20 %, а сума нарахованого податку залишається у розпорядженні підприємств. Самі суб'єкти не сплачують ПДВ до бюджету, при цьому можуть випускати покупцям податкові накладні на суму податку. Проте коло осіб, що можуть використовувати такий режим, є не надто широким, адже запроваджене обмеження щодо частки сільськогосподарської продукції у загальному обсязі виробництва. Вона не може становити менше 75 %. Також збільшилася кількість операцій,

звільнених від оподаткування ПДВ. Це стосується операцій банків та фінансових установ, що є ще одним заходом, спрямованим на підтримку таких суб'єктів, адже вони найбільш постраждали внаслідок кризи. Розширено також перелік послуг бібліотек, звільнених від оподаткування, це здешевить вартість цих послуг для читачів, є, безумовно, позитивним соціальним ефектом. До широкого кола операцій, пов'язаних з міжнародними перевезеннями, запроваджена нульова ставка, що сприятиме інтеграції нашої держави до міжнародного економічного простору.

В оподаткуванні податком на прибуток також відбулися певні зміни. Новітнім запровадженням щодо податку на прибуток стало оподаткування операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань. Цей захід, по-перше, має фіскальне завдання, а, по-друге, спрямований на зменшення кількості подібних операцій.

Продовжено до 2015 року звільнення від оподаткування прибуток видавництва, отриманий від виготовлення книжкової продукції, що, безумовно, є суттєвою підтримкою з боку держави для вітчизняного видавничої справи.

Закон [12], за яким запроваджена 25 % а прискорена амортизація для промислових підприємств, визнано неконституційним через порушення процедури прийняття, відповідно до Рішення Конституційного Суду № 18-рп/2009 від 14.07.2009 р. Така податкова пільга була б досить доречною для платників та дозволила б істотно зменшити податкові зобов'язання для тих підприємств, що використовують нове обладнання з високою вартістю. Хоча навряд чи в період економічного спаду такі заощаджені на сплаті податків кошти будуть використовуватися для придбання основних засобів, адже зараз законодавчо не закріплене цільове використання амортизаційних відрахувань.

У результаті змін в оподаткуванні податком на прибуток, а також наслідків впливу економічної кризи на діяльність підприємств питома вага надходжень з податку на прибуток скоротилася з 21 % наприкінці 2008 р., до 16 % у серпні 2009 р. [2]. Починаючи з другого кварталу 2008 року фінансові результати прибуткових підприємств демонстрували негативну тенденцію, що ілюструє рис. 1. Загальне скорочення за цей період становить 59 %: з 56 625 млн грн до 23 104,9 млн грн [2]. Також щоквартально спостерігається зменшення суб'єктів, які отримують прибутки. Якщо в 1 кварталі 2008 року підприємств, що ефективно працювали налічувалось 63,9 % від загальної кількості, то у 2 кварталі поточного року цей показник скоротився до 53,9 %. Отже, заходи податкового регулювання, що впроваджуються за допомогою змін в оподаткуванні податком на прибуток, не впливатимуть майже на половину суб'єктів. До того ж збитки, отримані підприємствами, відповідно до Закону [7] будуть переноситися на майбутні періоди та зменшуватимуть обсяг оподаткованого прибутку впродовж поточного та наступного років.

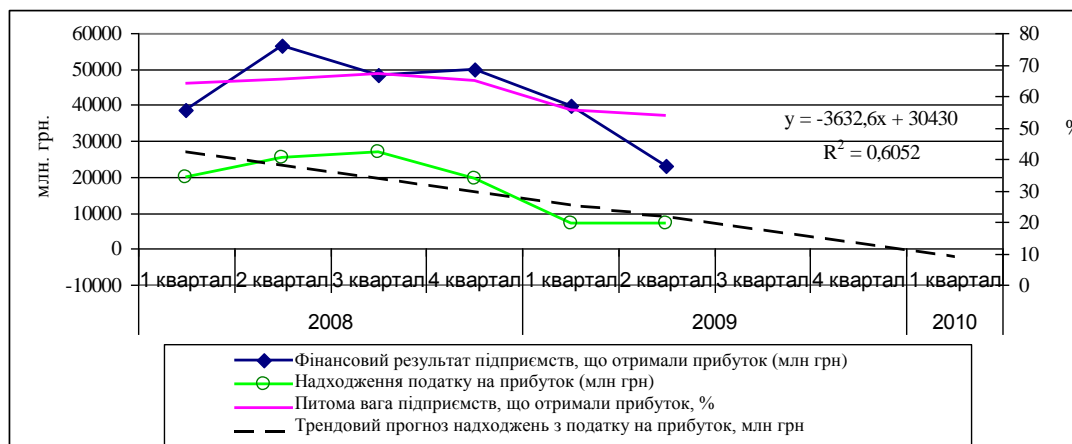


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів підприємств, що отримали прибуток, частки таких підприємств у загальному обсязі та податкових надходжень з податку на прибуток до бюджету в 2008 – 2009 роках

Звичайно, внаслідок такого різкого скорочення бази оподаткування зменшився і обсяг надходжень з податку на прибуток підприємств, за шість кварталів таке скорочення складало 65 % [11]. І якщо подібна тенденція не зміниться, то у першому кварталі 2010 року, як це демонструє лінія тренду, надходження з податку на прибуток перестануть поповнювати бюджет.

Отже, останнім часом спостерігається зменшення фіскального значення податку на прибуток підприємств, тому в майбутньому доцільно посилювати регулюючу функцію цього податку. Таким чином, держава зможе впливати на поведінку суб'єктів господарювання, мотивуючи їх до розвитку у визначеному владою напрямку.

Оподаткування фізичних осіб внаслідок провадження антикризової податкової політики не зазнало істотних змін: збільшилося коло осіб, для яких не включається до складу загального місячного оподаткованого доходу вартість вугілля, перенесено ще на три роки оподаткування процентів, отриманих платниками за вкладками у фінансових установах. Подібні заходи не мають істотного впливу на загальний обсяг надходжень від даного податку.

За період з січня 2008 по вересень 2009 року обсяг доходів населення збільшився на 11 % з 171 496 млн грн до 191 392 [2]. Проте якщо при цьому врахувати, що індекс споживчих цін у вересні з початку року становив 109 %, а за 2008 рік – 122 %, то можна говорити про погіршення добробуту населення. Що стосується кількості безробітних, то відбулося збільшення даного показника – на 11 %. Отже, відносно бази оподаткування ПДФЛ, спостерігається збільшення номінальних доходів населення паралельно зі скороченням кількості працюючих.

Обсяг надходжень податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів у даному періоді є достатньо стабільним – у 1 кварталі 2009 року спостерігалася незначне збільшення цього показника (на 6 %) порівнянно з аналогічним періодом минулого року, а в 2 кварталі – зменшення на 4 %. Частка цього платежу у загальному обсязі надходжень до місцевих бюджетів за 2009 рік скоротилася лише на 2,1 %, з 77,4 % на початку року, до 75,3 % у серпні [11].

Темпи зростання податкових надходжень у 2008 та першому кварталі 2009 року були набагато стрімкішим, ніж ВВП (рис. 2). Протягом цього періоду спостерігалася позитивна динаміка щодо надходжень податків, що перевищували 100 %, і це при суттєвому зменшенні обсягів ВВП. Така ситуація є досить несприятливою, адже скорочення основних показників розвитку економіки супроводжується підвищенням надходжень податків, отже посилюється податкове навантаження на економіку. Тільки у другому кварталі 2009 року темп зростання надходжень податків продемонстрував тенденцію до скорочення і був навіть меншим за рівень спадання обсягів ВВП.

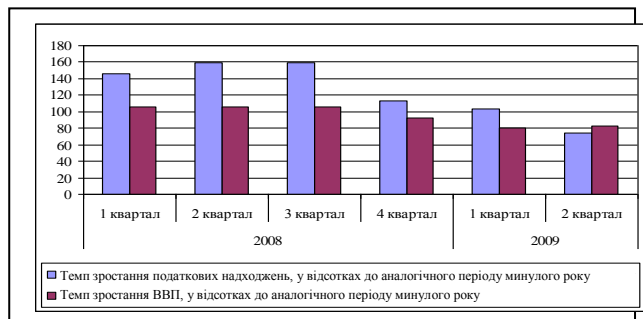


Рис. 2. Динаміка темпів зростання податкових надходжень та ВВП у 2008 – 2009 роках

Загальний економічний спад та заходи антикризового податкового регулювання, що провадилися в Україні, вплинули на рівень податкових надходжень не так суттєво, як на обсяг ВВП. Скорочення надходжень за одними платежами (податок на прибуток), викликане скороченням бази оподаткування, було компенсовано за рахунок збільшення надходжень за іншими (акцизний

збір). Більшість антикризових заходів спрямовано не на відновлення економіки і підтримку суб'єктів, а, передусім, на необхідність своєчасного поповнення бюджету, що є вимушеним кроком

У майбутньому при провадженні антикризового податкового регулювання необхідно зменшувати податковий тиск на економіку, за допомогою застосування податкових пільг, стимулювати розвиток підприємництва, спрощувати процес адміністрування податків для суб'єктів. Позитивний вплив на економічні процеси в державі від подібних запроваджень матиме місце через певний проміжок часу, а проблеми щодо формування дохідної частини бюджету у державі виникнуть одразу, в результаті чого необхідно буде або скорочувати видатки, що є досить небезпечним у період економічного спаду особливо для соціального сектору, або звертатися до державних запозичень, що, у свою чергу, також веде до негативних наслідків, ставить країну в залежність від кредиторів.

Заходами антикризового податкового регулювання, які повинні бути реалізовані якомога скоріше, є:

1. Здійснення впливу на економічні процеси в державі за допомогою механізму оподаткування фізичних осіб, адже через запровадження пільги з ПДФЛ досягається збільшення реальних доходів громадян, покращується їх добробут, внаслідок чого підвищується попит, а отже стимулюється виробництво. Пропонується застосовувати такі види податкових пільг:

збільшення граничного розміру доходу, до якого застосовується податкова соціальна пільга, до двох прожиткових мінімумів; включення до складу податкового кредиту процентів за іпотечними кредитами щорічно;

оскільки питання із запровадження обов'язкового медичного страхування досі залишається відкритим, пропонується з наступного року включити до складу податкового кредиту вартість лікарських засобів, що були придбані платником за призначенням лікаря.

2. Для підтримки підприємств у період кризи, коли особливо гостро відчувається нестача вільних обігових коштів:

перехід до касового як основного методу обліку з податку на прибуток та ПДВ;

застосування річного податкового періоду з основних податків.

3. Стимулювання розвитку приватного підприємництва через реформування спрощеної системи оподаткування, що досить актуально в період збільшення безробіття:

індексація встановлених у 1999 році в абсолютних сумах граничних обмежень виручки від реалізації продукції для платників єдиного податку (1 млн грн – для юридичних осіб, та 500 тис грн – для громадян-підприємців), з подальшим застосуванням автоматичної щорічної індексації за допомогою коефіцієнтів-дефляторів;

скасування механізму збільшення суми податку, сплачуваного фізичною особою – суб'єктом підприємницької діяльності, за кожного найманого працівника (50 % від суми податку);

застосування для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, пропорційних податкових ставок єдиного податку.

Отже, очевидно, що для подолання наслідків кризи необхідно використовувати в комплексі заходи податкового регулювання різні за змістом та характером впливу. А відносно податкового регулювання, необхідно змінити його характер і перейти від посилення податкового тиску на економіку до стимулювання економічних процесів шляхом збільшення вільних коштів у суб'єктів – фізичних осіб, і забезпечення попиту, а паралельно з цим зменшення податкового навантаження на підприємства для підтримки вітчизняного виробництва.

Література: 1. Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 3–18. 2. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Закон України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на спирт етиловий та алкогольні напої" від 23 березня 2000 р. № 1582-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

rada.gov.ua. 4. Закон України "Про ставки акцизного збору та ввізного мита на тютюнові вироби" від 19 листопада 1999 р. № 1246-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 5. Закон України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)" від 11 липня 1996 р. № 313/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу rada.gov.ua. 6. Закон України "Про податок з власників транспортних засобів" від 11 грудня 1991 р. № 1963-XI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 7. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 27. – Ст. 123. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 8. Закон України "Про податок на додану вартість" // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 21. – Ст. 129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 9. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22 травня 2003 р. № 889-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 10. Пишний А. Економіка України: по дорозі в нікуди / А. Пишний // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4ac4568fd9bae/>. 11. Щомісячний моніторинг основних бюджетних індикаторів України Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/>. 12. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" від 14.07.2009 р. № 16, ст. 219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 13. Закон України "Про плату за землю" № 378/96-ВР від 19.09.96 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996 р. – № 45. – Ст. 238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua. 14. Декрет Кабінету Міністрів України "Про акцизний збір" України від 26 грудня 1992 р. № 18-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції
17.11.2009 р.

УДК 330.341

Євтушенко О. В.

Таблиця

ВПЛИВ ІНСТИТУТІВ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОСЛУГИ НА РІВЕНЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ЕКОНОМІЦІ ПОСЛУГ

The influence of institutions on the size of transaction costs with functions that they execute is opened in the article. Besides of institutions, features of services as an economic category also influences the level of transaction costs. There is shown that the characteristics of services as a commodity, not only complicate relations between the seller and the customer about purchase and sale of service, but also increase specific gravity of transaction costs in the total prime cost of service.

Динамічний розвиток сфери послуг, який відбувається в сучасному суспільстві, певним чином впливає на тенденції в економіці в цілому. У більшості країн світу поступово зміню-

ється структура ВВП на користь нематеріального виробництва, а в окремих – обсяги надання послуг у грошовому вираженні вже перевищують розміри виробництва матеріальних благ. Ці об'єктивні зміни, характерні для новітньої економіки, обумовлюють необхідність детального аналізу та оцінки напрямків розвитку сфери послуг, а також виявлення чинників та характеру їх впливу на рівень трансакційних витрат в економіці послуг.

Проблемам аналізу трансакційних витрат в економіці присвячені праці відомих зарубіжних економістів, а саме: Р. Коуза, О. Уільямсона, Дж. Коммонса, Д. Норта, Дж. Стіглера, Г. Саймона, Е. де Сото та ін. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили і вітчизняні вчені: С. Архієреєв, І. Булеєв, С. Мочерний, Е. Воробійов, Б. Кваснюк, О. Яременко та ін.

Однак існує низка суттєвих проблем, які заважають розвитку сектору послуг в Україні. При цьому однією з основних є недосконалість існуючої в суспільстві інституціональної структури. Це виявляється, передусім, у руйнації минулих (радянських часів) інституційних рамок і складнощами побудови нової, адекватної ринковим умовам господарювання, системи інститутів, які значною мірою визначають стратегію поведінки окремих суб'єктів господарювання, а також впливають на рівень трансакційних витрат в економіці. Як зазначає Р. Коуз, якщо трансакційні витрати позитивні, то необхідно враховувати вплив інститутів [цит. за 1, с. 69].

Метою статті є визначення впливу інститутів на рівень трансакційних витрат в економіці послуг та вплив особливостей послуги на ці витрати.

Інститути, які існують у суспільстві, певним чином впливають на взаємодію економічних суб'єктів, полегшуючи чи ускладнюючи її. Залежно від позитивного чи негативного впливу інститутів на економічну діяльність відбувається зменшення чи збільшення витрат, які виникають внаслідок такої діяльності. Таким чином, для визначення можливостей впливу інститутів на рівень трансакційних витрат необхідно проаналізувати наукові підходи щодо визначення суті та змісту поняття "інститут".

Слід зазначити, в економічній літературі існує декілька напрямків щодо визначення інститутів, основні з яких представлено в таблиці.

Економічні підходи до визначення поняття "інститут"

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	2	3
1	Т. Веблен	звичайний спосіб життя, керуючись яким живуть люди [2, с. 202]
2	Д. Норт	правила, механізми, що забезпечують їх виконання, та норми поведінки, які структурують взаємодії між людьми, що повторюються [1, с. 73]
3	Н. Флігстін	правила та змісти, що поділяються учасниками взаємодії, такі, згідно з якими розуміється, що люди знають про їх існування, чи що вони можуть бути усвідомлені [3, с. 122]
4	Дж. Ходжсон	системи встановлених правил, що укорінилися, та які структурують соціальні взаємодії [4, с. 48]
5	Л. Бальцеро-вич	усі нематеріальні і, принаймні, відносно усталені фактори, що є зовнішніми відносно окремих особистостей та які можуть впливати на їх поведінку [5, с. 12]
6	А. Скоробагатов	механізми, що забезпечують координацію та стимулювання [6, с. 102]

Закінчення табл.

1	2	3
7	Б. Корнейчук	прийняті в суспільстві правила взаємодії індивідів, що склалися у процесі розвитку культури та визначають звичний спосіб організації тієї чи іншої сфери суспільного життя [7, с. 9]

Як видно з таблиці, не існує єдиного загальноприйнятого підходу щодо формулювання поняття інституту. Однак, у більшості визначень інститут отожднюється з системою правил та норм, прийнятих у суспільстві. Отже, можна стверджувати, що *інститут* – це набір формальних та неформальних правил, які регламентують відносини між людьми. Окрім цього, відмічається, що інститут є системою чи механізмом примушення щодо виконання цих правил, тобто інститут можна визначити як організаційне закріплення суспільних відносин у формі певних соціальних організацій.

Інституціональне середовище є сукупністю основоположних соціальних, політичних, юридичних і економічних правил, що визначають норми людської поведінки. Такі правила бувають формальними, неформальними, а також можуть носити локальний характер.

Інститути, які використовуються для вирішення координаційних проблем у ринковій економіці, роблять це шляхом створення інформаційної інфраструктури та забезпечення доступу до неї всіх потенційних учасників угод. Інститути можуть сприяти зменшенню транзакційних витрат, які виникають при взаємодії економічних суб'єктів.

Окрім цього, інститути виконують функцію кооперації за допомогою використання системи контрактних відносин. Контрактне право, яке використовується з цією метою, містить відповідну низку правил та положень, що обмежують діяльність учасників економічної взаємодії так, щоб уникнути соціально неефективних результатів.

Після забезпечення прийняття конкретного рішення з координації діяльності учасників відносин, інститут закріплює нерівність (чи рівність) між ними. Подальше регулювання діяльності учасників економічної взаємодії відбувається за рахунок обмеження інститутами набору доступних альтернатив, що дозволяє мінімізувати кількість конфліктних ситуацій та досягти більш ефективної координації.

Таким чином, інститути забезпечують передбачуваність результатів певної сукупності дій і привносять в економічну діяльність відповідну сталість. Слідування тому чи іншому інституту дозволяє розраховувати на деякий результат відповідно до витрат, що піддаються оцінці. Окремі інститути можуть забезпечувати свободу та безпеку дій у певних рамках, що цінуються учасниками економічних відносин [8, с. 238].

Сукупність формальних інститутів задає обмеження, у межах яких кожний учасник відносин вільний у діях та його не покарає закон. Неформальні інститути дозволяють зменшити витрати укладання угоди шляхом загальноприйнятого слідування нормам та правилам, прийнятим у суспільстві. Окрім цього, інститути дозволяють мінімізувати зусилля з пошуку партнерів, а також вони сприяють виконанню зобов'язань, які було взято на себе учасниками взаємодії, й передачі знань у суспільстві шляхом формального чи неформального навчання правилам.

Отже, інститути можуть впливати на рівень та розмір транзакційних витрат в економіці шляхом впливу на організацію транзакцій (рис. 1).

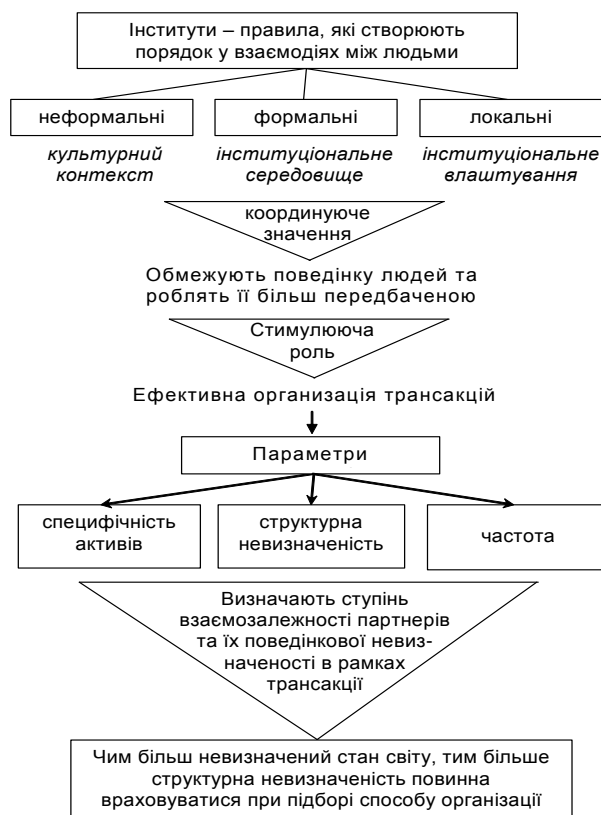


Рис. 1. Схема впливу інститутів на організацію транзакцій (складено автором)

Таким чином, існуючі в суспільстві інститути впливають на рівень транзакційних витрат. Якщо при використанні інституту рівень транзакційних витрат підвищується, то це дає підстави для висновку про неефективність даного інституту. Якщо, навпаки, інститут зменшує рівень цих витрат, то його можна вважати ефективним.

Окрім інститутів, на розмір транзакційних витрат в економіці послуг впливають й особливості послуги як економічної категорії:

по-перше, нематеріальний характер послуги як економічного блага. При цьому будь-яка послуга є результатом корисної діяльності, а її споживання збігається з процесом її створення;

по-друге, вартість послуги як товару визначається не витратами на її створення, а тим корисним ефектом, який вона приносить, однак корисний ефект використання послуги не існує окремо від процесу її виробництва у вигляді будь-якої речі. З цієї причини послуга не може бути накопичена, а процеси її виробництва та споживання не співпадають;

по-третє, орієнтація послуги на задоволення потреб людини й суспільства. Надання послуги викликане появою потреб, а тому із розвитком суспільства й відповідним збільшенням кількості та якості потреб зростає кількість та диференціація послуг.

Специфіка послуг як продукції полягає в тому, що вони мають низку особливостей (рис. 2). До яких, зокрема, можна віднести такі:

1) невідчутність – нематеріальність: послуга не має речової форми, її неможливо продемонструвати, побачити, спробувати, почути, безпосередньо накопичити до моменту її придбання, вона може бути спожита лише у момент виробництва. Моменти виробництва та реалізації послуги співпадають у часі, якщо абстрагуватися від реального моменту оплати за послугу, який може не співпадати з моментом її надання. А, таким чином, послуга, будучи дією, зусиллям, не супроводжується вихі-

дним уречевленим доказом, споживач отримує знання, враження, відчуття, тому спирається на власну уяву – досвід;

2) неоднорідність – гетерогенність або мінливість якості – послуги виробляються і споживаються в один і той самий час в одному і тому самому місці, при цьому якість послуги досить часто коливається в широкому діапазоні залежно від постачальників, часу і місця їх надання, причому якість послуги носить суб'єктивний характер. Послуги не мають гарантованих стандартів якості, в силу чого сфера послуг потребує державного регулювання більшою мірою, ніж ринки інших товарів;

3) невіддільність виробництва від споживання – неможливість виробництва в запас та зберігання послуг для наступного використання, що вимагає присутності споживача під час надання послуги. Вони невіддільні від свого джерела, тобто тісний зв'язок послуг та їх джерела не дозволяє споживати послуги поза присутністю виробника;

4) незбереженість – нездатність до збереження – надання послуги у безпосередньому контакті зі споживачем, який споживає цю послугу одночасно з її виробництвом, неминуче призводить до мінливості якості та змісту послуги. Незатребувану послугу неможливо спрямувати в запас для подальшого продажу чи надання. У зв'язку з цим, ринкова кон'юнктура не відчуває тиску товарних запасів: вона визначається відношенням попиту та пропозиції послуг. Завдяки цій особливості послуг можливо зменшити обіговий капітал підприємства, оскільки при виробництві послуг практично відсутні витрати на утримання складських приміщень, зберігання, закупівлю сировини тощо;

5) неосяжність – послуги неосяжні (їх неможливо побачити, спробувати на смак, почути чи понюхати до моменту придбання) й не приводять до заволодіння будь-чим;

6) неможливість обміну та повернення – оскільки споживання послуги можливе лише в момент її виробництва, то повернути спожиту послугу просто неможливо в разі невідповідності реальної якості ціні послуги; можлива лише компенсація витрат за спожиту неякісну послугу [9, с. 50].

Усі ці особливості певною мірою впливають на розмір трансакційних витрат, а саме:

- а) відсутність розриву у часі моментів виробництва та споживання послуги сприяє зменшенню трансакційних витрат;
- б) наявність розриву в часі моментів оплати та надання послуги сприяє збільшенню трансакційних витрат;
- в) складність визначення якості послуги сприяє збільшенню трансакційних витрат;
- г) складність перевірки якості послуги при виникненні конфліктів сторін сприяє збільшенню трансакційних витрат;
- д) неможливість збереження послуги та складність у наданні її іншим часом сприяє збільшенню трансакційних витрат;
- е) неможливість повернення наданої послуги сприяє збільшенню трансакційних витрат.

Отже, відмінність сутності послуги як економічного блага від звичайних промислових товарів створює підстави для подальшого вивчення умов її надання, а також тієї сфери, в якій послуги створюються.

Особливості послуги як товару не тільки ускладнюють відносини (соціально-економічні, матеріальні, фінансові) з приводу купівлі-продажу послуг між виробниками цих послуг (продавцями) та їх споживачами (покупцями), але й збільшують питому вагу трансакційних витрат у загальній собівартості (відповідно і ціні) послуги. Отже, витрати укладання угод мають принципове значення для функціонування економіки послуг.

Таким чином, можна сказати, що в економіці послуг на розмір трансакційних витрат окрім інститутів впливає і сама послуга через свої особливості.

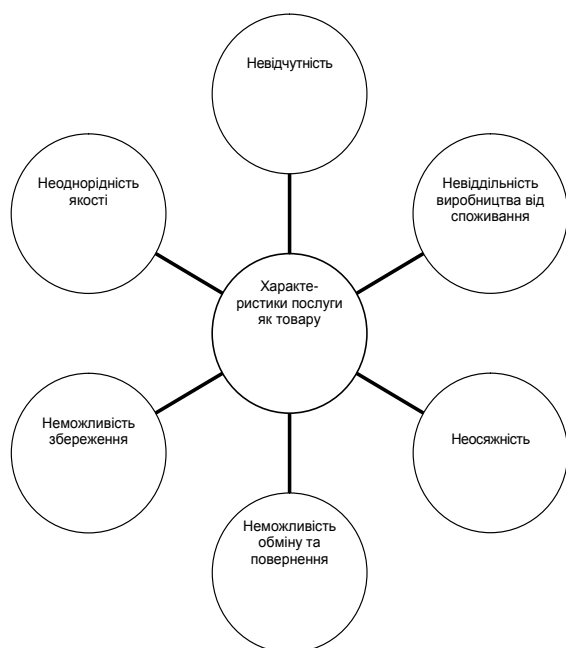


Рис. 2. Характеристики послуги як товару (складено автором)

Література: 1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Том 1. Вып. 2. – С. 69–90. 2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с. 3. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. – 280 с. 4. Ходжсон Дж. Что такое институты / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 28–48. 5. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох / Л. Бальцерович ; пер. с польск. – М. : Наука ; изд-во УРАО, 1999. – 352 с. 6. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 102–118. 7. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика : учебное пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. – М. : Гардарики, 2007. – 255 с. 8. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебн. пособие / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом "ГУ ВШЭ", 2006. – 442 с. 9. Квартальнов В. А. Экономика туризма : учебник. / В. А. Квартальнов – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с. 10. Общая экономическая теория (политэкономия) : учебник / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – М. : ПРОМО-Медиа, 1995. – 608 с. 11. www.tourism.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2009 р.

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 631.11(477.54)

**Куліков П. М.
Єрмоленко О. А.**

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ СТАНУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛОЗІВСЬКОГО РАЙОНУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

This article is devoted to the studying of the problem of internal environment factors revealing that allows to define readiness of the agrarian enterprises for participation in programs of agriculture development, its adaptability to the changes of functioning conditions, orientation on their own development.

Значну роль для розвитку будь-якого об'єкта (країни, галузі, підприємства) відіграють внутрішні фактори, що формують стартові умови і визначають стійкість об'єкта.

Внутрішні фактори підвладні самому підприємству і за їх оцінкою підприємство має визначити власну готовність до участі в реалізації державних програм розвитку. Визначимо саме поняття факторів у трактовці відомих авторів.

Так, О. С. Виханський [1] дає визначення внутрішньому середовищу організації як частини загального середовища, яка знаходиться у межах організації. Внутрішнє середовище підприємства включає в себе всі процеси, які здійснюються всередині підприємства, структуру й співвідношення його елементів з організаційної і з функціональної точок зору. Керівництво підприємства має змогу активно втручатися у процес формування та розвитку свого внутрішнього середовища шляхом виявлення та регулювання факторів, що так чи інакше впливають на стан та розвиток внутрішнього середовища шляхом виявлення і регулювання факторів, що так чи інакше впливають на стан та розвиток внутрішнього середовища. Керівникам необхідно мати на увазі, що проведення аналізу внутрішніх факторів неможливе без урахування ситуації, що склалася у зовнішньому середовищі.

У науковій літературі зустрічається багато підходів щодо визначення груп факторів внутрішнього середовища, які необхідно враховувати для ефективної роботи та подальшого розвитку підприємств. Так, Ю. Б. Іванов [2] запропонував ґрунтовний перелік внутрішніх факторів і поділив їх на такі групи: науково-технічні фактори; фактори, що відображають технологію; трудові фактори, організаційно-економічні фактори (організація виробництва і праці, система управління підприємством та організація маркетингової діяльності); фактори комунікації, які займають проміжне сполучне становище між внутрішнім та зовнішнім середовищем; випадкові фактори.

О. С. Виханський пропонує класифікувати фактори, що впливають на внутрішнє середовище таким логічно послідовним чином: стан галузі, позиція підприємства в галузі, цілі підприємства, інтереси і відношення керівництва, кваліфікація робітників, фінансові ресурси, зобов'язання підприємства, ступінь залежності від зовнішнього середовища, фактор часу, розмір підприємства [1].

Ф. М. Філіна до основних елементів внутрішнього середовища відносить: виробництво (обсяг, структура, темпи проведення, номенклатура продукції, місцезнаходження виробництва, наявність соціальної інфраструктури, контроль якості та ін.); персонал (структура, потенціал, кваліфікація, чисельність, продуктивність праці, плинність кадрів, вартість робочої чинності, інтереси й потреби працівників); організація управління (організаційна структура, система управління, рівень менеджменту, стиль керівництва, організаційна культура, престиж та імідж фірми, організація системи внутрішньофірмових комунікацій); фінанси й облік (фінансова стабільність і платоспроможність фірми, прибутковість, рентабельність та ін.) [3].

Ю. І. Ребрін до факторів внутрішнього середовища відносить технічний рівень виробництва (стан і рівень використання виробничих потужностей); технологію; організацію виробництва й управління; систему формування попиту й стимулювання тощо [4].

Р. Фатхудінов [5], В. Пономаренко [6], А. Шегда [7], В. Вінокуров [8], З. Шершньова [9] та інші вважають також важливими виробничі, трудові, маркетингові та кадрові фактори.

Г. Веретенникова пропонує виділяти такі фактори внутрішнього середовища: сфера та напрямки діяльності, галузева приналежність, організаційно-правова форма, розмір підприємства, його цільові стратегічні установки та ресурсний потенціал [10].

О. М. Ястремська [11] до факторів внутрішнього середовища включає особливості виробництва та управління, а також забезпеченість суб'єкта господарювання всіма видами ресурсів (фінансовими, матеріальними, інформаційними, трудовими).

Ґрунтуючись на досвіді провідних вчених та з урахуванням специфіки сільського господарства для дослідження діяльності сільгоспідприємств та оцінки їх готовності до реалізації державних програм розвитку сільського господарства можна визначити такі групи факторів внутрішнього середовища:

- 1) ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства;
- 2) забезпеченість ресурсами;
- 3) фінансовий стан підприємства.

Дані групи факторів визначаються показниками, що розраховуються за статистичними даними сільгоспідприємств, які досліджуються.

Для визначення впливу внутрішніх факторів на фінансово-господарську діяльність підприємств варто використати метод факторного аналізу, який передбачає, що визначені змінні є лійною комбінацією деяких латентних факторів.

$$F_j = a_{j1} \cdot X_1 + a_{j2} \cdot X_2 + \dots + a_{jm} \cdot X_m \quad (j = 1, 2, \dots, n),$$

де X_j – значення i -го фактора для $(j-1)$ компоненти;
 a_{ij} – вага фактора i в компоненті j ;
 m – кількість факторів;
 n – кількість показників.

Основна ідея дослідження полягає в тому, що визначення факторів, які визначають фінансово-господарську діяльність підприємств, дозволяє визначити готовність підприємств до участі у програмах розвитку сільського господарства, їх адаптивність до зміни умов функціонування, їх спрямованість на власний розвиток.

Завдання авторів – найбільш ретельно проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємств і роль факторного аналізу – полягає у зменшенні кількості показників і зведення їх до меншої кількості факторів.

Усі показники є відносними, що відкидає одне із застережень факторного аналізу про те, що показники, які мають різні одиниці виміру, не є співставними.

У результаті аналізу головних компонент визначаються значення дисперсій головних компонент у відсотках. Зазначимо, що 9 показників забезпечують майже 85 % загальної мінливості, причому лише перші три мають дисперсії більше за 10 %.

Розглянемо три перші фактори детальніше (таблиця).

Таблиця

Структура факторів

Рівняння	Структура фактора
$F_1 = 0.355602 \cdot X_{20} + 0.322318 \cdot X_6 + 0.320388 X_7 + 0.256573 \cdot X_2 + 0.30842 \cdot X_{16} + 0.26562 \cdot X_{21}$	X_{20} – темпи зростання капіталу підприємства; X_6 – темпи реалізації продукції; X_7 – індекс собівартості продукції; X_2 – фондівдача; X_{16} – темпи зростання власного капіталу; X_{21} – індекс динаміки прибутку
$F_2 = 0.387318 \cdot X_{19} + 0.312001 \cdot X_{25} + 0.288004 \cdot X_{24} + 0.274897 \cdot X_{23} + 0.269641 \cdot X_{18} + 0.268956 \cdot X_{14} - 0.263885 \cdot X_3 - 0.251532 \cdot X_6 - 0.250433 \cdot X_2$	X_{19} – коефіцієнт фінансової автономії; X_{25} – коефіцієнт поточної ліквідності; X_{24} – коефіцієнт швидкої ліквідності; X_{23} – коефіцієнт абсолютної ліквідності; X_{18} – рентабельність активів; X_{14} – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами; X_3 – оборотність активів; X_6 – темпи реалізації продукції; X_2 – фондівдача
$F_3 = 0.438907 \cdot X_4 + 0.35437 \cdot X_5 + 0.273467 \cdot X_{11} + 0.268905 \cdot X_9 + 0.267372 \cdot X_9 - 0.259964 \cdot X_{13} + 0.254213 \cdot X_1$	X_4 – оборотність обігових коштів; X_5 – оборотність активів; X_{11} – фондоозброєність; X_9 – рентабельність продажу; X_9 – індекс рентабельності продажу; X_{13} – темпи зростання основних фондів; X_1 – продуктивність праці

Фактори, отримані авторами, можна назвати таким чином:

- 1) фактори ефективності використання ресурсів;
- 2) фактори фінансової стійкості підприємства;
- 3) фактори використання передових технологій.

Стосовно першого фактора – ефективності використання ресурсів, то варто зазначити таке. Цей фактор складається лінійною комбінацією таких показників як X_{20} – темпи зростання капіталу підприємства, X_6 – темпи реалізації продукції, X_7 – індекс собівартості продукції, X_2 – фондівдача, X_{16} – темпи зростання власного капіталу, X_{21} – індекс динаміки прибутку. Дійсно, зростання капіталу підприємства (X_{20}), в тому числі і власного (X_{16}), зростання темпів реалізації продукції (X_6), а отже і виробництва (X_7), зростання фондівдачі (X_2) і звичайно прибутку підприємства (X_{21}) свідчить про раціональне та ефективне використання ресурсів підприємством. Ці показники можна представити у такій логічній послідовності: ефективне використання ресурсів дозво-

ляє збільшити випуск продукції як в цілому, так і з одиниці фондів, що, у свою чергу, має позначитися на збільшенні реалізованої продукції, а отже й прибутку. У свою чергу прибуток має бути розподілений і та частина, що залишається у підприємства після виплати дивідендів, йде на його розвиток шляхом збільшення резервного чи власного капіталу (капіталізація прибутку). Аналізуючи розподіл факторних навантажень з цього фактора маємо висновок, що всі показники мають майже рівне навантаження і створюють перший фактор на паритетній основі.

Другий фактор – фінансова стійкість підприємства. Його складовими є: X_{19} – коефіцієнт фінансової автономії; X_{25} – коефіцієнт поточної ліквідності; X_{24} – коефіцієнт швидкої ліквідності; X_{23} – коефіцієнт абсолютної ліквідності; X_{18} – рентабельність активів; X_{14} – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами; X_3 – оборотність активів; X_6 – темпи реалізації продукції; X_2 – фондівдача.

Цей фактор є сукупністю показників, що характеризують фінансову стійкість, ліквідність (платоспроможність), рентабельність та ділову активність підприємства. В ідеалі всі показники, що входять до складу цього фактора мають бути позитивними та у динаміці збільшуватися. Але виходячи з реальної ситуації маємо від’ємний вплив показника фондівдачі (X_2), оборотності активів (X_3) та темпів реалізації продукції (X_6). Це може означати наявність великих запасів та основних фондів у підприємства (може бути пов’язано зі специфікою сільськогосподарського виробництва, де на кінець року має місце значне зростання запасів посадкового матеріалу та готової продукції) і неритмічність реалізації (може визначитися динамікою закупівельних цін, сезонністю тощо). Найбільший вплив на F_2 має коефіцієнт фінансової автономії X_{19} – 0,39, та коефіцієнт поточної ліквідності X_{25} – 0,29. Перший показник характеризує питому вагу власних коштів у загальній сумі коштів підприємства, що авансовані у його діяльність. Чим вище значення цього показника, тим більш стійким від кредиторів буде підприємство. Логічним продовженням формування фінансової стійкості є такий показник – коефіцієнт поточної ліквідності (X_{25}). Він показує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року.

Третій фактор – використання передових технологій, до нього увійшли: X_4 – оборотність обігових коштів; X_3 – оборотність активів; X_{11} – фондоозброєність; X_9 – рентабельність продажу; X_9 – індекс рентабельності продажу; X_{13} – темпи зростання основних фондів; X_1 – продуктивність праці.

Зауважимо, що цей фактор є не менш складним ніж попередні, адже використання передових технологій – процес складний як у часовому, так і у фінансовому вимірах. Він потребує залучення не лише фінансових, але й матеріальних та людських ресурсів. Зростання всіх показників, що увійшли до фактора F_3 має означати сталий розвиток підприємства шляхом впровадження технологій нового рівня. Найбільший вплив у третьому факторі справив показник оборотності обігових коштів (0,44). Наступним за впливом є показник оборотності активів (0,35). Обидва ці показники характеризують ділову активність підприємства. Перший показує скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи, а другий характеризує розмір виручки на одиницю обігових коштів. Зазначимо, що в умовах вільної конкуренції (а саме такі умови є характерними для сільськогосподарських підприємств) основним джерелом збільшення виробництва продукції є впровадження нових технологій, тому чим більше сільгоспідприємство буде вкладати в поліпшення техніки та технологій, тим більший результат у вигляді продукції воно має отримати.

На основі даних факторного аналізу вдалося визначити фактори, що забезпечують типові стани розвитку, для забезпечення повної інформації про стан процесів розвитку сільського господарства необхідно за допомогою кластерного аналізу визначити індивідуальні стани розвитку (готовності до участі в реалізації державних програм розвитку).

Процедура кластерного аналізу дозволяє згрупувати об’єкти за різними групами ознак, використовуючи різноманітні алгоритми кластеризації (об’єднання) (рисунки).

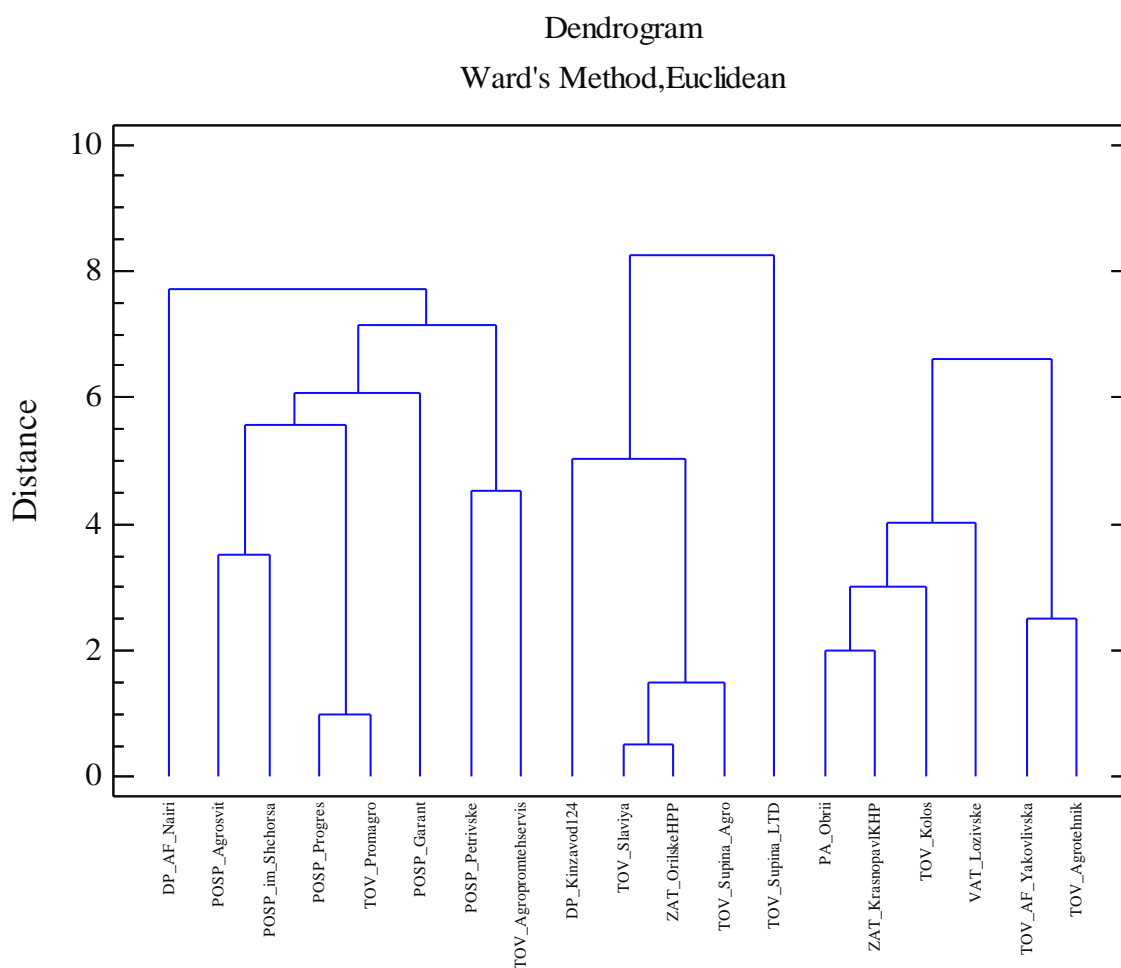


Рис. Дендродіаграма кластерного аналізу сільгоспідприємств Лозівського району для групування за станами розвитку

За результатами кластерного аналізу були визначені три кластери, що характеризують такі стани процесів розвитку:

- 1) поступового розвитку (8 підприємств);
- 2) нестабільного розвитку (5 підприємств);
- 3) занепаду (від'ємного розвитку) (6 підприємств).

До першого кластеру, що характеризується поступовим розвитком і високим ступенем готовності до участі в реалізації державних програм розвитку, увійшли такі підприємства ДП АФ "Наїрі", ПОСП "Агросвіт", ПОСП "Гарант", ПОСП ім. Щорса, ПОСП "Петрівське", ПОСП "Прогрес", ТОВ "Агропромтехсервіс", ТОВ "Промагро". Ці підприємства досить динамічно розвиваються, ефективно використовують наявні ресурси, використовують нові, більш прогресивні технології та мають задовільний фінансовий стан у динаміці (характеризується показниками рентабельності, ліквідності, платоспроможності і фінансової незалежності).

До другого кластеру, що характеризується нестабільним розвитком, коли періоди підйому чергуються з періодами спаду, увійшли такі підприємства: ДП "Кінзавод-124", ТОВ "Славія", ТОВ "Супіна-Агро", ТОВ "Супіна Інтернешнл", ЗАТ "Орільське ХПП". Необхідно розібратися, які фактори спричинили їх нестабільний розвиток, і якщо загрози для розвитку немає, ці підприємства за умов більш уважного підходу можуть брати участь у реалізації державних програм розвитку, оскільки їх діяльність може бути ефективною за певних умов.

До третього кластеру увійшли підприємства діяльність яких не спрямована на власний розвиток. Це ПА "Обрії",

ТОВ АФ "Яківлівська", ТОВ "Агротехнік", ТОВ "Колос", ВАТ "Лозівське", ЗАТ "Краснопавлівське ХПП". Ці підприємства потребують ретельного дослідження, оскільки вони є неефективними і можливо буде потрібна їх реорганізація.

Таким чином, для визначення ступеня готовності сільськогосподарських підприємств до участі в реалізації державних програм розвитку можна визначити на основі визначених у ході факторного аналізу факторів: потенціал сільськогосподарського підприємства, фінансовий стан підприємства та ефективності й інноваційності його діяльності.

Література: 1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с. 2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Іванова Ю. Б., докт. екон. наук, професора Тищенко О. М. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 3. Филина Ф. Н. Влияние на мотивацию факторов внутренней среды / Ф. Н. Филина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosbuh.ru>. 4. Ребрин Ю. И. Управление качеством / Ю. И. Ребрин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru>. 5. Фатхудинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебник / Р. А. Фатхудинов. – М. : Дело, 2001. – 448 с. 6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 620 с. 7. Шегда А. В.

Менеджмент : навч. посібн. / А. В. Шегда. – К. : Т-во "Знання", 2002. – 583 с. 8. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 458 с. 9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с. 10. Веретенникова Г. Теоретичні засади процесу формування фінансової стратегії / Г. Веретенникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.library.tane.edu.ua>. 11. Ястремська О. М. Ризик у процесі інвестиційної діяльності / О. М. Ястремська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.library.dgtu.donetsk.ua>.

Стаття надійшла до редакції
23.10.2009 р

УДК 339.72

Піддубна Л. І.
Васюренко В. О.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

The article is dedicated to the examining methodic aspects of financial regulation of foreign economic activities of management subjects.

Стабільне функціонування вітчизняної економіки вимагає, насамперед, вдосконалення розвитку окремих суб'єктів господарювання реального сектору економіки. Це пов'язано з тим, що саме такі господарюючі суб'єкти є однією з рушійних сил оновлення виробництва та нарощування конкурентоспроможності країни, що в цілому і визначає можливість здійснення поступового та безперервного економічного зростання. Разом з цим не менш важливим питанням є як узагальнення важелів впливу на різні суб'єкти господарювання, так й аналіз реакції з боку суб'єктів господарювання на такі впливи. Виходячи з того, що основу окремих впливів на діяльність різних суб'єктів господарювання складають інструменти фінансового регулювання, доцільно розглядати реакції з боку суб'єктів господарювання на такі впливи також з погляду фінансового аспекту. Тож саме це і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Функціонування різних суб'єктів господарювання у змінному середовищі вимагає застосування нових нетрадиційних підходів щодо ведення окремих різновидів їх діяльності, на чому наголошують різні дослідники, зокрема, О. М. Бутник, П. Ю. Буряк, В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим [1 – 3]. Це пов'язано з тим, що окремі суб'єкти господарювання повинні діяти у постійному пошуку заходів протидії факторам внутрішнього та зовнішнього впливів щодо прийняття виважених та дієвих рішень. Це в цілому відноситься й до зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) суб'єктів господарювання на чому, зокрема, наголошують М. М. Бердар [4], П. Боровков [5], С. М. Боровков та Л. В. Руденко [6], підкреслюючи при цьому важливість фінансового аспекту регулю-

вання ЗЕД. Тож загалом висвітлення обраного напрямку дослідження займає вагоме місце у дослідженнях науковців. Однак, як було відмічено вище, важливо не лише розглядати методичні засади здійснення фінансового регулювання ЗЕД, а визначити в цілому основу щодо узагальнення такого регулювання як з погляду можливих впливів внаслідок дії важелів фінансового регулювання, так і реакції суб'єктів господарювання на такі впливи. Тобто, доцільно розглянути методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, що і слід визначити як головну мету даної роботи. Інакше кажучи, варто обґрунтувати формалізоване подання результату ЗЕД суб'єктів господарювання. Це пов'язано з тим, що саме формалізоване подання елементів ведення будь-якої діяльності дозволяє більш точно розкрити його загальну схему, а відтак й узагальнити відповідні методичні аспекти.

Загалом результат будь-якої діяльності конкретного суб'єкта господарювання може бути визначено через:

- частку ринку, яку опанував суб'єкт господарювання, що є узагальненням його ділової активності;
- динаміку обсягів виробленої продукції;
- тенденції з отримання валового доходу або чистого прибутку;
- зміни у рентабельності виробництва;
- підвищення якості продукції;
- розширення виробництва та його оновлення тощо.

Однак, незважаючи на таку множинність визначень результату діяльності суб'єкта господарювання загалом та у сфері ведення його ЗЕД зокрема, слід зосередитись на узагальненні можливого уявлення будь-якого значення результату через фінансову складову. Ґрунтовність та важливість такого переходу засновано на тому, що:

- по-перше, серед інструментарію впливу на ЗЕД значне місце відводиться фінансовому регулюванню, бо саме воно визначає дієвість зазначеної діяльності та її ефективність;

- по-друге, перехід до фінансового аспекту розгляду результату здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання пов'язано з вирішенням завдань еластичного заміщення одних ресурсів виробництва іншими, де як узагальнюючий ресурс виступають фінансові ресурси. Це дозволяє дослідити вплив структури факторів виробництва щодо ведення ЗЕД з єдиних тотожних позицій та умов завдяки визначенню вартісних оцінок таких факторів. До того ж й важелі впливу щодо фінансового регулювання ЗЕД також мають фінансову природу. Таким чином, означений перехід у розгляді результату здійснення ЗЕД дозволяє визначити як еластичність, так і структурованість множини впливів щодо ведення ЗЕД різних суб'єктів господарювання.

Підтвердженням доцільності означеного вище можна вказати окремі критерії оцінки ефективності здійснення ЗЕД як узагальнення результату такої діяльності. Зокрема, до таких критеріїв Г. В. Дурицька відносить [7]:

- різницю експортних та внутрішніх цін;
- різницю обсягу продажу на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- різницю проектних витрат виходу на зовнішній ринок та проекту витрат на вихід з цієї ж продукцією на внутрішній ринок.

Поряд із цим О. М. Крамарева результат ведення ЗЕД суб'єктів господарювання з тривалим циклом виробництва (тобто машинобудівних підприємств) узагальнює через визначення [8]:

- передконтрактних витрат експортера;
- витрат на фінансовий супровід контракту залежно від схеми фінансування експортної операції;
- урахування діючої практики повернення ПДВ експортеру;

- вимір доходів та витрат експортера з урахуванням фактора часу та гарантії якості машин.

В. Ю. Горчаков, визначаючи підсумок ведення ЗЕД, розглядає різні групи показників ефективності, які всі у своїй основі базуються на фінансовій складовій [9]. Так, результат ведення ЗЕД суб'єктів господарювання через ділову активність компанії на зовнішньому ринку В. Ю. Горчаков визначає кількісно через співвідношення темпів зміни прибутку від ЗЕД, темпів зміни обсягу експорту і темпів зміни повних витрат, що спрямовані на ведення ЗЕД [9]. Конкретизуючи результат здійснення імпорتنих та експортних операцій підприємства, В. Ю. Горчаков визначає доцільність узагальнення їх кількісних характеристик з погляду співвідношення різних валют, які задіяні у розрахунках за такими операціями [9]. Також науковець узагальнює й такі критерії оцінки результату ведення ЗЕД, як [9]:

обчислення обсягів експорту з метою отримання величини прибутку, на який сподівається підприємство;

зміна асортименту продукції, цінової політики, варіантів обладнання, технології виробництва, придбання комплектуючих виробів з метою мінімізації витрат і збільшення прибутку тощо.

Отже, результат ЗЕД на основі розгляду фінансової складової, як найбільш вагомої з точки зору врахування можливої дії її впливів та врахування існуючих підходів щодо узагальнення такого результату, загалом можна подати як функцію співставлення доходу та витрат. Утім дана функція не є такою, що залежить лише від сукупності отриманого доходу, зроблених витрат на ведення зазначеної діяльності та рівня оподаткування. Функція співставлення доходу та витрат повинна також враховувати зміну валютного курсу, інфляційну складову у зміні цінової політики тощо. Інакше кажучи, функція співставлення доходу та витрат повинна враховувати цілу множину можливих впливів щодо фінансового регулювання ЗЕД, а також внутрішніх факторів функціонування суб'єктів господарювання з погляду реакції на означені впливи. При цьому необхідно відмітити, що співставлення між доходами та витратами може бути узагальнено у вигляді або адитивної, або мультиплікативної залежностей. При розгляді мультиплікативної залежності такого співставлення, насамперед, передбачається проведення аналізу деяких показників діяльності суб'єкта господарювання у сфері ведення його ЗЕД. Тобто, це може бути рентабельність обороту експортної продукції, індекс збільшення обороту експортної продукції, показник економічної ефективності експорту тощо. Однак, при визначенні мультиплікативної моделі аналізу співвідношення доходів та витрат деякі з показників ЗЕД можуть бути невраховані внаслідок підсумкового спрощення такої моделі. Тож не всі фактори впливу фінансового регулювання ЗЕД, у даному випадку, є об'єктивно врахованими. Відтак доцільним є узагальнення співвідношення між доходами та витратами в адитивному вигляді.

У простішому випадку функцію адитивного співставлення між доходами та витратами можна уявити як прибуток, отриманий від ведення ЗЕД, що поданий у структурованому вигляді згідно з урахуванням тих параметрів, які окреслено вище. Підтвердженням ґрунтовності такого подання може слугувати й розкриття загальної процедури здійснення ЗЕД підприємства на основі формування категорійних пар [10]. Такий підхід дозволяє не лише узагальнити модель процесу здійснення ЗЕД, а й розкрити його структурованість.

Сутність розкриття здійснення ЗЕД на основі формування категорійних пар засновано на тому, що спочатку формується пара (ОУ, ЦУ), де ОУ – об'єкт управління, а ЦУ – ціль управління. Така пара трансформується у множину пар, кожна з яких відповідно до поданого вище структуровання множини можливих впливів щодо ведення ЗЕД визначає конкретні цілі та об'єкти такого ведення. Множину об'єктів ведення ЗЕД можна визначити у такій спосіб:

обсяг виробленої продукції;

обсяг необхідних матеріальних ресурсів щодо вироблення необхідного обсягу продукції у процесі здійснення ЗЕД;

людські ресурси, що потрібні для ведення ЗЕД;

ціни на вироблену продукцію;

вартість праці, яка спрямовується на ведення ЗЕД.

Відповідно до цього цілі ведення ЗЕД полягають у: максимізації отриманого прибутку від ведення ЗЕД; мінімізації впливу курсових коливань з погляду загального процесу ведення ЗЕД, що може бути досягнуто завдяки визначенню часу та ринків закупівлі потрібних матеріальних ресурсів для забезпечення здійснення ЗЕД; оптимізації витрат виробництва з погляду ведення ЗЕД.

Наступним кроком щодо ведення ЗЕД як процесу є трансформування окремих цілей у завдання, що розкривається через встановлення обмежень (ОБ) у вигляді деяких критеріїв. Отже, згідно з таким кроком формується пара (ЦУ, ОБ). При цьому критерії обмеження ЗЕД також мають свою множину, яка може бути визначена відповідно до основних важелів фінансового регулювання. Наприклад, це можуть бути існуючі:

обмінні валютні курси;

динаміка інфляційних процесів;

вартість матеріальних ресурсів;

ставки податків.

Одночасно множина існуючих обмежень щодо ведення ЗЕД значною мірою залежить від факторів впливу з боку основних важелів фінансового регулювання (ФВ) та факторів виробництва (ФП). Це дозволяє ввести у розгляд такі категоріальні пари, як (ОБ, ФВ) та (ОБ, ФП), що в цілому є пов'язаними між собою, бо саме співвідношення таких пар у підсумку визначає застосування тих або інших важелів з існуючого інструментарію фінансового регулювання ЗЕД – (МУ). Тобто, як підсумок, визначається така категоріальна пара ФВ, (ФП, МУ), що узагальнює підсумок впливу суб'єкта ведення ЗЕД (СУ) на різні об'єкти ведення такої діяльності – (СУ, ОУ). Тож загалом структурне подання аналізу впливів щодо фінансового регулювання ЗЕД суб'єкта господарювання може бути зведено до такої моделі:

$$1 \quad 2 \quad 3 \quad 4 \quad 5 \\ (OY_i, CY_j) \rightarrow (CY_j, OY_k) \rightarrow \left\{ \begin{matrix} (OY_k, FB_n) \\ (OY_k, FP_n) \end{matrix} \right\} \rightarrow \left(\begin{matrix} FB_n \\ FP_n \end{matrix} \right) \rightarrow (MU_m) \rightarrow (CY, OY_i),$$

де i, j, k, n, m – визначають відповідно окремі об'єкти, цілі, обмеження, фактори та важелі впливу на ЗЕД з їх можливої множини відповідно.

При цьому основним завданням змістовного наповнення поданої моделі є розкриття її блоків 3 та 4, а також перехід між такими блоками до реалізації блоку 5. Основу розв'язання такого завдання складає розгляд процедури об'єднання з погляду дії факторів впливу щодо фінансового регулювання ЗЕД та факторів виробництва на результат ведення означеної діяльності. Загалом таке об'єднання можна узагальнити з погляду:

обрання найкращої (оптимальної) або максимальної (екстремальної) альтернативи щодо дії факторів впливу фінансового регулювання та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД; вибір кращих альтернатив з погляду дії факторів впливу фінансового регулювання та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД та порівняно з деяким граничним обмеженням;

вибір альтернатив, що не погіршують припустиме значення результату ведення ЗЕД внаслідок дії факторів впливу фінансового регулювання з урахуванням наявної множини факторів виробництва;

багатокроковий вибір альтернатив, який враховує конкретний механізм вибору на визначеному кроці.

Однак при розкритті загальної процедури аналізу різних впливів на ЗЕД слід зважувати про загальну складність поставленого завдання. Це пов'язано з тим, що відмічені вище фактори утворюють розгалужену поліваріантну групу чинників впливу, що

потребує, передусім, урахування рівнів впливу на ведення ЗЕД. Наприклад, зміни обмінного курсу, що виникають як реакція на відхилення в торговому балансі, хоча і залежать від еластичності попиту зі зміни ціни, проте не є однаковими з погляду часу, а відтак й дії інфляційного фактора. Так, короткострокові курси є менш еластичними, ніж довгострокові. Крім того, можуть бути різні причини, що викликають різкі зміни короткострокових курсів, які самі по собі змінюють правила гри. Відтак, на погляд авторів, загальна послідовність процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності, повинна базуватися на поступовому розгляді значимості дії факторів впливу фінансового регулювання та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД. При цьому, така послідовність на першому кроці визначається з погляду важливості впливу того або іншого фактору на діяльність господарюючого суб'єкта.

Отже, в даній статті визначено основні методичні аспекти щодо узагальнення впливів фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Сутність такого узагальнення полягає у визначенні результату ведення ЗЕД з погляду фінансової складової. У підсумку це дозволяє розкрити множини можливих впливів фінансового регулювання ЗЕД суб'єкта господарювання та їх зв'язок з погляду структурного подання фінансового результату відміченої діяльності. Тож як напрямок подальшого дослідження слід визначити на необхідність проведення узагальнюючого аналізу факторів впливу фінансового регулювання за запропонованим підходом для ряду конкретних суб'єктів господарювання.

Література: 1. Бурак П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку України / П. Ю. Бурак. – Львів : Логос, 2003. – 564 с. 2. Бутник О. М. Економіко-математичне моделювання перехідних процесів у соціально-економічних системах / О. М. Бутник. – 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 : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 323 с. 4. Бердар М. М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності / М. М. Бердар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5. – С. 31–37. 5. Боровков П. Финансовая структура как современный инструмент управления экономической предпринимательства / П. Боровков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 2. – С. 109–115. 6. Бровков С. М. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика: монографія / С. М. Бровков, Л. В. Руденко. – К. : ТОВ "Агенство "Україна", 2001. – 380 с. 7. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Г. В. Дурицька. – Львів : Інституті регіональних досліджень НАНУ, 2007. – 26 с. 8. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / О. М. Крамарева. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 20 с. 9. Горчаков В. Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / В. Ю. Горчаков. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАНУ, 2005. – 22 с. 10. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. – Харків : ПП "Яковлева", 2003. – 88 с.

Стаття надійшла до редакції
16.11.2009 р

УДК 336.671

Греченко Ю. А.

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ПРИБУТКУ

The concept of profit with the development of the economic theory constantly became complicated from the elementary definition – as the income received from manufacture and realisation of any goods, to concept of net profit. But profit interpretation was and remain till now disputable enough. The general for all researchers-economists in the field of profit is the thought that the profit represents a difference, the rest and contains in the receipt. Divergences arise at attempt to establish the components that make this indicator.

Основу ринкової економіки незалежно від галузей складає підприємницька діяльність. Відповідно до статті 42 Господарського кодексу, підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Таким чином, економічні результати є головною метою (поряд із соціальними результатами) здійснення підприємницької діяльності. Як правило, до економічних результатів відносять два основних показники – прибуток (абсолютний показник) і рентабельність (відносний показник).

Прибуток – багатозначна економічна категорія. Від глибини її пізнання й правильності використання залежить ефективність комерційного розрахунку, ціноутворення й інших економічних важелів господарювання.

Зважаючи на те, що прибуток є однією з основних економічних категорій, дослідження сутності поняття "прибуток", його еволюції почали проводитись досить давно. Цій проблемі багато уваги приділяли класики економічної науки А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршал, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер та ін. [2 – 5]. Значну увагу приділяють цьому питанню і сучасні дослідники (наприклад [6 – 8]). Незважаючи на те, що багато авторів намагалися розібратися в понятті, сутності, функціях, видах прибутку, вивчення цієї галузі економічної науки не вичерпало себе. Залишилася безліч недосліджених і спірних питань, які вимагають свого вирішення. Узагальнюючи проведені дослідження, можна виділити основні підходи до визначення категорії прибуток.

Поняття прибутку з розвитком економічної теорії постійно ускладнювалося від найпростішого визначення – як дохід, отриманий від виробництва й реалізації будь-якого товару, до поняття чистого прибутку. Але трактування прибутку були й залишаються дотепер досить спірними. Загальним для всіх дослідників-економістів у галузі прибутку є думка про те, що прибуток становить різницю, залишок і міститься у виторзі від продажу. Розбіжності виникають при спробі встановити, з яких же компонентів складається цей показник.

У даній статті спробуємо розглянути еволюцію теорій прибутку.

Перші спроби визначити сутність прибутку можна знайти вже у Платона й Аристотеля, які розглядали прибуток у тісному зв'язку зі способами й цілями нагромадження грошей у суспільстві. Однак підходи цих філософів до визначення прибутку носили уривчастий, безсистемний характер.

Початковий етап формування основних принципів у теорії прибутку пов'язують з економічними поглядами меркантилістів, потім – фізіократів. Але все ж таки закладення фундаментальних основ у теорії прибутку пов'язане з іменем А. Сміта.

Теорія прибутку А. Сміта, як і його теорія вартості, суперечлива. З одного боку, розвиваючи трудову теорію вартості, він указує, що прибуток – це продукт чужої праці, який привласнюється власником. "Тому вартість, – пише він, – яку робітники додають до вартості матеріалів, розпадається сама в цьому випадку на дві частини, з яких одна йде на оплату їхньої заробітної плати, а інша – на оплату прибутку їхнього підприємця на весь капітал, що він авансував у вигляді матеріалів і заробітної плати" [2, с. 51].

При цьому А. Сміт додає, що прибуток на капітал є не іншим визначенням заробітної плати за працю із наглядом й керування справою, він встановлюється зовсім на інших началах і не відповідає кількості, важкості або складності цієї праці. Прибуток визначається вартістю вкладеного у справу капіталу та буває більш або менш залежним від розмірів цього капіталу [2, с. 51].

Але трохи далі в А. Сміта вже зустрічаються початки іншої теорії прибутку: "Заробітна плата, прибуток і рента є трьома первісними джерелами всякого доходу, так само як і всякої мінової вартості" [2, с. 53].

Д. Рікардо у своїй основній праці "Початок політичної економії й оподаткування", розвиваючи теоретичні положення А. Сміта, стверджував, що прибуток є надлишком вартості над заробітною платою та продуктом неоплаченої праці робітника [3].

Важливим внеском у розвиток прибутку стала теорія трьох факторів виробництва Ж. Б. Сея. Суть її полягає в тому, що у створенні вартості продукту беруть участь праця, земля й капітал. Науковець підкреслює, що підприємницький дохід виступає не просто як рід заробітної плати, що міг би одержати найманий управляючий, а винагорода за особливо важливу суспільну функцію – раціональне по'єднання всіх факторів виробництва.

Ряд нових понять уводить у теорію прибутку К. Маркс. На перший план він виводить поняття доданої вартості, яка "представлена як породження всього авансованого капіталу, здобуває перетворену форму прибутку" [4, с. 43]. За К. Марксом джерелом прибутку є тільки та частина капіталу, що авансується в робочу силу. Також він увів поняття норми прибутку, що відображає ефективність виробництва.

Марксистська, а потім і маржиналістська теорії як фактори виділяють робочу силу, предмет праці й засоби праці, підрозділяючи їх на дві великі групи: особистий і речовинний фактори виробництва, що створюють складну взаємодіючу систему, ефективність якої визначається технологією й організацією виробництва. Крім того, маржиналістська теорія, на відміну від марксистської, традиційно виділяє ще один фактор виробництва – підприємницьку діяльність, що припускає використання ініціативи, кмітливості й ризику в організації виробництва.

Пізніше трактування виробничих факторів одержало більш глибоке й розширене тлумачення. До них звичайно відносять: працю; землю; капітал; підприємницькі здатності.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що економістів XVIII – XIX ст. проблема прибутку цікавила, насамперед, з позиції джерел його створення.

У XX ст. з розвитком акціонерних компаній, які зайняли домінуюче положення серед інших форм підприємницької діяльності, відбулось розмежування функцій власників – капіталістів та найманих управляючих. Відповідно з'явилось розмежування плати за управління та власне прибутку, тому економічна теорія почала розвивати нові теорії щодо основних джерел походження прибутку, виникнення яких, як правило, пов'язують з іменами Йозефа Шумпетера та Френка Найта.

На думку Й. Шумпетера, підприємець – це та людина, яка використовує і впроваджує існуючі методи та їхні комбіна-

ції більш ефективно, що й породжує нововведення, а "... підприємницький прибуток – результат здійснення нових комбінацій" [5, с. 285]. У результаті впровадження таких комбінацій знижуються витрати виробництва, утворюється різниця між існуючими цінами й витратами, яку Й. Шумпетер і визначає як підприємницький прибуток. А що стосується капіталу, то його можна позичити, використовуючи чужі винаходи й існуючі методи. Підприємець ніколи не ризикує, у дійсності ризикує той, хто надає капітал", – вважає науковець.

Й. Шумпетер указує на розходження між прибутком і заробітною платою: у той час як заробітна плата визначається граничною продуктивністю праці, прибуток є виключенням із цього закону. Прибуток виражає цінність підприємницького внеску у виробництво так само, як заробітна плата – внесок робітника. Він наводить такі доводи: підвищення заробітної плати стосується всіх, а прибуток дістається одному підприємцеві; заробітна плата – елемент ціни, а прибуток – ні; заробітна плата – постійний дохід, у той час як прибуток не є таким [5, с. 304].

Теорія Йозефа Шумпетера стала кульмінацією напрямку, де прибуток розглядався як особлива форма доходу, що виступала як винагорода підприємця за його послуги. Пізніше економічна теорія як джерело виникнення прибутку додала невизначеність і ризик, визначаючи прибуток як плату, що несе суспільство за ризик підприємництва.

Одним із перших прибуток як плату за передбачуваний ризик і невизначеність став розглядати Ф. Найт (наприклад, [9]). Походження прибутку він пов'язував з підприємницькою діяльністю і вперше виділив ризик, що заздалегідь не може бути визначений і переданий страховику. На думку Ф. Найта, несення такого ризику є функцією підприємця, а одержання прибутку є особливою винагородою за прийняття рішень в умовах невизначеності.

У результаті нового підходу Ф. Найта і Й. Шумпетера, прибуток став трактуватись не тільки як оплата праці управління, а й як оцінка особливих підприємницьких талантів, які здатні адаптуватися до потреб динамічного розвитку приватнопідприємницької діяльності. Це означало перелом у теоретичному підході до сутності прибутку, він став розглядатися як потужний творчий фактор, що забезпечує розвиток економіки.

Наступний розвиток теорії прибутку полягав у її доповненні й збагаченні шляхом оцінки ролі тих чи інших факторів або суб'єктів підприємницької діяльності в походженні прибутку.

Наприклад, П. Самуельсон виділяє такі фактори отримання прибутку: прибуток як імпліцитний дохід – доходи на фактори виробництва, тобто орендна плата, рента, заробітна плата; прибуток як винагорода за ризик – при розрахунку прибутку необхідно враховувати різноманітні види ризику; прибуток як винагорода за нововведення – цей вид прибутку складається із доходів від нововведень і винаходів (його ще називають шумпетеріанським) [10, с. 245].

У працях вітчизняних економістів прибуток розглядається як категорія суспільно-економічної формації, що виражається, по-перше, у формі її частини вартості додаткового продукту, і, по-друге, як специфічна категорія, що оцінює ефективність виробничо-комерційної діяльності.

Так, наприклад, у підручнику [11] прибуток – це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [11, с. 449]. Як джерело формування прибутку виділяються: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції.

Сучасний російський економіст В. П. Кодацький вважає: "Прибуток є перевищенням оптової ціни продукції над витратами на її виробництво й реалізацію, або перевищенням виторгу від реалізації над повною собівартістю продукції" [7, с. 7]. Як джерело виникнення прибутку економіст називає виробничу діяльність суб'єкта господарювання.

В. В. Ковальов під прибутком у ринковій економіці розуміє винагороду за використання специфічного фактора виробництва – підприємництва. Підприємництво є специфічним чинником, тому що на відміну від капіталу й землі – невловиме й не виступає в матеріально-речовинній формі [12].

Відомий економіст І. О. Бланк дає таке визначення прибутку: "Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності" [13, с. 15]. Таким чином, І. Бланк акцентує увагу на співвідношенні ризику й доходу у своєму визначенні прибутку.

Г. В. Савицька прибутком називає частину доданої вартості, що одержує підприємство після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця [14, с. 502]. При цьому вона відзначає, що чистий дохід приймає форму прибутку лише після реалізації продукції.

Таким чином, розглянувши еволюцію уявлень про категорію "прибуток" можна відзначити, що з розвитком економічних відносин змінюється й сутність прибутку, розширюється можливість, варіанти його отримання. Відповідно, змінюються і поглиблюються погляди на це поняття. Сьогодні виділяють досить різноманітні джерела походження прибутку, фактори його формування тощо.

На думку автора, прибуток – це економічні відносини, які відображають особливий вид, що одержується в результаті ефективної інноваційної діяльності, проведення ризикових проєктів, використання підприємницьких талантів і навичок у процесі здійснення господарської діяльності, який існує у грошовій формі і повністю готовий до розподілу.

Проведений аналіз свідчить, що більшість вчених XVIII – XIX ст. проблема прибутку цікавила, насамперед, з позиції джерел його створення. З кінця XIX ст. у новітніх теоріях поняття прибутку розглядається не як один з доходів на фактори виробництва, а як породження кон'юнктури, у зв'язку з чим переміщуються й акценти досліджень у даній галузі. Теоретичні положення, що були закладені Й. Шумпером та Ф. Найтом, формують основи теперішнього поняття прибутку, на якому і базують свої визначення сучасні науковці.

Література: 1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18 ; № 19 – 20 ; № 21 – 22. – Ст. 144. 2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. С. Смит. – М. : Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с. 3. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Сочинения / Д. Рикардо. – М., 1955. – Т. 1. – 260 с. 4. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Гос. Изд. полит. Лит-ры, 1961. – Т. 25; ч. 1. – 552 с. 5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1982. — 455 с. 6. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; пер. с фр. Е. П. Островской; общ. ред. В. И. Кузнецова. – 4-е изд., испр. – М. : Издат. группа "Прогресс"; "Универс" 1993. – 175 с. 7. Кодацкий В. П. Прибыль / В. П. Кодацкий. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 128 с. 8. Леонтьев В. Е. Формирование и использование предпринимательской прибыли / В. Е. Леонтьев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1994. – 161 с. 9. Knight Frank N. Risk, Uncertainty and Profit. // Frank N. Knight [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>. 10. Самюэльсон П. Пол. Экономика : учебн. пособ. / Пол Самюэльсон, Вильям Нордхаус ; пер. с англ. – 16-е изд. – М. : Вильямс, 2000. – 688 с. 11. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 1999. – 544 с. 12. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова – М. : ООО ТКВелби, 2002. – 424 с. 13. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Эльга ; М. : Ника-Центр,

2002 – 749 с. – (Библиотека финансового менеджера). 14. Савицька Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицька. – Минск : ООО "Новое знание", 2000. – 688 с.

Стаття надійшла до редакції
27.11.2009 р

УДК 658.18

Зикова Г. С.

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

The features of resource-saving mining enterprises, certain basic direction which explain efficiency of processing industrial offcuts of enterprises, are investigated in the article.

Розвиток ринкових відносин в Україні сприяє становленню вітчизняних суб'єктів господарювання з орієнтацією на економічні результати господарської діяльності, що значною мірою підвищує їх економічну активність. Одним з напрямів поліпшення показників господарської діяльності є впровадження ресурсозберігаючих технологій. Істотне розширення меж використання ресурсозбереження може бути забезпечене тільки шляхом цілеспрямованої мотивації суб'єктів господарювання до здійснення ресурсозберігаючих заходів, тобто практичної реалізації найважливішої функції управління і самоврядування. Ці заходи дозволяють знизити витрати, підвищити рентабельність виробництва, поліпшити соціально-економічні показники й екологічну ситуацію в регіоні.

У сучасних умовах ресурсозбереження стає одним з найбільш надійних і відносно маловитратних способів виходу із ситуації, що склалася. При цьому на макро- і мезорівнях повинна розроблятися державна та регіональна стратегія ресурсозбереження, а на рівні підприємства (мікрорівень) – тактика ресурсозбереження. Вона може ґрунтуватися на заходах щодо економії матеріальних ресурсів. Використання операційного аналізу свідчить, що економія на змінних (матеріальних) витратах сприяє розширенню зони комерційної безпеки, але меншою мірою, ніж інші фактори.

В останні роки стали очевидними несприятливі екологічні наслідки недостатньо продуманого закриття вугільних підприємств. Через недотримання природоохоронного законодавства при закритті вугільних шахт відбулися значні зміни геологічного й гідрологічного характеру [1 – 3]. Припинення роботи водовідливного устаткування призвело до підтоплення значних територій, забруднення підземних і поверхневих вод, просідання ґрунту. Дотримання термінів виконання природоохоронних заходів, передбачених проєктами ліквідації шахт, галузевими органами не забезпечується.

Поліпшення стану навколишнього середовища потребує забезпечення комплексного вирішення проблем координації. У Донбасі, наприклад, необхідно: відтворити систему профілактики самозаймання і гасіння породних відвалів шахт і вуглезбагачувальних фабрик, розробити і впровадити комбіновані методи приглушення оксидів азоту на котлоагрегатах електростанцій, забезпечити повне очищення коксового газу від сірководню і т. п. Така координація в регіонах здійснюється, але необхідно удосконалювати її форми, підвищити ефективність за рахунок підприємницької діяльності.

Ресурсозбереження обумовлює стан екологічної системи. Порушення екологічних систем значною мірою сприяє нераціональна експлуатація природних ресурсів підприємствами вугільної промисловості [4]. Дослідження проблеми удосконалення управління ресурсозбереженням на основі безвідходних технологій пов'язане з виявленням перспектив й існуючого стану цього питання.

Актуальність питань удосконалення організації охорони навколишнього середовища регіону особливо наочно виявляється у промислових регіонах. Тільки в Донецькій області, наприклад, накопичено близько 4 млрд т виробничих відходів, що становить четверту частину їх обсягу по Україні, а також 360 млн т твердих побутових відходів. При цьому у загальному обсязі накопичених відходів майже 2 млрд т становлять токсичні.

За певних умов (збільшення обсягу видобутку, об'єднання чи передача ресурсів, зміна форм власності, максимальна концентрація гірничих робіт тощо) "неперспективні" шахти будуть здатні працювати в бездотаційному режимі.

Аналіз статистичних даних показує, що в останні роки превалює тенденція скорочення обсягів утилізації та переробки відходів. Наприклад, у Донецькій області за 1998 – 2007 рр. (рисунок) обсяги використання відходів вуглевидобутку і вуглезабачення зменшилися на 63,5 % (за даними звіту Донецького міського голови за 2008 рік).

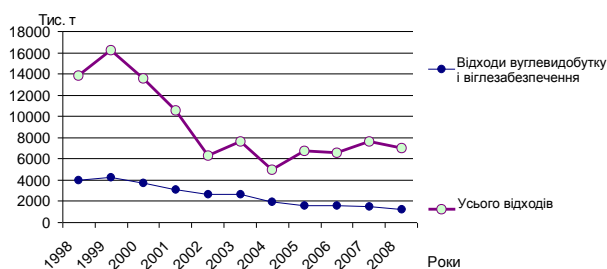


Рис. Використання відходів у Донецькій області, тис. т

Аналіз вуглевидобувних підприємств показує, що тільки 15 млн т вугілля на Україні видобувається без збитків, тобто для більшості підприємств галузі характерний витратний напрямок виробництва. Процес виробництва носить витратний характер через неефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Через це політика реструктуризації галузі повинна будуватися на принципах ресурсозбереження. Це обумовлено значними обсягами відходів, накопичених за роки індустріального розвитку, великим енергетичним та ресурсним потенціалами відходів як техногенної сировини, науково-технічним та кадровим потенціалами та іншими особливостями промислових регіонів [5]. Підвищення рівня та ефективності використання відходів є порівняно найменш капіталоемним шляхом розвитку промисловості, який має значну енерго-, ресурсо- та екологічну ефективність, сприяє економії витрат на розширення сировинної бази, транспортування відходів та сировини, імпортозаміщенню і, завдяки цьому, зниженню факторів ризику господарської діяльності.

Низький рівень використання відходів зумовлений обмеженістю фінансових ресурсів для створення та розвитку спеціалізованих виробництв з утилізації та переробки відходів, недосконалістю регіональної системи стратегічного й оперативного управління в цій сфері. Так, у Донецькій області, за даними облстатуправління, за 2003 – 2007 рр. інвестиції в охорону навколишнього середовища зменшилися на 38,2 %, з них в установки з утилізації і переробки відходів виробництва, знешкодження та захоронення токсичних, промислових та побутових відходів – на 54,8 %, або з 6861 до 3 101 тис. грн.

Про відсутність належної регіональної стратегії розвитку індустрії переробки відходів свідчить стрибкоподібний характер зміни фактичних обсягів вищезгаданих інвестицій. Якщо у 2004 р. їх частка в загальному обсязі інвестицій в охорону навколишнього середовища Донецької області складала 16,1 %, то у 2005 р. – 1,86 %, у 2006 р. – 7,3 %, у 2007 р. – 11,7 % (таблиця).

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в об'єкти переробки відходів у Донецькій області в порівняльних цінах 2003 р., тис. грн (за даними звіту Донецького міського голови за 2008 рік)

Напрями інвестування	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
В охорону навколишнього середовища, усього	42 737	37 546	28 811	22 071	26 422
% до 2003 р.	100,0	87,85	67,41	51,64	61,82
У будівництво установок (виробництва) для утилізації і переробки відходів виробництва, на будівництво підприємств і полігонів з утилізації, знешкодження та захоронення токсичних промислових, побутових й інших відходів, усього	6 861	697	2 112	2 538	3 101
% до 2003 р.	100,0	10,16	30,78	36,99	45,20
Питома вага у загальному обсязі інвестицій в охорону навколишнього середовища, %	16,05	1,86	7,33	11,50	11,74

У результаті дослідження підприємств, що переробляють відходи у Донецькій області, виявлено, що внаслідок відсутності сучасних технологій переробки та утилізації відходів спостерігається переважно неефективне їх використання, насамперед, як будівельні матеріали. Низький технічний рівень обладнання та технологій у цій сфері, обмаль спеціалізованих потужностей значною мірою обумовлено недостатністю фінансового забезпечення і недосконалістю організаційно-економічного механізму реалізації заходів із залучення відходів у господарський обіг, а також системи стратегічного управління у цій сфері.

Ресурсозберігаючий механізм органічно взаємодіє з системою управління розвитком вугільного виробництва, оскільки він безпосередньо пов'язаний з технікою і технологією робіт, раціональним використанням надр і охороною навколишнього середовища протягом усього життєвого циклу вугільного підприємства, а також з організаційними заходами, інвестиційними процесами і загалом з функціонуванням економіки вугільного виробництва [1; 4]. У зв'язку з цим під ресурсозберігаючим механізмом розуміють характер управлінської діяльності практично у всіх підрозділах підприємства щодо принципів і наукових підходів до будь-якої економії ресурсів.

Вирішення проблеми формування організаційно-економічного механізму управління ресурсозбереженням передбачає різні підходи (функціональний, системний, маркетинговий, нормативний, динамічний та ін.). У системі ресурсозберігаючого механізму конкретного вугільного підприємства важлива роль належить оцінкам очікуваних та фактичних результатів реалізації як окремих заходів, так і програми загалом.

Витрати на видачу породи з шахт, доставку її до відвалів і утримання відвалів на окремих шахтах та в об'єднаннях становлять близько 30 % собівартості видобутку вугілля. Тому технології залишення породи в шахті надається важливе значення. Доцільність розробки вугільних родовищ із закладенням виробленого простору шахтною породою залежить від потреби в ній і можливості її реалізації на базі технічних рішень. Дослідження довели, що кількість породи, яку можуть

використовувати шахти для закладення виробленого простору, може становити 60 % її видобутку. У теперішній час використання шахтної породи для закладення виробленого простору здійснюється поки в обмежених обсягах з економічних причин, проте одержані результати підтвердили, що відповідні технології впливають позитивним чином на економіку вугільних підприємств та стан екології. Разом з тим, закладальні роботи вимагають великих капітальних витрат на обладнання, і тому необхідна оцінка економічної ефективності відповідних технологій та окупності витрат.

В умовах ринку коректність оцінки ефективності безвідходної технології вимагає розгляду її у трьох напрямках: соціальна необхідність споживача, економічна зацікавленість виробника, технологічна можливість. Сучасний підхід до її оцінки вимагає також урахування соціальних чинників.

Формування механізму переробки відходів є стратегічним резервом екологічної реструктуризації екокризових промислових регіонів за рахунок подолання енергетичного та ресурсного дефіцитів, технологічного відставання промисловості, розвитку комплексу послуг з сервісного обслуговування підприємств з переробки відходів, підвищення рівня зайнятості населення, виробництва конкурентоспроможної продукції та спеціалізованого обладнання з переробки та утилізації відходів. Дуже важливо, що регіони мають можливості спиратися на власні стратегічні ресурси та резерви економічного зростання.

Питання раціонального використання запасів вугілля в межах шахтного поля не знаходять відображення в оцінці господарської діяльності шахт. Шахти не несуть економічної відповідальності за втрати запасів вугілля, за вибіркочну розробку, хоча ці втрати завдають прямого економічного збитку через збільшення поточної ставки амортизації основних фондів, скорочення термінів служби шахт. Вибіркове вироблення в шахтному полі пластів, які сприятливі за гірничо-геологічними умовами і, головним чином, за їх потужністю, є кон'юнктурним заходом, спрямованим на поліпшення техніко-економічних показників роботи шахти в найближчі роки. При цьому перспективи розвитку і навіть виживання шахти не беруться до уваги.

Практика залишення запасів у досить тонких пластах веде до безповоротних їх втрат, швидкого поглиблення гірничих робіт з негативними наслідками щодо збільшення кількості небезпечних і шкідливих явищ у шахтах. Крім того, вона призводить до швидкого вичерпання запасів у більш потужних пластах. Чинник вичерпання запасів у відносно потужних пластах береться до уваги при розробці програм закриття низькорентабельних і збиткових шахт. Разом з тим існують цілком обґрунтовані перспективи створення і впровадження ефективних технологій для розробки вельми тонких пластів на шахтах України. Тому важливе значення мають обґрунтування ефективності розробки досить тонких пластів з використанням нових технічних засобів і технологій.

Розробка регіональної стратегії формування механізму переробки та утилізації відходів виробництва і споживання дозволяє переорієнтувати експортно-сировинну модель розвитку області на розгортання експортно-орієнтованих виробництв високотехнологічної продукції: обладнання, прилади, послуги, програмне забезпечення, науково-дослідні розробки, патенти, сервісне обслуговування [4].

Таким чином, у зв'язку з переходом економіки до ринкових відносин, коли відходи виробництва можуть стати товаром і джерелом додаткового прибутку, тобто коли у виробника з'являється додатковий стимул, особливо актуальне питання становить раціональне використання сировинних ресурсів на основі їх комплексного освоєння. Одночасно з цим необхідні кошти на розробку нових ресурсозберігаючих технологій для прискорення досягнення соціально-обґрунтованих нормативів якості навколишнього середовища.

Упровадження новацій у сферу ресурсозбереження, переробки та утилізації відходів дає можливість розвивати

наукоємні виробництва, що базуються на глибокій та комплексній переробці сировини, сприятиме підвищенню паливно-енергетичного та ресурсного потенціалів регіону, виробництву конкурентоспроможної продукції, зменшенню забруднення довкілля. Оскільки сфера розповсюдження інноваційної продукції має міжгалузевий характер, технологічні парки з переробки відходів можуть бути як галузевого, так і міжгалузевого характеру.

Література: 1. Яструбинский В. И. Экологическая характеристика энергетических углей / В. И. Яструбинский // Вісник Сумського державного університету. – 1999. – № 3. – С. 23–28. 2. Дробот Я. В. Фактор ресурсосбереження в выборе организационно-хозяйственной формы угледобывающего предприятия / Я. В. Дробот // Вісник Східноукраїнського державного університету. – 2000. – № 4. – С. 70–83. 3. Петенко И. В. Экономическая сущность безотходного производства в системе ресурсосберегающего маркетингового менеджмента / И. В. Петенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2001. – Вып. 85. – С. 38–44. 4. Дробот Я. В. От ресурсосберегающей стратегии управления шахтами к обеспечению конкурентоспособности угольной промышленности Украины / Я. В. Дробот // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми та перспективи розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації". – Економічний вісник Національної гірничої академії України. Том 1. – Дніпропетровськ : РИК НГА України, 1999. – С. 218–222. 5. Ситник В. В. Багатокритеріальна оцінка можливості переходу вугільних шахт до беззбиткового режиму роботи / В. В. Ситник // Аналітично-інформаційний журнал "Схід". – Донецьк, 2003. – № 8(58). – С. 24–27.

Стаття надійшла до редакції
27.10.2009 р

УДК 336.77:338.3

Голуб Ю. О.

ПОЕТАПНІСТЬ У ЗАЛУЧЕННІ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ У СФЕРУ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

In the article the feasibility of a phased attract credit resources for the production company is considered; the characteristics and features of the criteria for determining the holding phase of attracting credit resources and the procedure for determining the feasibility phase of attracting credit resources are generalized.

Одним з ключових аспектів функціонування виробничого підприємства, яке відноситься до підприємств переробної галузі промисловості, є доступність до зовнішніх джерел залучення додаткових ресурсів. Це визначається тим, що догнотривалість виробничого циклу для більшості з відмічених суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкурентної боротьби за ринки збуту своєї продукції та потенційних покупців

вимагає наявності значної кількості ресурсів для здійснення поставлених цілей.

Разом з цим, необхідною умовою є не лише доступність, а й прийнятність залучення ресурсів з того або іншого джерела з погляду можливості підприємства виконувати узяті на себе зобов'язання щодо виконання угоди із обслуговування такого ресурсу.

Не менш суттєвим фактором при визначенні джерела залучення додаткових ресурсів є й урахування розвитку таких джерел на теренах країни, де здійснює свою діяльність виробниче підприємство. Вагомість такої умови пов'язана, насамперед, із ціновими аспектами залучення додаткових ресурсів, оперативністю здійснення відповідних операцій та наявним впливом законодавчої бази щодо дотримання укладених угод. Ураховуючи наведене, більш прийнятним джерелом залучення в діючих умовах вітчизняного ринку залишається банківський кредит.

Отже, відмічене вище у підсумку й визначає актуальність обраного напрямку дослідження, його значимість для розвитку вітчизняних виробничих підприємств.

На сьогоднішній день існує досить багато методів та підходів щодо визначення обґрунтованості залучення кредитних ресурсів для підтримки діяльності різних суб'єктів господарювання.

Так, наприклад, О. С. Гугль обґрунтовує можливість залучення кредитних ресурсів підприємством на основі економіко-математичного моделювання, яке враховує циклічність змін на ринку споживачів та максимізує у кінцевому підсумку прибуток підприємства [3]. Поряд із цим в основні визначення прийнятності залучення кредитних ресурсів Г. В. Возняк наводить важливість проведення аналізу чистого дисконтованого доходу, що забезпечує ефективне використання власних та запозичених фінансових ресурсів через відбір найбільш прибуткових проектів для їх подальшої реалізації [2]. При цьому, Л. В. Дікань та О. О. Калениченко розглядають обґрунтованість залучення кредитних ресурсів на основі моделі, яка використовує методи математичного програмування [4], Н. Я. Зінько визначає важливість впровадження консорціумного кредиту у фінансуванні інноваційних проектів підприємств [5], а Е. Марецька доводить необхідність здійснення консолідації короткотермінових кредитів, які сплачуються повними внесками [7].

Однак, незважаючи на розгляд досить значної кількості методів та підходів щодо обґрунтованості залучення кредитних ресурсів, все ж такі не доопрацьованим залишається питання щодо визначення доцільності залучення таких ресурсів у певні інтервали часу. Тож як ключову мету даної роботи слід визначити розгляд поетапного залучення кредитних ресурсів у сферу діяльності виробничого підприємства.

Отже, перш ніж перейти до розгляду зазначеної в головній меті даного дослідження поетапності залучення кредитних ресурсів для потреб виробничого підприємства звернемо увагу на два принципових моменти.

Перший з таких моментів торкається загального розгляду доцільності поетапної процедури залучення кредитних ресурсів. Насамперед, важливість та доцільність поетапного залучення кредитних ресурсів для потреб виробничого підприємства визначається наявністю складністю залучення таких ресурсів у дійсний час. Це пов'язано як із обмеженістю розгорнутого кредитування реального сектору економіки в умовах глобальної кризи, так й недостатністю вільних ресурсів у банках, що супроводжується зростанням вартості отримання відповідного ресурсу. Так, наприклад, на рисунку подано середньозважену динаміку процентних ставок за наданими кредитами в економіці України за підсумками за січень 2008 року – січень 2009 року (за даними [1]).

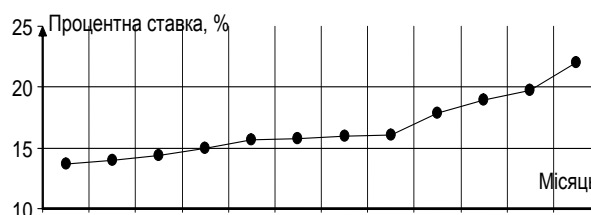


Рис. Динаміка середньозваженої процентної ставки за наданими кредитами в економіці України за підсумками 01.2008 – 01.2009 (у місячному вимірі)

Також при визначенні доцільності введення поетапної процедури залучення кредитних ресурсів варто брати до уваги довгостривалість виробничого циклу підприємств обробної галузі промисловості. Тобто, не доцільно залучати увесь обсяг необхідного ресурсу, якщо він не буде використаний, навіть попри прийнятну ціну його залучення. Ґрунтовність такого висновку пов'язано з тим, що термін обслуговування кредитного ресурсу в такому випадку буде довшим, а відтак прийнятна ціна ресурсу буде нівелюватися зростанням його загальної вартості щодо обслуговування. Не менш суттєвим аспектом при визначенні доцільності поетапного залучення кредитних ресурсів є й урахування загальних умов надання такого ресурсу з боку банків. Інакше кажучи, слід враховувати те, що важливою умовою кредитування є пріоритетність надання кредиту більш привабливим підприємствам з точки зору потенційних умов їх розвитку відповідно до можливості мінімізації загального кредитного ризику.

При цьому останнє зауваження, безпосередньо корелює з іншим моментом залучення кредитних ресурсів, який визначається необхідністю розгляду конкретних показників діяльності підприємства, які варто покласти в основу визначення поетапної процедури залучення кредитних ресурсів. Отже, слід виділити критерій оцінки доцільності впровадження поетапної процедури залучення кредитних ресурсів. При цьому ознаками такого критерію повинні бути:

аналіз припустимого співвідношення власних та залучених ресурсів;

впливовість встановленого критерію оцінки доцільності впровадження поетапної процедури залучення кредитних ресурсів на ключові параметри діяльності підприємства;

можливість впливу на корегування основних параметрів діяльності підприємства з погляду підвищення привабливості надання кредитного ресурсу такому підприємству банком.

Таким чином, у підсумку приходимо до узагальненого визначення процедури поетапного залучення кредитних ресурсів на основі розгляду фінансового левериджу, який визначається як співвідношення обсягу залучених ресурсів до обсягу власних ресурсів [6]. При цьому значення фінансового левериджу може розглядатися з погляду будь-якого показника діяльності підприємства, де може бути встановлена залежність між співвідношенням власних та залучених ресурсів та особливо вплив вартості залучених ресурсів на динаміку аналізованого показника.

Так, наприклад, відповідний аналіз можна провести з погляду динаміки загального прибутку підприємства, визначаючи дохід та витрати підприємства як функції співвідношення між обсягами власних та запозичених ресурсів:

$$P\left(\frac{V_z}{V_v}\right) = D\left(\frac{V_z}{V_v}\right) - Z\left(\frac{V_z}{V_v}\right), \quad (1)$$

де P – функція прибутку підприємства;

D – функція доходу підприємства;

Z – функція витрат підприємства;

$\frac{V_z}{V_v}$ – співвідношення між обсягами власних V_v та за-

позичених V_z ресурсів.

Однак за рівнянням (1) досить складно дотриматися можливості впливу на корегування основних параметрів діяльності підприємства з погляду підвищення привабливості надання кредитного ресурсу такому підприємству банком. Це пов'язано з тим, що часові інтервали залучення додаткових ресурсів та отримання прибутку підприємством є різними. Тож з погляду формули (1) досить важко визначити етапність у залученні кредитних ресурсів.

Більш доречним у цьому випадку є розгляд чистого дисконтованого доходу підприємства з погляду впровадження конкретного інвестиційного рішення, що узагальнюється наведеною нижче формулою за окремим етапами виконання такого рішення:

$$NPV\left(\frac{V_z}{V_v}\right) = \sum_{t=1}^T \frac{DD\left(\frac{V_z}{V_v}\right)}{(1+d)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{ZZ\left(\frac{V_z}{V_v}\right)}{(1+d)^t}, \quad (2)$$

де NPV – чистий дисконтований дохід підприємства;

DD – дохід підприємства у період часу t , $t = \overline{1, T}$;

ZZ – витрати підприємства у період часу t , $t = \overline{1, T}$;

d – ставка дисконтування.

Однак в даному випадку (за формулою (2)) досить складно врахувати вплив вартості залучених кредитних ресурсів відповідно до загальної зміни вартості грошей, що узагальнюється ставкою дисконтування.

Утім, на думку автора, більш прийнятним є розгляд функціональної залежності рентабельності власного капіталу підприємства:

$$R_k = R_p \cdot (1 - P_n) + (R_p - R_v) \cdot L \cdot (1 - P_n), \quad (3)$$

де R_k – рівень рентабельності власного капіталу;

R_p – рівень економічної рентабельності підприємства;

P_n – ставка податку на прибуток підприємства;

R_v – рівень ставки кредиту за залучені ресурси;

L – фінансовий леверидж.

Отже, рівняння за формулою (3) дозволяє врахувати як вплив співвідношення обсягів власних та залучених ресурсів на один з основних показників діяльності підприємства, так й цінний аспект такого залучення на основі розгляду різниці $(R_p - R_v)$. Разом з цим, розгляд за формулою (3) сприяє визначенню й доцільності поетапного залучення кредитних ресурсів, де така етапність також сприяє можливості впливу на корегування основних параметрів діяльності підприємства з погляду підвищення привабливості надання кредитного ресурсу такому підприємству банком. При цьому таким критерієм привабливості надання кредиту може виступати зміна рівня рентабельності власного капіталу підприємства-позичальника.

Тоді, аналізуючи зміну рівня рентабельності власного капіталу відповідно до співвідношення між рівнем економічної рентабельності підприємства і ставкою кредиту за залучені ресурси та між обсягами власних та залучених ресурсів, можна визначити загальну етапність запозичення кредитних ресурсів. Отже, критеріями такого запозичення можуть виступати:

співвідношення між рівнем економічної рентабельності підприємства і ставкою кредиту за залучені ресурси, що є важливим за умови, що $R_p < R_v$;

дисперсія значень рентабельності власного капіталу, зменшення якої можна розглядати як зниження ступеня ризику залучення позикових ресурсів, а відтак збільшення довіри з боку банків, що може призвести до розширення кола потенційних джерел залучення ресурсів та у підсумку зменшення їх вартості;

загальне зростання значень рентабельності власного капіталу на фоні зниження дисперсії таких значень.

Отже, важливим аспектом визначення етапності залучення кредитних ресурсів є або зниження дисперсії розкиду значень рентабельності власного капіталу, або мінімізація зниження значень рентабельності власного капіталу за умови $R_p < R_v$. У цілому ж наведене вище визначає основні засади розбудови загальної процедури впровадження поетапного залучення кредитних ресурсів у сферу діяльності виробничого підприємства. Сутність такої процедури полягає у:

визначенні загальних обсягів необхідного залучення додаткових ресурсів;

визначенні доцільних інтервалів залучення додаткових ресурсів;

обчисленні імовірних значень зміни рентабельності власного капіталу, або дисперсії таких значень;

урахуванні загальної динаміки значень рентабельності власного капіталу та співвідношення між рівнем економічної рентабельності підприємства і ставкою кредиту за залучені ресурси;

обранні припустимого співвідношення між обсягами власних та залучених ресурсів відповідно до співвідношення між рівнем економічної рентабельності підприємства і ставкою кредиту за залучені ресурси;

визначенні послідовної етапності у залученні кредитних ресурсів для потреб підприємства.

Таким чином, у роботі зроблено спробу узагальнення доцільності у визначенні проведення поетапного залучення кредитних ресурсів у сферу діяльності виробничого підприємства. Сутність такої процедури базується на узагальненому розгляді фінансового левериджу з погляду зміни значень рентабельності власного капіталу. Також розглянуто можливість проведення аналізу поетапного залучення кредитних ресурсів на основі узагальнення значень співвідношення між обсягами власних та залучених ресурсів з погляду таких показників діяльності підприємства, як його прибуток та чистий дисконтований дохід інвестиційного рішення. Тож як напрямок проведення подальших досліджень слід визначити за необхідне розгляд запропонованої процедури поетапного залучення кредитних ресурсів з погляду конкретних підприємств.

Література: 1. Бюлетень НБУ. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
2. Возняк Г. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Г. В. Возняк. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАУ, 2006. – 22 с.
3. Гугля О. С. Моделювання процесів управління підприємством в умовах циклічних змін ринкового середовища : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.00.11 "Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці" / О. С. Гугля. – Донецьк : ДНУ, 2007. – 16 с.
4. Дикань Л. В. Покрытие издержек предприятия в условиях ограниченности ресурсов / Л. В. Дикань, Е. А. Калининчен-ко // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 2. – С. 97–103.
5. Зінько Н. Я. Використання консорціумного кредиту у фінансуванні інноваційних проєктів в Україні / Н. Я. Зінько // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : ВВП "Мрія-1" ЛТД, УАБС, 2006. – Т. 18. – С. 259–264.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
7. Марецька Е. Математичне моделювання консолідації короткотермінових кредитів, які сплачуються повними внесками / Е. Марецька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Комп'ютерні системи проектування – теорія і практика. – 2001. – № 415. – С. 20–28.

УДК 615.12

Світлична К. С.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

The author suggests that the providing of quality medications is possible only in the conditions of effective management processes. The approach to the determination of integrated system of quality management effectiveness of pharmaceutical enterprise is offered.

Сьогодні система менеджменту якості виявляється як найбільш повно розроблена підсистема підприємства, що отримала світове визнання завдяки стандартам ISO серії 9000. Ці стандарти встановлюють вимоги і рекомендації про те, яким чином повинні здійснюватися існуючі на підприємстві процеси, щоб бізнес функціонував якісно. Використання стандарту не може "безпосередньо" забезпечити якість продукції, що виготовляється, але він покликаний усунути всі недоліки існуючих процесів підприємства, що впливають не лише на якість продукції, але й на задоволеність замовників цієї продукції. У зв'язку з цим, саме ця підсистема підприємства повинна стати концептуальною основою (ядром) для формування інтегрованої системи менеджменту підприємства. При цьому методологія стандартів ISO серії 9000 може бути використана для формування інших підсистем [1; 2].

На даному етапі вітчизняні фармвиробники активно впроваджують інтегровані системи менеджменту якості (ІСМЯ), що передбачають сполучення комплексу галузевих правил GMP і міжнародних стандартів ISO 9000:2001, оскільки вони гармонічно доповнюють один одного. Правилам GMP притаманна визначеність вимог до виробничих, складських, допоміжних приміщень, а також приміщень для контролю якості, обладнання; обґрунтування широкого спектру заходів для попередження контамінації (перехресного забруднення) ЛЗ; кваліфікація обладнання, валідація виробничих процесів і т. п. [3]. Для стандартів ISO характерним є надання переваг маркетингу, зворотнім зв'язкам зі споживачами та економічним аспектам якості, які передбачають надання інформації для оцінки результативності та ефективності самої системи менеджменту якості та її внеску щодо забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства (ФП) [4; 5].

У зв'язку з цим в умовах упровадження ІСМЯ на ФП постає питання щодо оцінки результативності її функціонування, що повинно знайти відображення у систематичному аналізі цієї системи з боку керівництва, оцінки її придатності та пошуку можливостей для її поліпшення, зокрема це є однією з вимог ДСТУ ISO 9001-2001, за умов дотримання якої з'являється можливість реалізації принципу менеджменту якості – ухвалення рішень, на підставі фактів. З метою забезпечення даної вимоги і реалізації вказаного принципу актуаль-

ним є розробка методики оцінки результативності функціонування ІСМЯ. Проте з урахуванням того, що ІСМЯ на ФП є процесно-орієнтованою системою, оцінка її результативності, в першу чергу, повинна зводитися до оцінки результативності процесів.

За умови визначеності щодо кількості процесів на ФП, їх ідентифікації та взаємодії між ними, наступним кроком є необхідність розробки певної системи показників для оцінки результативності процесів, приділяючи при цьому особливу увагу щодо вибору методів вимірювання цих процесів. Особливу складність у вимірюванні викликають нетехнологічні процеси, результативність яких визначається якістю управлінського рішення, на яке можуть впливати різні чинники, зокрема, характер рішення (оперативний, тактичний, стратегічний), повнота і характер інформації, складність вирішуваного завдання, правильність визначення мети та ін. З цієї безлічі чинників, що визначають якість рішення, ключовим є визначення мети. Саме неправильно поставлена мета заздалегідь робить можливе рішення неправильним і, як наслідок, неефективним, отже об'єктом вимірювання нетехнологічних процесів ІСМЯ є ступінь досягнення поставленої мети. Проте, при цьому правильніше говорити не про вимірювання, а про оцінювання шляхом порівняння досягнутих результатів з кількісно визначеною метою. Для цього необхідно встановити планові або бажані значення для показників, з якими повинні порівнюватися фактичні значення цих показників. Після визначення планових значень показників результативності процесів необхідно провести збір фактичних значень. Основним способом отримання даних щодо функціонування процесів є їх моніторинг.

Фактичні значення показників результативності процесів відображаються у листі реєстрації (рис. 1) керівником підрозділу, до якого відноситься даний процес.

Форма Ф -

ЛИСТ РЕЄСТРАЦІЇ ЩОМІСЯЧНОГО МОНІТОРИНГУ ПОКАЗНИКІВ ПРОЦЕСУ _____

№ з/п	Вимірювальний показник	Мета/ Планове (бажане або нормативне) значення	Фактичні значення показників													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		

Рис. 1. Форма листа реєстрації щомісячного моніторингу показників процесу

Наступним кроком є розрахунок співвідношень фактичних значень показників до планових, отримані таким чином коефіцієнти показують фактичний рівень досягнення результату стосовно необхідного рівня планового показника. Ці співвідношення (r) знаходяться у діапазоні від 0 до 1 та застосовуються при розробці коригувальних або запобіжних заходів, залежно від того, наскільки великий розрив між фактичним та плановим показником за умови врахування рівня результативності самого процесу. Алгоритм визначення результативності процесу наведений на рис. 2.

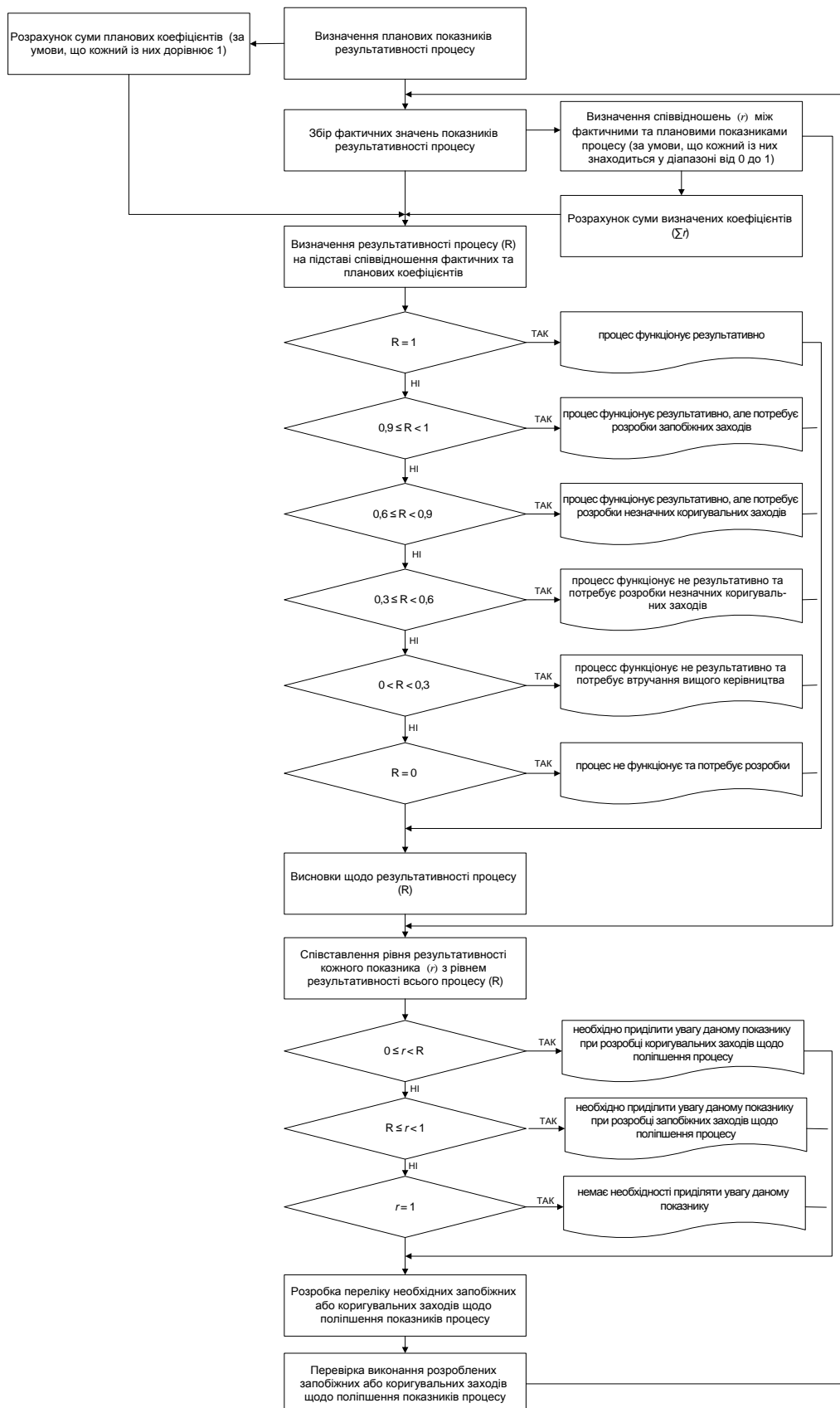


Рис. 2. Алгоритм визначення результативності процесу

Запропонована методика визначення результативності кожного процесу ІСМЯ на ФП заснована на використанні зворотного зв'язку між результативністю самого процесу та кожним його показником, за яким проводиться оцінка результативності.

Оцінка результативності процесів на підставі запропонованої методики відповідає відомому циклу Демінга [6] "Plan – Do – Check – Act" (PDCA). Застосування даного циклу до вимірювання процесів є рекомендацією міжнародного стандарту ISO 9001-2000.

З урахуванням того, що ІСМЯ на ФП є процесно-орієнтованою системою, в умовах розробки інструментарію для оцінки результативності її функціонування, необхідно враховувати наявність різних процесів на ФП, тобто процесів управління, основних та забезпечувальних, а також визначення пріоритетності кожного з процесів певної групи стосовно обов'язкового дотримання вимог Належної виробничої практики (GMP), тобто виділення тих процесів, які безпосередньо впливають на безпеку та якість ЛЗ.

Виходячи з цього, постає питання щодо вибору методу оцінки рівня результативності кожної з груп процесів ФП. Для оцінки результативності певної групи процесів автором пропонується використання математичної моделі, в якій повинні враховуватися фактичні рівні результативності кожного з процесів, що входять до певної групи, а також пріоритетність кожного процесу в даній групі.

Для визначення пріоритетності процесів необхідно використовувати експертне опитування, сутність якого полягає у тому, що процеси ранжуються на підставі думок обізнаних експертів-фахівців у даній галузі.

При дослідженні різноманітних експертних методів та з урахуванням поставленої мети щодо побудови математичних моделей оцінки результативності кожної групи процесів, автором був виділений метод аналізу ієрархій, який відноситься до парних порівнянь. Метод ієрархій відноситься до класу критеріальних і займає особливе місце, завдяки відсутності вимог щодо незалежності критеріїв за перевагою. Метод аналізу ієрархій з'явився на підставі розробки американським математиком Т. Сааті процедури підтримки прийняття рішень із назвою "Analytic hierarchy process" [7]. Сутність методу полягає у визначенні власного вектору пріоритетів матриці думок експертів на підставі попарного порівняння досліджуваних характеристик. Аналіз значень власного вектора матриці, побудованої за допомогою попарного порівняння досліджуваних параметрів, забезпечує впорядкування пріоритетів оцінюваних характеристик у групі параметрів дослідження.

Після побудови кількісних думок щодо кожної пари (C_i, C_j) в числовому виразі через a_{ij} , завдання зводиться до отримання коефіцієнтів вагомості ($\omega_1, \omega_2, \omega_1, \dots, \omega_n$), які відповідали б зафіксованим думкам експертів. Для цього проводять обробку матриці думок експертів, що складається з таких етапів:

1. Для кожного рядка матриці розраховується значення власного вектора за формулою:

$$A_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot \dots \cdot a_{ij} \cdot \dots \cdot a_{in}}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

де A_i – власний вектор оцінок для і-го процесу;
 n – розмірність матриці думок експертів (кількість процесів, що порівнюються);
 i, j – номери за порядком відповідно рядків та стовбців матриці думок експертів.

2. Розраховують суму значень власних векторів оцінок процесів за формулою:

$$S = \sum_{i=1}^n A_i. \quad (2)$$

3. За кожним рядком матриці проводять нормалізацію значень власних векторів за допомогою формули:

$$B_i = \frac{A_i}{S}, \quad (3)$$

де B_i – нормалізований власний вектор оцінок для і-го процесу;

A_i – власний вектор оцінок для і-го процесу;

S – сума значень власних векторів оцінок процесів.

Сукупність значень B_i – це власний вектор пріоритетів матриці думок експертів, тобто $V [B_1, B_2, \dots, B_i, \dots, B_n]$, в свою чергу, всі $B_1, B_2, \dots, B_i, \dots, B_n$ є шуканими коефіцієнтами вагомості ($\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_i, \dots, \omega_n$), що відповідають зафіксованим думкам експертів.

Наступним кроком є перевірка узгодженості думок експертів. Перевірка узгодженості проводиться з використанням індексу узгодженості (IY), значення якого розраховується за формулою:

$$IY = \frac{\lambda_{\max} - n}{(n-1)}, \quad (4)$$

де λ_{\max} – найбільше власне значення матриці думок експертів;

n – кількість елементів (процесів), що порівнюються.

Визначення λ_{\max} складається з таких етапів:

1. Необхідно помножити матрицю думок експертів на отриманий власний вектор пріоритетів цієї матриці ($V [B_1, B_2, \dots, B_i, \dots, B_n]$) при цьому отримаємо новий вектор ($V' [B'_1, B'_2, \dots, B'_i, \dots, B'_n]$).

2. Кожний елемент отриманого вектора V' необхідно розділити на кожний елемент вектора пріоритетів матриці V , тобто $B'_1 / B_1, B'_2 / B_2$ і т. д. У результаті отримаємо вектор-стовбчик, за яким знаходять середнє значення. Це значення і є λ_{\max} , тобто найбільше власне значення матриці думок експертів. При цьому необхідно враховувати умову, що для зворотньо-симетричної матриці $\lambda_{\max} \geq n$.

Наступний показник, що характеризує узгодженість думок експертів, є показником відношення узгодженості (BV). Він визначається як співвідношення IY до середнього значення випадкової узгодженості матриці того ж порядку (CB_n) (5), при визначенні CB_n користуються спеціальною таблицею [8] :

$$BV = \frac{IY}{CB}. \quad (5)$$

Узгодженість вважається прийнятною, якщо $BV \leq 0,10$ (до 10 %), у деяких випадках допускається до 20 %, але не більше. За умови недотримання даних вимог для будь-якої матриці експертам пропонується повторно обміркувати проблему та скоригувати парні оцінки в матриці.

Таким чином, за умови дотримання всіх вимог щодо узгодженості думок експертів, та на підставі знайденого вектора пріоритетів матриці думок експертів, з'являється можливість отримати математичну модель за кожною групою процесів ФП, яка, у свою чергу, відображає пріоритети (вагомості) кожного з процесів, що входять до однієї групи (6).

$$X_j = R_1 \cdot \omega_1 + R_2 \cdot \omega_2 + \dots + R_i \cdot \omega_i + \dots + R_n \cdot \omega_n, \quad (6)$$

де X_j ($j = 1, 2, 3$) – показник результативності j -ї групи процесів (основних, управляючих або допоміжних);

R_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – рівень результативності кожного і-го процесу в межах j -ї групи процесів;

ω_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – коефіцієнти вагомості (пріоритетність) кожного і-го процесу в межах j -ї групи процесів.

Стосовно загального рівня результативності всієї ІСМЯ потрібно відмітити, що він безпосередньо залежить від досягнутого рівня результативності кожної групи процесів ФП. Отже, необхідно використовувати інтегральний показник, який би характеризував загальний рівень результативності ІСМЯ на ФП та розраховувався на підставі досягнутих рівнів результативності основних, управляючих та забезпечувальних

груп процесів. Розрахунок такого показника є можливим за умови застосування моделі еластичності [8], яка відображає, як змінюється інтегральний показник під впливом зміни показників, що входять до його складу. Еластичність розраховується за формулою:

$$E_j = \left(\frac{\Delta Y}{Y} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right), \quad (7)$$

де E_j – коефіцієнт еластичності впливу j -го показника на інтегральний показник (Y);

ΔY – приріст інтегрального показника в межах від 0 до 1;

Y – необхідне значення інтегрального показника, тобто $Y = 1$;

ΔX_j ($j = 1, 2, 3$) – приріст j -го показника, що дорівнює різниці між максимально можливим його значенням, тобто одиницею, та існуючим значенням;

X_j ($j = 1, 2, 3$) – значення j -го показника.

Проте в умовах використання даної моделі еластичності, приріст інтегрального показника (ΔY) повинен прийматися як рівний одиниці. Тобто виходячи з того, що загальний рівень результативності ІСМЯ, намагаючись наблизитися до максимального значення, буде забезпечувати спрямованість значення ΔY до максимуму – одиниці. Ураховуючи ці умови та перетворюючи (7) отримуємо формулу розрахунку коефіцієнта еластичності:

$$E_j = \left(\frac{\Delta Y}{Y} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right) = \left(\frac{1}{1} \right) \div \left(\frac{\Delta X_j}{X_j} \right) = \frac{X_j}{\Delta X_j} = \left(\frac{X_j}{1 - X_j} \right). \quad (8)$$

При цьому необхідно відмітити наявність прямої залежності між величиною коефіцієнта еластичності (E_j) та показниками рівнів результативності певних груп процесів (X_j), тобто чим вище рівень результативності, тим вище коефіцієнт еластичності та, відповідно, тим більше він впливає на загальний рівень результативності ІСМЯ (Y).

Після визначення всіх трьох коефіцієнтів еластичності (за групою основних, управлінських та забезпечувальних процесів) можливо розрахувати інтегральний показник (Y) загального рівня результативності ІСМЯ за формулою:

$$Y_{\text{ІСМЯ}} = X_{\alpha}^{E_{\alpha}} \cdot X_{\beta}^{E_{\beta}} \cdot X_{\gamma}^{E_{\gamma}}, \quad (9)$$

де $Y_{\text{ІСМЯ}}$ – інтегральний показник загального рівня результативності ІСМЯ на ФП;

X_{α} , X_{β} , X_{γ} – досягнуті рівні результативності груп процесів основних, управлінських та відповідно забезпечувальних;

E_{α} , E_{β} , E_{γ} – коефіцієнти еластичності, що відображають внески рівнів результативності кожної групи процесів до загального рівня результативності всієї ІСМЯ.

Після визначення загального рівня результативності ІСМЯ, який відображається значенням інтегрального показника, необхідно оцінити цей рівень за допомогою шкали, діапазону якої повинні відображати високий, середній або низький рівні результативності всієї ІСМЯ.

Виходячи з цього для оцінки рівня результативності ІСМЯ на ФП рекомендується така шкала: значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,00 до 0,04 – це характеризує високий рівень результативності ІСМЯ; значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,04 до 0,08 – це характеризує середній рівень результативності ІСМЯ та говорить про наявність процесів, результативність яких була досягнута частково; значення інтегрального показника знаходиться у діапазоні від 0,08 до 1,00 – це характеризує низький рівень результативності ІСМЯ та говорить про наявність процесів, результативність яких не була досягнута взагалі.

За умови необхідності підвищення загального рівня результативності ІСМЯ, керівництву ФП необхідно звертати

увагу на величину коефіцієнта еластичності. Тобто найменша величина даного коефіцієнта вказує на групу процесів, щодо якої потрібно приймати першочергові управлінські рішення, спрямовані на підвищення рівня результативності.

Література: 1. Александров А. В. Построение интегрированных систем менеджмента фармпредприятия (2 часть) / А. В. Александров, Н. В. Люлина, В. Д. Барабанова // Ремедиум. – 2008. – № 1. – С. 61–65. 2. Малинин Т. А. Трансформирование системы менеджмента качества в системы менеджмента предприятия / Т. А. Малинин, Е. Т. Зуев, Г. С. Фомин // Пищевая промышленность. – 2003. – № 4. – С. 45. 3. Лікарські засоби. Належна виробнича практика: настанова 42-01-2001. – К. : МОЗ України, 2001. – 82 с. 4. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 3230-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 28 с. 5. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001-95, 9002-95, 9001-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 24 с. 6. Нив Г. Р. Пространство доктора Деминга / Г. Р. Нив ; пер. с англ. – Тольятти : Городской общественный фонд "Развитие через качество", 1998. – 336 с. 7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 316 с. 8. Рихтер К. Ю. Транспортная эконометрия / К. Ю. Рихтер. – М. : Транспорт, 1982. – 317 с.

Стаття надійшла до редакції
22.10.2009 р

УДК 336.279 **Соломянова-Кирильчук К. О.**

ОЦІНКА САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the author offers a more precise interpretation of the term "sanation", gives her own definition of "sanation potential" and its structure. Financial component is considered to be the most important, which is caused by the division procedure into financial sanation procedure and reorganization.

У сучасних економічних умовах невелика кількість машинобудівних підприємств є абсолютно платоспроможними, а більшість з них взагалі знаходиться у зоні ризику. Своєчасна діагностика їх стану дозволяє виявити і попередити неплатоспроможність і банкрутство, провести необхідні антикризові заходи. Але навіть якщо підприємство опинилося у кризовому становищі, залишається можливість поновити його діяльність – це процедура санації.

Серед вітчизняних вчених проблемою санації займалися О. Терещенко, Л. Лігоненко, Т. Клебанова, С. Соколенко, С. Салига, А. Череп та інші, але ці дослідження здебільшого пов'язані з процедурною складовою санації, а не з оцінкою її передумов. Але саме така оцінка є необхідним елементом, що передуює вдалому проведенню санації. Ці передумови відомі як санаційна здатність, санаційний потенціал, потенціал

виживання, у вітчизняній практиці також поширене поняття санаційна спроможність.

Рішення про проведення санації приймається під впливом багатьох факторів, серед яких готовність кредиторів, наявність санаторів, часове обмеження і, головне, – можливість підприємства з подолання кризи. Таким чином наявність санаційного потенціалу є відправною точкою для прийняття рішення про санацію.

Існує багато визначень санаційного потенціалу і його складових. Автор пропонує визначати санаційний потенціал як наявність у підприємства фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, трудових ресурсів, що обумовлюють вдале проведення оздоровчих заходів і подолання кризи.

Але якщо методик для діагностики та оцінки кризи існує велика кількість, то такі, що оцінюють санаційний потенціал, майже відсутні. Серед вітчизняних науковців стосовно цього питання досить поширена точка зору, яка представлена О. О. Терещенком. Санаційноспроможним, на його думку, підприємство буде в тому разі, коли дисконтована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) буде більшою за вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації [1, с. 130]. Показник очікуваної вартості активів є важко-прогнозованим, тим більше, що для його оцінки необхідно врахувати і базові умови, які передують процедурі санації, і план санації, який може істотно відрізнятись залежно від таких умов. Таким чином, зазначена концепція потребує перегляду.

Існує багато різноманітних підходів до того, які саме складові поєднує у собі санаційний потенціал. Пропонується визначати санаційний потенціал як функцію від фінансового, виробничого, маркетингового, інвестиційного і трудового потенціалів. Відмітимо, що деякі дослідники включають санаційний план до складових санаційного потенціалу. Але, на погляд автора, санаційний план – це необхідна, та недостатня умова. Тобто первинним є санаційний потенціал, і за умови наявності вдалого санаційного плану, він буде повністю реалізований і оздоровлення компанії буде успішним. Якщо підприємство апріорі не має певних базових умов (достатнього санаційного потенціалу), то взагалі немає сенсу витрачати час і кошти на розробку санаційного плану.

Отже, запропоновані складові найбільш чітко структурують наявні у підприємства ресурси, системи і методи їх оцінювання. Але саме фінансова складова санаційного потенціалу є найбільш важливою, що обумовлюється, насамперед, поділом самої процедури санації на фінансову санацію і реструктуризацію, проведення якої зумовлюється успішним проведенням першої процедури. Отже, увагу було сконцентровано саме на фінансовій складовій.

Фінансова складова санаційного потенціалу – це сукупність перспективних і наявних можливостей у підприємства з мобілізації власних фінансових ресурсів, а якщо є потреба, й запозичених, їх розподілу і використання з метою забезпечення ефективної і безперервної діяльності підприємства й досягнення його стратегічних цілей.

Зазвичай цей елемент санаційного потенціалу характеризують, насамперед, показниками рентабельності та ліквідності, хоча також важливу роль відіграють показники фінансової стійкості, бо саме вони, у першу чергу, визначають ступінь залежності від зовнішніх ресурсів, а значить і ризик виникнення загрози банкрутства.

Оцінка санаційного потенціалу є досить складною і погано дослідженою тематикою, а інформація, необхідна для цього, зазвичай важкодоступна і має невисоку якість. Тому використання математично-статистичних методів у чистому вигляді унеможливується. Але обробка кількісних оцінок групи експертів дозволяє одержати достовірні дані та нову інформацію, яка не міститься в явному вигляді в судженнях експертів, що дозволяє побудувати ефективні моделі інтуїтивно-логічного аналізу в поєднанні з кількісними методами оцінки й обробки [2, с. 60–62].

Отже, розробку моделі для оцінки фінансової складової санаційного потенціалу було вирішено здійснювати на основі кількісних вимірювань діяльності підприємства (коефіцієнтів) за допомогою експертних оцінок і математико-статистичних методів.

Насамперед, на основі типових принципів добору експертів і визначення необхідної та достатньої їх чисельності було сформовано експертну групу з фахівців і науковців, які безпосередньо працюють над питаннями оцінки стану підприємств.

Зазвичай, при використанні методів експертних оцінок респондентам пропонується проранжувати низку показників. Але у випадку оцінки санаційного потенціалу, кількість коефіцієнтів, які його характеризують, досить велика, у той час як деякі з них так чи інакше корелюють. Також часто концентрація уваги відбувається на одній групі показників, у той час як необхідно всебічно оцінити фінансовий стан. Суперечливою, зазвичай, є вага показників, якщо їх за якимось принципом складають у модель.

Для того щоб уникнути цих недоліків, пропонується розробити методику оцінки фінансової складової санаційного потенціалу, базуючись на принципах методу аналізу ієрархій [3, с. 112], а також методів нечіткої логіки.

Розробка методики базувалась на опитуванні експертів, що проходило у два етапи. На першому етапі експертам пропонувалося з фінансових коефіцієнтів, об'єднаних за групами (коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та ін.), обрати репрезентантів, тобто ті коефіцієнти, які на думку експертів є найважливішими для цілей дослідження у своєму класі. Формування результируючого набору коефіцієнтів відбувалося на основі визначення моди за кожною групою коефіцієнтів.

Початковий набір коефіцієнтів, який було сформовано на основі аналізу літературних джерел, а також репрезентанти класів (виділені кольором) представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Початковий набір показників і репрезентанти класів

Коефіцієнти покриття і капіталізації (I)	
1	Коефіцієнт автономії
2	Коефіцієнт фінансового ризику
3	Коефіцієнт фінансової стійкості
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
5	Коефіцієнт накопичення
6	Коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості
7	Співвідношення короткострокової заборгованості й оборотних активів
Коефіцієнти фінансової стійкості (II)	
1	Частка власних оборотних засобів (ВОЗ) в активах
2	Коефіцієнт забезпеченості запасів ВОЗ
3	Коефіцієнт покриття запасів норм. джерелами фінансування
4	Коефіцієнт маневреності ВОЗ
Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності (III)	
1	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності
2	Коефіцієнт покриття
3	Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними коштами
Коефіцієнти рентабельності і прибутковості (IV)	
1	Рентабельність продажів
2	Рентабельність по ЧДП
3	Рентабельність власного капіталу
4	Рентабельність позичкового капіталу
5	Рентабельність підприємства
6	Коефіцієнт Бівера
Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості (V)	
1	Коефіцієнт оборотності чистої дебіторської заборгованості
2	Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей
3	Частина сумнівних боргів у дебіторській заборгованості
Коефіцієнти ділової активності (VI)	
1	Фінансовий цикл (нормований)
2	Коефіцієнт оборотності грошових коштів та еквівалентів
3	Коефіцієнт стійкості економічного зростання
4	Темп приросту нерозподіленого прибутку (збитку)

Погодженість експертів перевірялась таким чином. За формулою визначалась частота обрання показника (Чоб):

$$C_{об} = \frac{\text{Кількість експертів, які обрали значення моди}}{\text{Кількість експертів усього}} \quad (1)$$

Закінчення табл. 3

Після чого за формулою визначалися інтервали частоти обрання:

$$x_n = x_{n-1} + t; \quad (2)$$

$$t = \frac{1}{n}, \quad (2.1)$$

де n – кількість коефіцієнтів у групі,
 t – інтервал,
 x_n – верхня границя n -го інтервалу.

Погодженість експертів тим вища, чим до вищого інтервалу попадає частота обрання. Прийнятним вважається попадання до останнього або передостаннього інтервалу. Значення частот обрання за групами представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення погодженості експертів

Група	Інтервали частоти обрання								Значення погодженості для групи
	0	I	II	III	IV	V	VI	VII	
I	0,00	0,14	0,29	0,43	0,57	0,71	0,86	1,00	0,71
II	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00	-	-	-	0,71
III	0,00	0,33	0,67	1,00	-	-	-	-	1,00
IV	0,00	0,17	0,33	0,50	0,67	0,83	1,00	-	0,71
V	0,00	0,33	0,67	1,00	-	-	-	-	0,71
VI	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00	-	-	-	0,86

На наступному етапі експертам пропонувалося заповнити матрицю попарних порівнянь. У цій матриці порівнювалась істотність однієї групи коефіцієнтів відносно іншої при оцінці фінансової складової санаційного потенціалу підприємства.

Порівняння груп коефіцієнтів відбувалося за такою шкалою: абсолютно важливіша (AB), суттєво важливіша (CB), однаково важлива (OB), менш важлива (MB), набагато менш важливіша (HMB). Варто зауважити, що AB і HMB, CB і MB – є характеристиками-антагоністами.

Результуючу матрицю вербальних оцінок експертів представлено у вигляді табл. 3. Погодженість експертів у визначенні складових матриці досить висока. Максимальне значення погодженості експертів щодо більшої важливості певної групи показників ніж іншої з точки зору цілей дослідження – 100,00 %, мінімальне – 73,33%, середнє значення за матрицею – 88,13 %.

Таблиця 3

Сумарна матриця вербальних характеристик

	Коефіцієнти покриття і капіталізації	Коефіцієнти фінансової стійкості	Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності	Коефіцієнти рентабельності і прибутковості	Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості	Коефіцієнти ділової активності
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнти покриття і капіталізації	OB	CB	OB	CB	MB	CB
Коефіцієнти фінансової стійкості	MB	OB	MB	CB	MB	CB
Коефіцієнти ліквідності і платоспроможності	OB	CB	OB	CB	OB	CB

	1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнти рентабельності і прибутковості		MB	MB	MB	OB	MB	OB
Коефіцієнти, що характеризують стан дебіторської заборгованості		CB	CB	OB	CB	OB	CB
Коефіцієнти ділової активності		MB	MB	MB	OB	MB	OB

Далі на основі отриманої матриці відбувалося визначення ваги кожного з елементів структури. Обчислення відбувалося із застосуванням техніки середньої геометричної і математичного апарату нечітких множин. Так користуючись принципами нечіткої логіки, вербальні оцінки було трансформовано у числові.

Детерміновані (чіткі) вагові коефіцієнти визначаються за формулою:

$$R_i = \frac{C_i}{\sum_{k=1}^m C_k}, \quad (3)$$

де R_i – ваговий коефіцієнт для i -ї групи,
 C_i – середня геометрична для i -го рядка,
 m – кількість вагових коефіцієнтів,
 C_k – значення середньої геометричної для k -ї групи.

Середня геометрична обчислюється за формулою:

$$C_i = (I_{j=1}^n a_{ij})^{1/n}, \quad (4)$$

де i – номер рядка;
 j – номер стовбця,
 n – кількість стовбців,
 a_{ij} – елемент матриці.

Отримані результати представлено у табл. 4.

Таблиця 4

Значення середніх геометричних і вагових коефіцієнтів

Група	C_i	R_i
I	4,0000	0,1397
II	0,5000	0,0175
III	8,0000	0,2795
IV	0,0625	0,0022
V	16,0000	0,5590
VI	0,0625	0,0022

Рівняння для визначення фінансової складової санаційного потенціалу формується шляхом зіставлення репрезентантів груп і ваги для цих груп. Отже, з урахуванням того, що значення всіх коефіцієнтів-репрезентантів окрім першого максимізуються, результуюча модель для визначення фінансової складової санаційного потенціалу має вигляд:

$$R_{FP} = -0,1397 \cdot x_1 + 0,0175 \cdot x_{II} + 0,2795 \cdot x_{III} + 0,0022 \cdot x_{IV} + 0,5590 \cdot x_V + 0,0022 \cdot x_{VI}, \quad (5)$$

де x_1 – коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості;

x_{II} – коефіцієнт забезпеченості запасів ВОЗ;
 x_{III} – коефіцієнт ліквідної платоспроможності;
 x_{IV} – рентабельність підприємства;

x_v – співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей;

x_{VI} – фінансовий цикл (нормований);

R_{FP} – інтегральна оцінка рівня санаційного потенціалу підприємства (фінансова складова).

Перед визначенням критичного показника варто відзначити принципову відмінність між кредитоспроможністю, загальним потенціалом, або інвестиційною привабливістю підприємства, і санаційним потенціалом. Останній є категорією, яка визначає можливості неплатоспроможного підприємства подолати кризу. Тобто прийнятні значення показників при оцінці санаційного потенціалу будуть нижчими, ніж допустимі значення показників при оцінці, наприклад, інвестиційної привабливості.

Визначення критичного показника пропонується проводити на основі методів фінансового і математичного аналізу. Отже, визначимо значення кожного з коефіцієнтів, прийнятне для провадження санаційних процедур.

Коефіцієнт структури покриття довгострокової заборгованості вважатимемо прийнятним при значенні 0,5 і менше, оскільки необоротні активи мають максимально покриватися власним капіталом, у гіршому випадку – частково за допомогою довгострокової заборгованості.

Мінімальна вимога до коефіцієнтів забезпеченості запасів власними оборотними засобами і рентабельності підприємства – їх більшість від нуля, тобто наявність прибутків, і нормальне покриття необоротних активів.

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності оптимально має бути більший за одиницю, оскільки саме тоді будуть виконуватися вимоги фінансової стійкості. Згідно з методикою, що викладена у Листі Вищого арбітражного суду, цей коефіцієнт має бути більшим за 1,5. Отже, визначимо одиницю як мінімально прийнятне значення для підприємства, що має санаційний потенціал.

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей має бути збалансованим і за сумами і за термінами погашення. Але для підприємства, що планується санувати, краще мати перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською. Отже мінімально прийнятним у даному випадку буде значення в одиницю.

Для нормованого фінансового циклу значення тим краще, чим більше, оскільки це можливо за умови зростання виручки й активного використання коштів. Цей показник відображає, як швидко підприємство випускає продукцію і отримує за неї кошти. Для машинобудівного підприємства випуск продукції займає в середньому 1 – 1,5 роки. Саме такий період відводиться на процедуру санації. Отже зафіксуємо максимально допустиме значення на відмітці у 0,65.

Таким чином, отримання критерію порівняння зводиться до розрахунку отриманої моделі з використанням мінімально прийнятних показників. Він дорівнюватиме 0,77. Якщо розрахункове значення буде вищим за критерій порівняння, то підприємство має досить високе значення фінансової складової санаційного потенціалу, якщо ж менше, то позиції підприємства дуже слабкі.

Спробуємо оцінити фінансову складову санаційного потенціалу для двох підприємств, проти яких розпочато справу про банкрутство. З точки зору ділової етики не будемо оприлюднювати їх назви.

Значення для першого підприємства:

$$-0,1397 \cdot 0,0470 + 0,0175 \cdot (-0,8448) + 0,2795 \cdot 0,5670 + 0,0022 \cdot (-0,8823) + 0,5590 \cdot 0,1741 + 0,0022 \cdot 0,0408 = 0,2326.$$

Значення для другого підприємства:

$$-0,1397 \cdot 0,4287 + 0,0175 \cdot (-1,4523) + 0,2795 \cdot 0,6026 + 0,0022 \cdot (-0,1206) + 0,5590 \cdot 3,0154 + 0,0022 \cdot 1,4122 = 1,7716.$$

Як можна визначити, перше підприємство має низький санаційний фінансовий потенціал, а друге – вищий за мініма-

льно необхідний. Якщо обирати між цими підприємствами, за умови, що проекти санації матимуть однакові характеристики, то перевагу варто віддати другому підприємству.

Для того щоб розробити якісний санаційний план, варто звернути увагу на кожен з елементів у розрахунку. Як можна побачити, для другого підприємства характерні такі риси: відсутність прибутку і власних оборотних засобів, велика дебіторська заборгованість, невиконання принципів нормального фінансування. Отже, в рамках санації варто приділити увагу саме цим моментам.

При роботі з дебіторською заборгованістю доцільно використовувати факторинг, тобто перевідступлення права вимоги, за допомогою якого можна якнайшвидше отримати кошти. Також можна використати договір-цесію, за яким підприємство поступається правом вимоги, що виступає як кредитне забезпечення.

Підняти ліквідність можна за допомогою додаткової емісії, але тут виникають деякі труднощі. По-перше, після додаткової емісії курс поточної емісії може суттєво впасти, по-друге, якщо курс акції поточної емісії нижче за номінал, додаткова емісія заборонена. Вийти із становища можна за допомогою санаційного прибутку, тобто коштів залучених за допомогою санації балансу. Здебільшого вона здійснюється на основі анулювання якоїсь кількості акцій, або зниження їх номінальної вартості, що може здійснюватися на оплатній і безоплатній основах.

Зазвичай санація балансу є передумовою залучення додаткових коштів, оскільки підприємству із беззбитковою фінансовою звітністю простіше це зробити, а також стає доступною можливість додаткової емісії. Більш того, після санації балансу може навіть зрости курсова вартість акцій. Звичайно, ці заходи доступні лише для акціонерних товариств, державні підприємства ж можуть розраховувати на допомогу за рахунок бюджетних коштів [4].

Здійснення зазначених заходів також позитивно вплине і на показники покриття та капіталізації.

Безперечно, обмежитися лише заходами фінансового характеру недостатньо. Тільки комплексні заходи дадуть загальний позитивний ефект. Саме тому подальші дослідження в рамках цієї тематики спрямовані на розробку комплексної методики оцінки санаційного потенціалу, яка буде оцінювати не тільки фінансову, а й усі інші складові санаційного потенціалу.

Але вже сьогодні розроблена методика може бути використана для більш якісного проведення санаційних процедур і розробки санаційного плану.

Література: 1. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. 2. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска / В. А. Чернов ; под ред. М. И. Баканова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 128 с. 3. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посібн. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 251 с. 4. Карпенко М. Лечение баланса / М. Карпенко, О. Терещенко (статья от 12.10.2005 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.companion.ua/-Articles/Content/Forprint/?Id=ы7754&Callback=99>.

Стаття надійшла до редакції
08.10.2009 р

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ
СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ**

Existed determinations of the concept "organizational enterprise management structure" and the components of this concept are considered and analysed. On the basis of the conducted researches the authors own determination of this concept is offered.

Організаційна структура управління – один із ключових інструментів діяльності будь-якого підприємства. Коли на підприємстві виникають проблеми, на дане явище впливають різноманітні причини: зовнішні – зміни в законодавстві, стихійні катаклізми, падіння цін на ринку, економічна криза у країні чи за кордоном, та внутрішні – неефективний розподіл ресурсів, низька продуктивність праці, слабкий рівень управління та ін. А також надзвичайно важливий, початковий фактор функціонування будь-якого бізнес-утворення – ефективність організаційної структури. Побудова відповідної структури на Заході вважається наукою, а в країнах пострадянського простору – мистецтвом, яким володіють лише висококваліфіковані менеджери. Але перед тим як будувати, пристосовувати чи вдосконалити організаційну структуру управління, потрібно чітко визначити, що це за поняття "організаційна структура управління підприємством (ОСУ)": рисунок, на якому відображений набір посад на підприємстві чи набагато ширше явище?

У даній статті автори розглядають та аналізують існуючі визначення даного поняття вітчизняними та зарубіжними вченими, виділяють ключові моменти у формулюванні складу вказаної дефініції та висвітлюють власне бачення цієї категорії.

Для початку звернемося до національного законодавства. У Господарському кодексі України даній категорії присвячена окрема стаття 64 "Організаційна структура підприємства". Це підкреслює важливість організаційної структури як на

загальнодержавному, так і на організаційному рівнях. У даній статті закріплено, що:

1. Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо).

2. Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються у порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

3. Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис.

4. Підприємство має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів підприємства з відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку. Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення про них, затвердженого підприємством. Вони можуть відкривати рахунки в установах банків відповідно до закону.

5. Діяльність розташованих на території України відокремлених підрозділів підприємств, що знаходяться за її межами, регулюється цим Кодексом та іншими законами.

Поняття будь-якого предмета чи явища з філософської точки зору є формою мислення, що відображає суттєві властивості, зв'язки та відношення предметів і явищ. Основна логічна форма поняття – виділення загального, яке досягається завдяки абстрагуванню від усіх особливостей окремих предметів даного класу.

В економічній літературі спостерігається значна кількість трактувань вказаного поняття, але, незважаючи на тривалу історію розвитку даної категорії, вчені не здатні дати одностайне визначення організаційної структури підприємства.

Організаційна структура – скелет будь-якого підприємства, і разом з тим вона є складовою частиною системи управління організації. Управління реалізується як процес взаємодії між керуючою та керованою системами і зовнішнім середовищем.

Слід підкреслити, що організаційною основою системи управління є її структура. Поняття "структура" відображає побудову і внутрішню форму системи. Наявність структури – невід'ємний атрибут всіх існуючих систем. Структура надає системі цілісності і стійкості відносно до системи структура – це показник її організованості.

Результати аналізу різноманітних визначень поняття організаційної структури управління представимо у вигляді таблиці.

Таблиця

Визначення поняття організаційної структури управління підприємством

Автор	Визначення	Ключові моменти
1	2	3
В. Т. Шатун	Це сукупність управлінських ланок, розташованих у строгій підпорядкованості, які забезпечують взаємозв'язок між керуючою і керованою системами	Управлінська ланка; підпорядкованість; керуюча, керована системи
Р. Дафт	Комплекс формальних завдань, що призначаються співробітникам і підрозділам; взаємовідносини формальної підзвітності, включаючи лінії владних повноважень, відповідальність за ухвалені рішення, кількість рівнів ієрархії і норму керованості та розробку систем, що забезпечують ефективну координацію діяльності працівників відділів	Формальні завдання; підрозділи; владні повноваження; рівні ієрархії; норма керованості.
З. М. Макашева	Сукупність підрозділів і ланок управління, що відображає підпорядкування в загальній ієрархії управління	Підрозділи; ланки управління; ієрархія управління
Д. Бодді	Сукупність методів розподілу праці на конкретні робочі завдання та координація їх виконання	Розподіл праці; робочі завдання
А. П. Міщенко	Це сукупність управлінських органів, між якими існує система взаємозв'язків, що забезпечують виконання необхідних функцій управління для досягнення цілей організації	Управлінські органи; система взаємозв'язків; цілі організації

Закінчення табл. 1.

1	2	3
Ю. В. Соболев	Сукупність усіх ланок різних рівнів управління та їх взаємовідносини між собою	Ланки та рівні управління
І. В. Пичужкін	Упорядкована сукупність взаємозв'язаних між собою елементів ієрархії та вплив зовнішнього середовища, що забезпечують функціонування та розвиток організації, які наділені рухливостю та перебудовою в заданому варіанті залежності від ситуації, що виникла	Елементи ієрархії; зовнішнє середовище; розвиток організації
В. І. Гончаров	Сукупність функціональних областей та рівнів управління, а також зв'язків між ними	Функціональні області; рівні управління; зв'язки
В. Р. Веснін	Упорядкована сукупність взаємопов'язаних підрозділів, які відособлюються у процесі розподілу праці	Підрозділи; розподіл праці
М. Х. Мескон	Це логічні взаємовідносини рівнів управління і функціональних областей, побудованих у такій формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати цілей організації	Рівні управління; функціональні області; цілі організації
Дж. Л. Гібсон	Це модель посад і груп посад в організації, важливий мотив індивідуальної і групової поведінки	Посади; мотив поведінки
Д. Г. Коноков	Склад та взаємозв'язки всіх підрозділів підприємства, а також його організаційно-юридичний статус	Зв'язки; склад підрозділів
А. М. Омаров	Сукупність організаційних елементів і взаємозв'язків між ними, упорядкованих відповідно до їх ролі у процесі реалізації цілей системи, що становлять єдине ціле для виконання функцій управління й орієнтовані на здійснення ефективного функціонування системи	Елементи, взаємозв'язки; цілі системи; функції управління
Е. Е. Вершигора	Підпорядкованість управлінських зв'язків між керованою і керуючою підсистемами системи управління і визначається складом та інформаційними взаємозв'язками самостійних підрозділів або окремих виконавців, що розташовані у послідовній підпорядкованості і наділені певними правами й обов'язками	Керуюча та керована системи; взаємозв'язки, підпорядкованість
Ю. В. Ніколенко	Внутрішньосистемний порядок, форма організаційних відносин й елементів. Вона завжди формальна і закріплюється правовими нормами, в ній відображаються всі її основні характеристики й елементи: поділ праці за посадами; групування посад за підрозділами; склад посад і підрозділів; компетенція та ієрархія посад; порядок зв'язків між посадами	Форма, порядок, склад; елементи, компетенція, ієрархія
О. Л. Устенко	Сукупність виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів	Сукупність, підрозділи

У результаті проведеного аналізу маємо можливість виділити комплекс вимог, яким повинне відповідати визначення ОСУ організації:

1. Структурні одиниці управління в основному представлені організаційними елементами.
2. Дослідження й удосконалення ОСУ підприємства базується на наслідуванні принципам системного підходу. Основними принципами системного підходу відносно до питання дослідження структури управління є: цілісність, ієрархічність побудови, структуризація, множинність, взаємозалежність системи й середовища.
3. Наявність взаємозв'язків інформаційно-взаємовідповідального характеру.
4. Основним призначенням організаційних елементів управління є реалізація функцій управління.
5. Обов'язкове застосування ієрархічного поділу повноважень та відповідальності при комплектації персоналу організації.
6. Ефективне співвідношення централізації та децентралізації в організації підприємства.
7. Досягнення позитивних результатів у реалізації цілей організації.

Як бачимо, в економічній літературі використовується значна кількість визначень поняття "організаційна структура управління" та жодне з них не відповідає відразу всім вимогам, що висуваються до нього.

Розглянемо складові частини даного визначення та спробуємо дати найбільш повне обґрунтування вказаної категорії. Поняття "організація" та "структура" є системними поняттями, тобто відповідають умовам цілісності, що складається з взаємопов'язаних частин, кожна з яких робить свій внесок у характеристику цілого, яке, у свою чергу, виконує певну функцію [1]. Усе це відповідає вимогам, що висуваються до поняття організаційної структури.

Структурні елементи ОСУ пов'язані між собою, між ними неможливо встановити жорсткий розподіл і надавати перевагу одному чи іншому. Деякі елементи відображають статичну ОСУ, а інші – характеризують динаміку організаційної структури управління. Але тільки сукупність всіх елементів організаційної структури (функції управління, повноваження, структурні підрозділи, форма взаємозв'язків) забезпечить гнучку та ефективну діяльність підприємства.

Також вимогою, що потребує більш детального розгляду є рівень централізації – децентралізації організації. Дослідження даного питання висвітлено в роботах М. Мескона, М. Кохена та ін.

До чинників, що впливають на рівень децентралізації, відносяться:

- величина витрат (що може бути виражена в грошах, престижі або заходах суб'єктивної властивості);
- ступінь уніфікації. Бажаний рівень одноманітності може бути ефективніше досягнутий за допомогою зміцнення централізації; розміри підприємства;
- філософія менеджменту. Керівники можуть віддавати перевагу авторитарній структурі управління, де всі рішення ухвалюються вищим керівництвом, або децентралізованій системі, де керівники всіх рівнів на свій розсуд визначають сферу повноважень;

наявність відповідного керівника. За відсутності менеджерів необхідного рівня доцільно зосередити повноваження у вищих ланках управління;

використання прийомів контролю. Чим вище можливість контролю, тим більшого ступеню децентралізації можна досягти; характер діяльності організації. Якщо здійснювані комерційні операції розповсюджуються на великі географічні райони, то буде потрібно і великий ступінь децентралізації;

вплив зовнішнього середовища. Маються на увазі, наприклад, політика уряду у сфері ціноутворення, доходів або якінебудь обмеження на використання робочої сили. Ці причини можуть зменшити ступінь децентралізації управління організацією, але їх чітке формулювання може сприяти вирішенню проблем.

На протилежність вищесказаному до переваг централізованого управління відносять:

- кращий контроль за діяльністю підприємства;
- можливість приведення до єдиного стандарту всіх операцій в рамках організації;
- усунення можливого дублювання тих чи інших заходів, зусиль;

ефективніше використання кадрів, устаткування, виробничих площ. Централізація управління може, наприклад, зробити доцільним придбання комп'ютерної техніки й іншого дорогого, але ефективного устаткування.

А до недоліків централізованого управління: зростання бюрократизму, накопичення термінових для вирішення питань, збільшення документації, досє; затримки в ухваленні рішень, особливо на робочому місці; рішення ухвалюються тими, хто незнайомий з реальною ситуацією на виробництві.

Усе ж такі необхідно вказати, що найбільш точне розуміння питань відносно встановлення ступеня централізації отримуємо засвоївши вислів А. Файоля: "Питання централізації є простим питанням міри. Необхідно знайти ступінь її, який є найбільш сприятливим для підприємства" [2].

Навіть при наявності всіх елементів та обґрунтованого розмежування централізації та децентралізації, організаційна структура управління не буде функціонувати за відсутності раціональних зв'язків між її елементами. Проаналізувавши роботи М. Х. Мескона, Д. Бодді, Д. Г. Конокова та інших, можемо виділити такі види зв'язків: за спрямованістю взаємодії (прямі та зворотні), за роллю та місцем у структурі (основні, додаткові, дублюючі, контрольні, корегуючі), за характером взаємодії (позитивні, негативні, нейтральні), за просторовою орієнтацією (горизонтальні та вертикальні), за перервністю (безперервні та дискретні).

З поняттям зв'язків тісно пов'язане поняття ієрархії організаційної структури. Найбільш розгорнуто даний факт можна проілюструвати за допомогою аналізу таких двох видів оргструктур, як плоска та висока. Плоска оргструктура використовується у невеликих компаніях для вирішення складних завдань в умовах значної невизначеності при невеликій кількості рівнів управління та при великій кількості підлеглих, підпорядкованих кожному керівнику. А висока оргструктура застосовується у середніх та великих компаніях, які вирішують питання, що вимагають координації зусиль в умовах визначеності та стабільності при великій кількості рівнів управління та невеликій кількості підлеглих підпорядкованих кожному керівникові.

Провівши аналіз ключових складових категорій поняття організаційна структура, маємо можливість сформулювати найоптимальніше, на погляд авторів, визначення. Організаційна структура – це сукупність структурних елементів, що знаходяться у постійному взаємозв'язку між собою з дотриманням ефективного поєднання принципів ієрархії та централізації–децентралізації при виконання функцій управління для реалізації цілей організації та досягнення високих результатів діяльності підприємства.

У подальшому існує потреба більш детального вивчення складових частин поняття організаційної структури управління, а також видів організаційних структур.

Література: 1. О'Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шоннеси – М. : МТ Пресс, 1999.– 296 с. 2. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Т. Эмерсон, Г. Форд. – М. : Республика, 1992. – 361 с. 3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2004. – 800 с. 4. Научные основы управления социалистической экономикой : учебн. пособ. / под общ. ред. А. М. Омарова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Мысль, 1976. – 297 с. 5. Организационная структура предприятий / Д. Г. Коноков, М. А. Рожков, А. О. Смирнов, О. Н. Яниковская. – Изд. 2-е. – М. : ИСАП, 1999. 176 с. – (Серия "Бизнес-Тезаурус"). 6. Основы экономической теории : підручник / під ред. Ю. В. Ніколенка, М. М. Діденко, А. В. Шегди. – К. : Либідь, 1994. – 272 с. 7. Пичужкин И. В. Основы менеджмента : учебн. пособ. / И. В. Пичужкин, В. Н. Жарков, С. А. Максимов. – М. : Юрайт-Издат, 2003. – 283 с.

Стаття надійшла до редакції
09.12.2009 р.

УДК 658.015

Таньков К. М.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЄЮ УСТАТКУВАННЯ

In this article the main provisions of an economic substantiation of formation of a control system by operation of the equipment of technological appointment are presented. Directions of maintenance of efficiency of such management from the positions of optimization of cumulative expenses at stages of life cycle of the equipment are defined.

У промисловому комплексі країни тривалий час була і продовжує залишатися проблема експлуатації застарілої, малопродуктивної техніки, що вимагає значних матеріальних і трудових ресурсів, зменшує можливості спрямування інвестицій на створення нового, високопродуктивного устаткування. Однією з причин такого стану справ є слабка відпрацьованість у теоретичному та практичному відношенні питань встановлення економічно обґрунтованого рівня сукупних витрат на управління експлуатацією устаткування виробничо-технічного призначення.

Вищевикладене зумовлює потребу розробки вихідних положень формування системи управління експлуатацією устаткування, яка була б спрямована на забезпечення його працездатного стану та високого рівня експлуатаційної надійності при оптимізації сукупних витрат ресурсів. Це визначило вибір теми даного дослідження та його мету: дослідження комплексу теоретичних і методичних положень управління експлуатацією устаткування виробничо-технічного призначення.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішується таке завдання: довести можливість забезпечення економічної ефективності системи управління експлуатацією устаткування з позицій оптимізації сукупних витрат упродовж його життєвого циклу.

Основне завдання системи управління експлуатацією устаткування полягає у забезпеченні постійного контролю і підтримки його технічного стану на рівні, достатньому для виконання ним встановлених функцій. При цьому ефективність такої експлуатації забезпечується розробкою та реалізацією оптимальної програми експлуатації: взаємопов'язаної та взаємозв'язаної сукупності робіт, спрямованої на підтримку працездатного стану устаткування та високого рівня експлуатаційної надійності при оптимальних витратах, необхідних для цього ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових та ін.).

М. Карпунін виділяє такі напрямки зниження витрат на стадії експлуатації устаткування:

підвищення експлуатаційної технологічності устаткування у процесі його створення і виробництва;
безпосередньо у процесі споживчого використання [1, с. 67].

У першому випадку економія витрат на технічну експлуатацію досягається за рахунок зростання безвідмовності ремонтпридатності та довговічності. У другому випадку – за рахунок підвищення технологічності експлуатації устаткування. За таким підходом, зниження витрат на устаткування може бути досягнуто шляхом впровадження системи управління, яка забезпечує:

обґрунтований вибір ремонтних циклів, високий технічний рівень виробництва робіт з технічного обслуговування та ремонту устаткування;

нормативне використання споживчих властивостей устаткування упродовж економічно доцільного терміну його експлуатації і т. д.

Тобто одним з головних засобів підтримки високого рівня техніко-економічних параметрів устаткування при його експлуатації є визначення економічно обґрунтованих термінів служби і дотримання їх у практичній діяльності.

У свою чергу О. Васильєва, досліджуючи економічну ефективність сервісного забезпечення споживчого використання продукції виробничо-технічного призначення, розглядає поняття "повна вартість володіння устаткуванням" як результат складання: ціни придбання; інших одноразових витрат; поточних витрат [2, с. 97]. Математичне тлумачення такого підходу представлено таким чином:

$$C_{пвву} = C_{прп} + C_{пу} + C_{у} + C_{е} + C_{у/л}, \quad (1)$$

де $C_{пвву}$ – повна вартість володіння устаткуванням;
 $C_{прп}$ – вартість прийняття рішення про придбання устаткування;

$C_{пу}$ – вартість придбання устаткування;
 $C_{у}$ – вартість утримання устаткування;
 $C_{е}$ – вартість експлуатації устаткування;
 $C_{у/л}$ – вартість утилізації / ліквідації устаткування.

Аналіз залежності (1) свідчить про таке:

повна вартість устаткування залежить від тривалості періоду його споживчого використання, чим він більший, тим більша загальна сума витрат;

з часом може змінюватися структура повної вартості устаткування з тенденцією збільшення чи зменшення її розміру.

Тобто повна вартість устаткування є змінною величиною, що потребує встановлення термінів максимально вигідного періоду його експлуатації за параметром витрат. Поряд з цим, зміна умов експлуатації устаткування у часі має розглядатися як випадковий процес, що визначається переходом технічної системи від робочого у непрацездатний стан [3]. Такий підхід визначає, що завданням ефективного управління експлуатацією устаткування є як скорочення кількості можливих відмов його елементів, так і скорочення терміну їх відновлення. Виходячи з цього, сукупні витрати на устаткування повинні включати змінні витрати на заходи з відновлення працездатності устаткування у випадку його непродуктивного простою.

Керуючись вихідними положеннями концепції теорії експлуатації складних технічних систем [1; 4; 5] та вищевикладеними міркуваннями, визначаємо такі складові сукупних витрат на устаткування:

витрати на придбання устаткування $C_{п}$;
 витрати на поточне технічне обслуговування $C_{то}$;
 витрати, обумовлені непродуктивними простоями устаткування, $C_{пр}$;

витрати на заходи з відновлення працездатності устаткування у випадку його непродуктивного простою, $C_{в}$.

Тоді сукупні витрати на устаткування $C_{\Sigma}(t)$ протягом економічно доцільного терміну його ринкового життя T ($t \in T$) будуть складати:

$$C_{\Sigma}(t) = C_{п} + C_{то}(t) + C_{пр}(t) + C_{в}(t). \quad (2)$$

Аналіз залежності (2) свідчить про таке.

1. Витрати на придбання устаткування $C_{п}$ розглядається як одноразові і постійні у певний часовий період. До них відносять витрати на придбання споживачем устаткування, його підготовку до експлуатації, освоєння його техніко-економічних параметрів у визначений нормативний період тощо.

2. Витрати на поточне технічне обслуговування $C_{то}$ є обов'язковим елементом споживчого використання будь-якого устаткування. За морального старіння устаткування, його зношування та виробітку терміну служби окремих вузлів і деталей вони різко збільшуються. І тим більше за наближення до економічно обґрунтованого терміну використання устаткування. У свою чергу, це вимагає вкладення значних коштів на оновлення втрачених устаткуванням первісних експлуатаційних властивостей.

3. Рівень витрат $C_{пр}$ і $C_{в}$ визначається прийняттям рішення відповідальною особою не втручатися у процес управління експлуатацією устаткування до моменту появи збою чи провести дії превентивного характеру з метою недопущення таких збоїв [3]. Для кожного конкретного випадку це рішення визначається такою умовою:

$$\frac{C_{ппк}}{C_{пр} + C_{в}} < 1, \quad (3)$$

де $C_{ппк}$ – витрати на планово-попереджувальне корегування параметрів процесу управління експлуатацією устаткування.

$C_{пр}$ і $C_{в}$ розглядаються як неконтрольовані складові сукупних витрат на устаткування. Тому у принципі має існувати така стратегія, за якою буде забезпечена мінімізація сукупних витрат за час T і реалізація потенціалу ефективності ΔE за рахунок балансування витрат на управління експлуатацією устаткування (рис. 1).

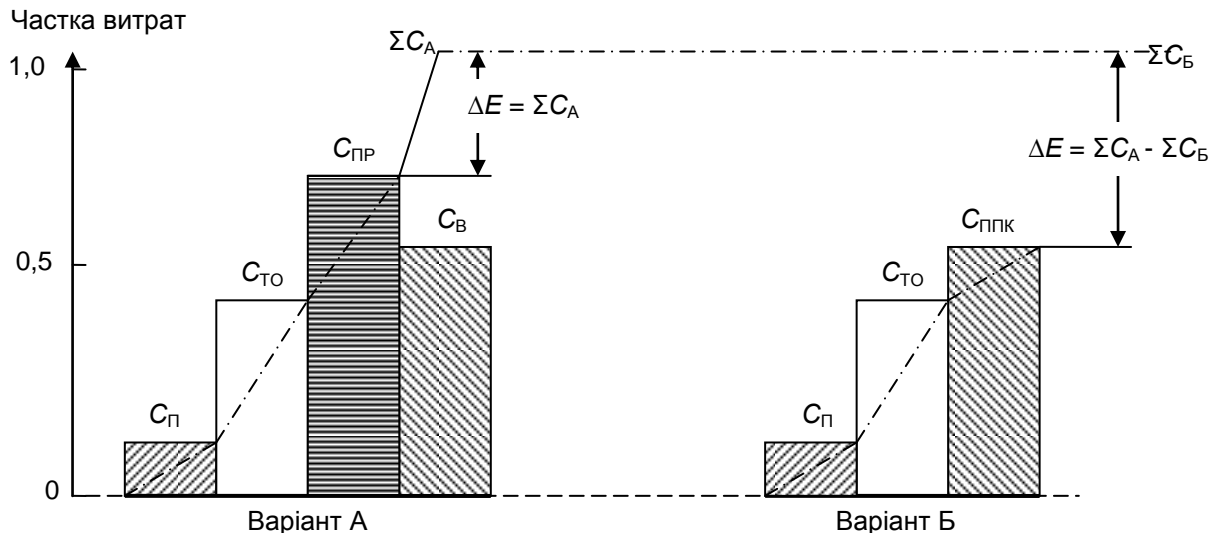


Рис. 1. Графічна інтерпретація визначення варіанта співвідношення витрат на управління експлуатацією устаткування

За варіантом А стратегія мінімізації витрат на устаткування за час його експлуатації T може бути представлена у вигляді:

$$\left\{ C_{\Pi} + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ТО}(i)} \sigma_i + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ПР}(i)} \sigma_i + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{В}(i)} \sigma_i \right\} \rightarrow \min. \quad (4)$$

де i – індекс устаткування ($i = 1, \dots, N$);

t – індекс року експлуатації устаткування (t_p, t_{p+1}, \dots, T);

σ_i – коефіцієнт приведення витрат поточного року до розрахункового t_p .

За варіантом Б стратегія мінімізації витрат на устаткування за час його експлуатації T може бути представлена у вигляді:

$$\left\{ C_{\Pi} + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ТО}(i)} \sigma_i + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ПР}(i)} \sigma_i \right\} \rightarrow \min. \quad (5)$$

За умови незмінності значень C_{Π} і $C_{\text{ТО}}$, вибір оптимального варіанта стратегії мінімізації витрат на устаткування для кожного значення i і t_p визначається такою умовою:

$$\left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ПР}(i)} + \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{В}(i)}(t) \right] \geq \sum_{i=1}^N \sum_{t=t_p}^T C_{\text{ПР}(i)}. \quad (6)$$

З точки зору виробника оптимальний рівень сукупних витрат на устаткування має забезпечуватися своєрідним балансуванням сукупних витрат C і доходів S , пов'язаних з його експлуатацією. Гіпотетично (при умові незмінності початкової вартості устаткування) таку процедуру можливо звести до співставлення витрат, пов'язаних з підвищенням рівня технічного обслуговування устаткування на етапах його життєвого циклу (рис. 2).

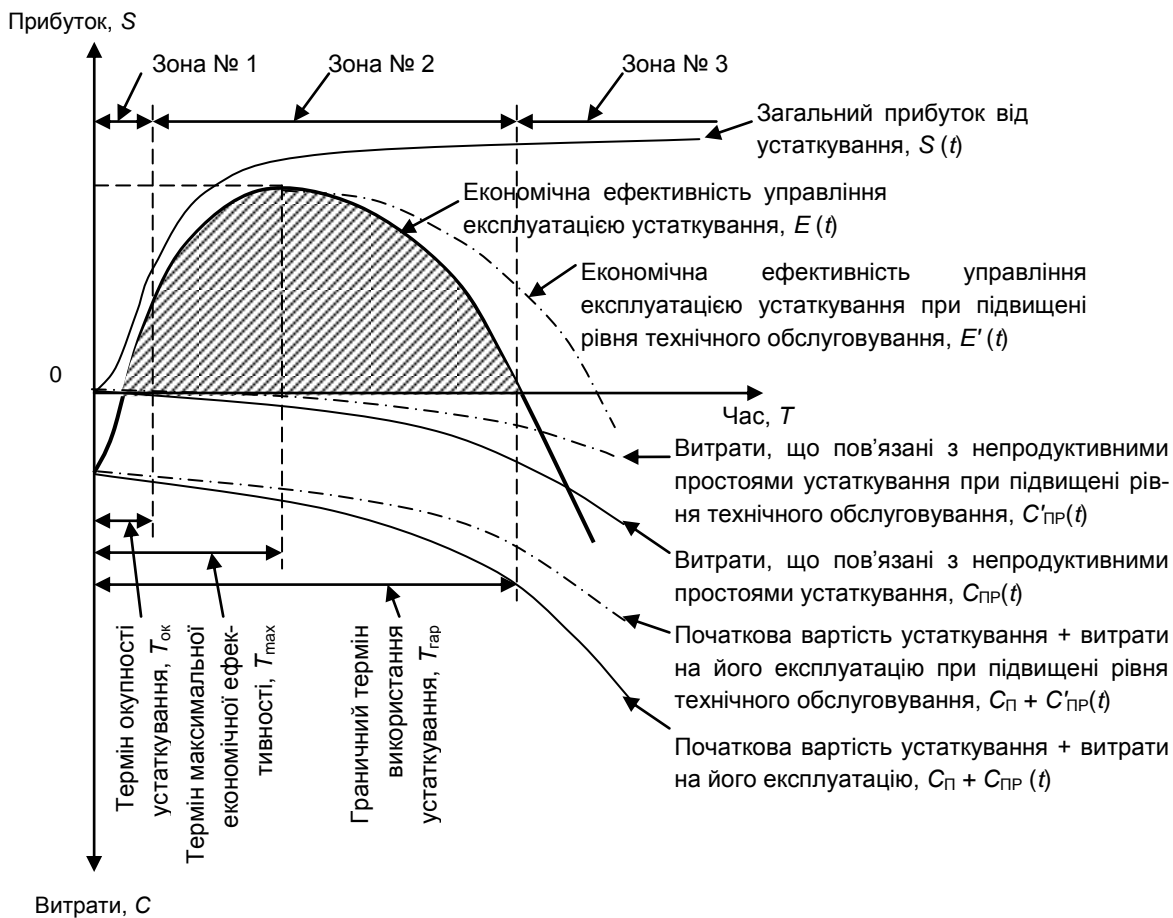


Рис. 2. Графік гіпотетичного розподілу сукупних витрат C і доходів S у системі управління експлуатацією устаткування

Зона № 1. Визначає термін окупності устаткування і характеризується високим рівнем сукупних витрат, де визначальним є витрати на розробку і виготовлення устаткування. У такому випадку рівень сукупних витрат на управління експлуатацією устаткування визначається прийняттям рішення щодо забезпечення економічної ефективності на етапі гарантійного обслуговування. Стратегічно важливо виробникові забезпечити високий рівень такого обслуговування власними силами.

Зона № 2. Термін економічної ефективності устаткування, який відрізняється стійким рівнем технічного обслуговування та отриманням очікуваного економічного ефекту від нього. Можливо краще відмовитися від певних видів технічного обслуговування на користь незалежних аутсорсингових

фірм, перекласти їх на плечі посередників чи кінцевих споживачів.

Зона № 3. Термін економічно не вигідного використання устаткування. Значення такого терміну залежить від великої кількості факторів внутрішнього і зовнішнього характеру: якості розробки та виготовлення устаткування; його ремонтпридатності; умов експлуатації (легкі, середні та важкі); інтенсивності використання, що у кінцевому результаті призводить до коливань у досить значних межах раціонального терміну використання устаткування. На такій стадії всі питання технічного обслуговування вирішуються на користь незалежних аутсорсингових фірм та кінцевих споживачів.

У контексті викладених методичних положень розглядається економічне обґрунтування формування системи управління заміною (оновленням) парку устаткування. Значення такого підходу підкреслюється тією обставиною, що із збільшенням життєвого циклу устаткування його продуктивність зменшується, а витрати на його заміну – зростають. Принципово це може бути охарактеризовано за допомогою одного узагальнюючого показника W – відносною заміною устаткування (ВЗУ).

У найбільш загальному підході обчислення ВЗУ може бути представлено таким чином:

1. Загальна кількість експлуатованого устаткування K складає k угруповань, що сформовані за віковою ознакою. Чисельність кожного з них може бути представлена як $K_1, K_2, \dots, K_i, \dots, K_k$ ($i = 1, 2, \dots, k$). Тоді питома вага устаткування i -го угруповання за віковою ознакою у загальній кількості експлуатованого устаткування N буде складати:

$$T_i = \frac{N_i}{N}, \quad (7)$$

$$\text{при } \sum_{i=1}^k T_i = 1.$$

2. Виходячи з існуючого досвіду експлуатації певного виду устаткування, встановлюють співвідношення витрат на його заміну для кожного угруповання за віковою ознакою. У такому випадку залежність для обчислення ВЗУ може бути представлена залежністю:

$$W = \sum_{i=1}^k T_i S_i, \quad (8)$$

де s_i – відносні витрати на устаткування i -го угруповання за віковою ознакою відносно першого угруповання, для якого $s_i = 1$.

ВЗУ в першому наближенні може розглядатися як інтегрований показник якості устаткування виробничо-технічного призначення. Він корисний як для проведення абсолютної так і порівняльної оцінок якості машинного парку.

При абсолютній оцінці якості устаткування за базу порівняння приймають еталонне (нормативне) значення ВЗУ W^e :

$$W^e = \sum_{i=1}^k T_i^e S_i, \quad (9)$$

де T_i^e – еталонне (нормативне) значення питомої ваги устаткування i -го угруповання за віковою ознакою в його загальній кількості.

Відповідно до того, де знаходяться значення ВЗУ, відносно еталонного, визначають область його допустимих, оптимальних чи неефективних значень.

При порівняльній оцінці якості устаткування приймають середні значення ВЗУ W^{sp} для обраного за базу порівняння підприємства, що виробляє аналогічну продукцію. При порівнянні декількох підприємств приведення інтегрованих показників до зіставлюваного виду забезпечується мірою адекватності ВЗУ реальним умовам технічної експлуатації устаткування.

При формуванні системи управління експлуатацією устаткування виробничо-технічного призначення перевага має бути віддана такому варіанту, який би забезпечив реалізацію раціональної стратегії оновлення парку устаткування, базованої на розрахунку інтегрованого показника витрат на оновлення устаткування при умові максимального зниження витрат ресурсів на його розробку, виготовлення та експлуатацію упродовж всього терміну використання. При цьому економічно обґрунтованим терміном служби устаткування необхідно вва-

жати не весь ефективний термін служби, а тільки ту її частину, яка обмежена граничним терміном його використання.

Таким чином, до завдань формування системи управління експлуатацією устаткування має бути віднесена можливість забезпечення постійного контролю та підтримки його робочого стану на рівні, необхідному для виконання ним визначених функцій. Нормальне функціонування парку устаткування забезпечується розробкою та реалізацією оптимальних, економічно обґрунтованих програм управління експлуатацією устаткування – взаємопов'язаної та взаємоузгодженої за часом, місцем і складом сукупності видів діяльності, функціональних процесів і віднесених до них відповідних елементів технічного обслуговування. Така система спрямовується на підтримку працездатного стану устаткування і високого рівня його експлуатаційної надійності при мінімальних витратах необхідних і достатніх ресурсів при високій якості технологічного обслуговування.

Література: 1. Карпухин М. Г. Жизненный цикл и эффективность машин / М. Г. Карпухин. – М. : Машиностроение, 1989. – 179 с. 2. Васильева О. Е. Эффективность сервисного обслуживания продукции / О. Е. Васильева. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 175 с. 3. Таньков К. М. Научно-методичні положення адаптивного управління експлуатаційною надійністю технічних систем: економічний аспект / К. М. Таньков // Економіка розвитку. – 2009. – № 1 (49). – С. 40–43. 4. Мушик Э. Методы принятия технических решений / Э. Мушик ; пер. с нем. П. Мюллер. – М. : Мир, 1990. – 208 с. 5. Системологія на транспорті : підручник. У 5 кн. / за заг. ред. М. Ф. Дмитриченко. – К. : Знання України. – Книга I : Основи теорії систем і управління / Е. В. Гаврилов, М. Ф. Дмитриченко, В. К. Доля та ін. – 344 с.

*Стаття надійшла до редакції
10.12.2009 р.*

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 331.5-053.6:338.124.4

Корнілов О. О.

МОЛОДЬ НА РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

In the article issues of youth employment on the labour market in the conditions of economic crisis are considered. Problems of field-specific orientation of youth, first job and a role of the state in the social protection of this category of labour power in the labour market are investigated.

Забезпечення продуктивної зайнятості молоді, ефективності використання трудового потенціалу залежить від факторів, що пов'язані з формуванням дієвих механізмів державного регулювання. Усе це особливо актуальне на сучасному етапі, який характеризується впливом на зайнятість не тільки процесів глобалізації та інтеграції країни у світову економічну систему, а й негативними наслідками світової кризи, яка призводить до скорочення робочих місць і збільшення рівня безробіття, особливо серед молоді, на яку більш ніж на іншу робочу силу впливає криза у виробничій сфері.

На початку 2008 року, коли ще не було світової економічної кризи, А. Колот писав: "Глобалізація економіки – це не тільки вигоди, а й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними через формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, а й уразливішими до негативного впливу світогосподарських зв'язків" [1, с. 4].

Досліджують молодіжний ринок праці, проблеми молоді на цьому ринку вітчизняні науковці С. Бандур, Л. Башук, Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Заяць, Е. Качан, А. Колот, М. Корчун, І. Кравченко, Е. Лібанова, М. Мандибур, Ю. Маршавін, О. Онікієнко, І. Петрова, В. Покришук, Л. Ткаченко, Д. Шушпанов та багато інших. Так, Ю. Маршавін звертає увагу на актуальність професійної орієнтації: "Проблема професійної орієнтації населення, перш за все молоді, набуває надзвичайної актуальності. Професійна орієнтація як наукова проблема цікавить багатьох науковців, особливо вчених-педагогів і психологів" [2, с. 20].

Внесок у вивчення проблеми ринку праці, значення освіти для молоді та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів на ринку праці, студентської зайнятості зробили також і російські вчені А. Акопін, В. Гімпельсон, Р. Капелюшников, Т. Разумова, Л. Смірних, М. Юдкевич та ін.

Розвиток трудової та соціальної активності молоді, її правовий захист, сприяння зайнятості, зниження рівня безробіття, підвищення конкурентоспроможності молодих працівників на ринку праці, забезпечення їх соціального захисту – це завдання, що є основою державної політики зайнятості, які потребують глибоких наукових досліджень саме в умовах економічної кризи. Як підкреслює М. Корчун, "недостатньо розроблені методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності молоді, немає повної інформації щодо прогнозу пропозиції робочої сили на молодіжному ринку праці України з урахуванням потреби роботодавців, не проводиться комплексний економічний аналіз трудового потенціалу молоді та її стану на ринку праці" [3, с. 35].

В умовах економічної кризи в Україні дуже гостро стоїть проблема зайнятості молоді, яка приходить на ринок праці переважно після закінчення навчання. Саме на цьому етапі виникає багато проблем щодо реалізації її трудового потенціалу. Окремі проблеми тим чи іншим шляхом долаються самою молоддю, але деякі можуть бути вирішені лише за умови державного сприяння. М. Папів вважає, що "найбільш актуальною проблемою в Україні на сьогоднішній день є фінансово-економічна криза та її негативний вплив на життя суспільства" [4, с. 7]. Це зрозуміло, бо в умовах кризи є загроза втрати робочого місця і заробітної плати. А пошук нових джерел заробітку в цих умовах особливо важкий для молоді. Усе це і зумовило вибір теми дослідження, визначило його мету, завдання і послідовність викладення матеріалу.

Метою даної публікації є дослідження зайнятості молоді, її професійної орієнтації, першого робочого місця, ролі держави у соціальному захисті цієї категорії робочої сили на ринку праці в умовах економічної кризи.

Трансформація сучасного суспільства, яка супроводжується масштабними змінами на ринку праці України, і сучасна криза зумовлюють утворення досить великої соціальної спільноти – безробітної молоді, яка, як підкреслюють В. Покришук та Л. Башук, "через специфіку вікових соціально-психологічних характеристик виявилася недостатньо підготовленою до сучасних реалій" [5, с. 3]. Далі Л. Башук вказує, що "проблема профілактики і запобігання масовому безробіттю молоді має не тільки суто економічне, а й психологічне та соціальне підґрунтя, оскільки в разі його масового розгортання можливі дуже негативні наслідки не лише для особистості молодої людини, але й для суспільства загалом" [6, с.13].

Нині перед Україною стоїть завдання створення умов для більш активної участі у праці для кожного, хто до цього прагне, зокрема молоді. Молодіжне безробіття вважається одним із найбільш актуальних питань соціально-економічної політики держави, адже молодіжні проблеми є потенційною базою, яка суттєво впливає на майбутнє економіки і державного становлення України.

У сучасних умовах, коли ринкові механізми вже не здатні подолати кризу, суттєво підвищується роль держави, яка має негайно запровадити захисні механізми. Як вказують Т. Кір'ян та Ю. Куліков – це "механізм оптимізації монетарної

політики, інвестування у розвиток виробництва, цінова політика (контроль за цінами), зміцнення гривні, боротьба з монополіями, податковий механізм" [7, с. 18 – 20].

Оскільки актуальні проблеми та тенденції ринку праці вказують на те, що увага переміщується у бік молодих спеціалістів, які є основним кадровим потенціалом країни сьогодні й в майбутньому, то треба звернутися до питання освіти. Структура освіти охоплює дошкільну, загальну середню, позашкільну, професійно-технічну, вищу, післядипломну, аспірантуру, докторантуру, самоосвіту. Характеризуючи вищу освіту в Україні, Е. Качан та Д. Шушпанов підкреслюють, що вона "дає студентам широкі фундаментальні загальноосвітні знання, а також знання сучасних досягнень науки, техніки та культури для глибокого вивчення спеціальних дисциплін" [8, с. 135].

Чим вищий рівень освіти має людина, тим більше вона знає, і чим краще вміє вчитися, тим швидше вона може засвоїти професійні навички, оволодіти новою професією, зорієнтуватися в зміні ситуації, прийняти правильне рішення. О. Грішнова вважає, що "освіта – база професіоналізації і соціальна гарантія" [9, с. 196], а "формування ринкових відносин, становлення в Україні демократичної держави зумовлюють зміну цільових настанов освіти та професійної підготовки як соціальної системи та елементу інфраструктури ринку праці..." [10, с. 101].

В Україні діє система освіти та професійної підготовки, яка за багатьма показниками відповідає стандартам розвинутих країн. "Сучасні завдання вітчизняної освітньої системи полягають у тому, щоб не втратити традиційні надбання і водночас досягти відповідності новим Європейським стандартам якості освіти" [11, с. 27].

У зв'язку з необхідністю адаптувати освіту до запитів ринку праці можна виділити таку важливу тенденцію: у сучасних умовах праці все більшого значення набувають не знання (що застарівають дуже швидко), а потенціал і здатність робітника навчатися. Саме цьому більшість роботодавців звертають свою увагу на молодь – сучасних студентів. Як підкреслюють О. Корчевна та О. Кир'янова, "експерти Болонського процесу вважають, що зближення академічного навчання та професійної діяльності, встановлення між ними тісних зв'язків сприяють покращенню у випускників вищої школи здатності до праці" [12, с. 32].

За останні роки було значно демократизоване освітнє законодавство, Україна приєдналась до Європейського освітнього простору, а одним з визначальних критеріїв якості освіти в рамках Болонського процесу і є якість підготовки фахівців та зміцнення довіри між суб'єктами освіти. Вхідження вищої освіти України в європейський освітній простір вимагає запровадження нових підходів до оцінювання якості навчання та освітньої діяльності навчальних закладів. А оскільки роботодавці зацікавлені в залученні висококваліфікованих фахівців, які б мали достатні знання, вміння та навички для вирішення завдань, що стоять перед підприємствами, то якісна освіта і допоможе роботодавцям вирішити ці проблеми.

Як вважає російський вчений Р. Капелюшников, "в освітній структурі російської робочої сили в післяреформений період відбулися кардинальні зміни. Різко збільшилася частка працівників з високим і істотно скоротилася частка працівників з низьким освітнім потенціалом" [13, с. 36].

Як вважає Р. Разумова, "молодь як частина робочої сили характеризується як позитивними, так і негативними рисами. До переваг порівняно з іншими віковими категоріями працездатного населення можна віднести: максимальний період майбутньої працездатності; досить високі показники фізичного здоров'я й витривалості; порівняно високий загальноосвітній рівень; висока міграційна мобільність; здатності до адаптації й змін, які у ці часи стали невід'ємною рисою сучасного процесу виробництва; краща здатність опановувати новими навичками, знаннями й уміннями, що підвищує ефективність інвестицій у їх професійну підготовку. Разом із цим,

молоді властиві й негативні риси: невідповідність їхніх подань реальності, ідеалізм, інфантілізм; відсутність практичного досвіду; недостатня кваліфікація; психологічна неготовність до професійної праці; завищені домагання й очікування відносно майбутньої роботи; орієнтація на високий рівень споживання без ув'язування його з необхідністю професійної діяльності" [14, с. 14 – 15].

Специфіка молоді як соціально-вікової групи на ринку праці призводить до формування стійких стереотипів у роботодавців й істотно впливає на можливість реального працевлаштування. Усе це ускладнює перехід молодих людей від навчання до трудової діяльності, а джерела криються в самій системі переходу. Для того щоб спробувати вирішити цю проблему, необхідно проаналізувати, що становить перехід від навчання до роботи, що й хто впливає на його успішність – держава, роботодавець або сама молодь, і що необхідно зробити, щоб поліпшити складну ситуацію.

Як зазначає С. Цимбалюк, "діяльність вищих навчальних закладів (ВНЗ) має бути спрямована на задоволення інтересів чотирьох сторін: власних інтересів людей, котрі користуються освітніми послугами, роботодавців, які "споживають" результати даних послуг, та суспільства в цілому" [15, с. 46].

Молодій людині, яка тільки закінчила школу або ВНЗ і не має практики, знайти місце "під сонцем" завжди було важко. А сьогодні в умовах кризи і масового безробіття, зростаючої у багато разів конкуренції на ринку праці, це завдання стало майже нездійсненним. У той же час саме молоді, гарно навчені, енергійні спеціалісти можуть зробити багато для економіки країни.

Для того щоб потенційний роботодавець не закривав двері перед молоддю (хто зараз хоче поратися з "зеленими", недосвідченими, витратити час і силу на навчання, зазнавати втрат та збитків?), його треба було б зацікавити конкретними програмами. Якщо держава візьме на себе компенсацію можливих втрат, які виникнуть під час роботи недосвідченого спеціаліста на першому робочому місці, та ще й буде додатково заохочувати такі кампанії, що дасть можливість вчорашнім школярам заробити перші гроші, наша молодь дасть фору усій Європі, бо рівень її професійної і загальноосвітньої підготовки значно вище за середньоєвропейський.

Правильний вибір професії розкриває перед молоддю людину шлях до реалізації своїх здібностей і життєвих планів, сприяє ефективному використанню трудового потенціалу в інтересах особи та суспільства. Особливо гостро проблема професійного самовизначення стоїть перед старшокласниками, коли формуються їх орієнтири на майбутнє. На цьому життєвому етапі випускники загальноосвітніх навчальних закладів потребують підтримки та кваліфікованої допомоги у їх професійному виборі. Таким чином, працевлаштування молоді – одне з найбільш болючих питань, які хвилюють суспільство.

До молодих спеціалістів в умовах ринку (і особливо в умовах кризи) висуваються такі вимоги: високий рівень теоретичної підготовки, швидка адаптація до умов робочого середовища, сформований рівень соціальної зрілості, готовність до початку власної кар'єри.

Сучасний випускник стає суб'єктом ринкових відносин, здійснює самостійний професійний та економічний вибір і готовий нести відповідальність за його наслідки у вигляді розміру заробітної плати, умов праці, можливостей для розвитку власних здібностей і кар'єрного зростання.

Хотілось би зупинитися на самозайнятості і підприємницькій діяльності молоді. Одним з найбільш перспективних шляхів здійснення активної політики зайнятості є сприяння розвитку самозайнятості та підприємницької діяльності молоді. Це пов'язано з тим, що молодь, у переважній більшості, досить позитивно ставиться до ринкових форм господарювання, більш активна, мобільна, здатна до адаптації й змін підприємництва.

Розвитку підприємницької ініціативи молоді сприяють такі правові акти: закони України "Про державну підтримку малого підприємництва в Україні", "Про національну програму сприяння малого підприємництва в Україні", "Про загальнообов'язкове державне страхування на випадок безробіття", Указ Президента України "Про заходи щодо забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності" тощо.

Стан та розвиток ринку праці тієї чи іншої країни, а також ступінь та методи його регулювання з боку держави обумовлені різними за своїм характером і ступенем впливу чинниками: рівнем та історичними особливостями соціально-економічного розвитку, макроекономічною політикою, співвідношенням основних політичних сил, політичною культурою суспільства, глобальними тенденціями у сфері зайнятості. На жаль, в Україні спостерігається прагнення використовувати окремі аспекти світового досвіду, вириваючи їх з конкретного соціально-економічного становища, незважаючи на їх тісний взаємозв'язок з іншими сегментами суспільного життя.

Аналіз особливостей формування ринку праці в Україні свідчить про те, що механізм цього регулювання має враховувати загальні закономірності організації ринку, властиві ринковій економіці, соціально-економічні та політичні особливості розвитку держави.

З вищевикладеного можна зробити такі висновки:

1. Основні причини незайнятості молоді пов'язані з сучасним кризовим станом економіки та наявними механізмами державного регулювання ринку праці.

2. Найбільш важливими мотивами пошуку роботи молоді вважає матеріально-грошову забезпеченість.

3. Переважна більшість безробітної молоді прагне отримати постійну роботу, що допоможе набутти певного соціального статусу і реалізувати власні життєві плани.

4. Найбільш актуальною проблемою для молоді, особливо в умовах економічної кризи, залишається її працевлаштування після закінчення навчального закладу.

5. Існує потреба у реформуванні профорієнтаційної роботи серед молоді не лише перед вступом у вищі навчальні заклади, а й під час навчання у ВНЗ.

6. Інтереси суспільства та держави можна охарактеризувати як забезпечення високого рівня та якості підготовки молодих фахівців відповідно до потреб економіки країни.

7. Результати наукових досліджень свідчать, що найефективнішим способом досягнення економічного зростання є активізація творчого потенціалу молоді, розвиток висококваліфікованої робочої сили.

Автор у наступних публікаціях має намір викласти своє бачення соціального захисту молоді на ринку праці України не тільки в умовах кризи, а й у позакризовому періоді.

Література: 1. Колот А. Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 3–11. 2. Маршавін Ю. Профорієнтація незайнятого населення та молоді як чинник досягнення професійної відповідності попиту і пропозиції на ринку праці / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 20–24. 3. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 35–39. 4. Папів М. Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи в Україні / М. Папів // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 7–13. 5. Покришук В. Особливості впливу довготривалого безробіття на психологічний стан молоді людини / В. Покришук, Л. Башук // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 3–6. 6. Башук Л. Експериментальне вибіркве дослідження та соціально-психологічний аналіз поведінки безробітної молоді з питань трудової мотивації

/ Л. Башук // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 13–18. 7. Кір'ян Т. Формування механізмів захисту населення від фінансово-економічної кризи / Т. Кір'ян, О. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 14–20. 8. Качан Е. П. Управління трудовими ресурсами : навч. посібн. / Е. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К. : ВД "Юридична книга", 2003. – 258 с. 9. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Т-во "Знання", 2006. – 559 с. 10. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с. 11. Думанська В. Освіта в системі інститутів людського розвитку / В. Думанська // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 25–29. 12. Корчевна О. Організаційно-психологічний супровід сприяння працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: компетентний підхід / О. Корчевна, О. Кир'янова // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 32–36. 13. Капелюшников Р. И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика : препринт WP3/2006/04 / Р. И. Капелюшников. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 64 с. 14. Разумова Т. О. Випускники вузів на ринку труда России / Т. О. Разумова. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 232 с. 15. Цимбалюк С. Оцінювання якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів: сучасний стан і напрями вдосконалення / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 46–51.

*Стаття надійшла до редакції
27.11.2009 р.*

УДК 331.108.2

Завгородня О. С.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА КОМПЕТЕНЦІЇ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

The article investigates main definitions and meanings of terms "competency", "competence", "core competence", and proposes modified definition of the last one, which reflects the main core competence' properties and its connection with personnel individual competencies.

Питання стратегічного розвитку персоналу звертають значну увагу науковців та практиків, що зумовлено стрімкими змінами економічного середовища, нагальною необхідністю підвищення продуктивності праці, глобалізацією, інтенсивним оновленням технологій – викликами сучасної економіки. Серед робіт провідних вчених, які вивчали питання стратегічного розвитку персоналу, варто зазначити роботи Дж. С. Бекера, С. Армстронга, Г. Десслера, А. П. Егоршина, А. Я. Кібанова, В. І. Маслова, Г. В. Назарової, О. І. Пушкаря, П. Сен'є, Л. М. Спенсера, П. Сперроу, Дж. Ходкінсона, В. Г. Щербак та ін. В їх дослідженнях вирішено широке коло наукових завдань, як-то формування теоретичних засад стратегічного розвитку підприємства та персоналу, опис процесів розвитку через модель конкурентного середовища трудового ринку, обґрун-

товано необхідність розвитку та його вплив на корпоративне управління, досліджено розвиток персоналу через процеси колективної діяльності, колективного діалогу тощо. Збагачення українських розробок зі стратегічного розвитку персоналу західними доробками привело до привнесення нових категорій та термінів, що були недостатньо коректно впроваджені в науковий обіг. Такі категорії, як "компетентність", "компетенція" та "ключова компетенція" мають різну історію використання в українській та закордонній практиках, тому недосконалий літературний переклад створив проблему розрізнення цих термінів. Основне завдання цієї статті полягає в уточненні визначень наведених та суміжних понять.

Під компетентністю розуміються як "професійні навички особи" [1], так і "характеристику володіння знаннями, які дозволяють судити про що-небудь, висловлювати власну, авторитетну думку, обізнаність, авторитетність у певній галузі" [2, с. 6–7]. Термінологічні труднощі розрізнення компетентності та компетенції почали обговорюватися ще у [3, с. 85–87], вони пов'язані із початковим накопиченням понять та термінів і перекладанню іноземних термінів дослівно, без урахування національних традицій використання суміжних термінів. Початково, компетенцією вважалися повноваження особи, а компетентністю – знання, уміння людини, здатність реалізувати такі повноваження [4; 5]. Однак, поступово у професійному середовищі під компетентністю стали розуміти здатність особи реалізувати знання, уміння та навички або виконати роботу на певному рівні [3, с. 86], а під компетенцією саме певні знання, уміння та навички, що є контекстуалізованими для виконання певної роботи з певним рівнем якості [3; 6; 7], що викликає певні складності, наприклад у [8]. Отже, підтримаємо точку зору [3, 7] та розумітимемо під компетентністю здібність, що необхідна для вирішення робочих завдань і отримання необхідних результатів роботи. Основні визначення компетенції наведемо у табл. 1.

Таблиця 1

Основні визначення поняття "компетенція (індивідуальна компетенція працівника)"

№	Родове поняття	Повне визначення	Джерело
1	2	3	4
1	Коло обов'язків; знання, досвід	1) коло обов'язків, що надані законом, статутом чи іншим актом конкретному органу або посадовій особі; 2) знання, досвід у тій чи іншій галузі	[4]
2	Знання, уміння, навички; повноваження	1) це знання, уміння, навички у тій чи іншій галузі, сфері діяльності; 2) сукупність повноважень посадової особи або підрозділу фірми, згідно з якими вони мають право приймати рішення щодо певних питань	[9]
3	Базова якість	це базова якість індивідуума, що має причинне відношення до ефективного і/чи найкращого на основі критеріїв виконання роботи. Базова якість означає, що компетенція є глибокою, стійкою частиною людської особистості і може зумовлювати поведінку особи у множині ситуацій та робочих завдань	[10, с. 9]
4	Якості	це якості співробітника, що необхідні йому для виконання роботи на певній посадовій позиції	[1]
5	Здібність та способи виконання	це загальна здібність спеціаліста мобілізувати у професійній діяльності власні знання, уміння, а також узагальнені способи виконання дій	[8]
6	Здібності виконувати роботу	це здібності працівника виконувати роботу відповідно до вимог посади, а вимоги посади – це завдання і стандарти їх виконання, що прийняті в організації чи галузі. ... мотивація, яка компенсує відсутність необхідних для певної посади KSAO [знання, уміння, здібності, інші характеристики], є компетенцією. ... цінності стають компетенцією, якщо компанія очікує від співробітника відповідності корпоративній культурі компанії	[3, с. 82, 87, 98]

1	2	3	4
7	Навички та вміння	існуючі навички та вміння	[11, с. 32]
8	Поведінка	це набір контекстуально-специфічної поведінки (context-specific), що визначає успішну поведінку у дії в певних умовах. Суттєві дії, які містять у собі компетенції, – звичайно їх відносять до "поведінкових індикаторів" – групуються навколо центральної теми, що носить назву певної компетенції	[12]
9	Моделі поведінки	це моделі поведінки, які є сплавом навичок, професійних знань, здібностей, особистих характеристик, а також мотивації, що виокремлює успішних працівників від менш успішних	[13]
10	Стандарти поведінки	це результат умілого застосування різних методів у поєднанні із конкретною ситуацією, цінностями, здібностями та знаннями. ... це здібність, що відображає необхідні стандарти поведінки	[7]
11	Набір поведінкових характеристик	це набір поведінкових характеристик, що необхідні співробітнику для успішного виконання тієї чи іншої роботи. ... це потрібний набір якостей, ... що проявляються у поведінці	[14]
12	Характеристики	це когнітивні (тобто знання та навички), афективні (тобто відношення та цінності), поведінкові та мотиваційні (тобто мотиви) характеристики чи позиції особи, які дозволяють йому/їй виконувати [роботу] добре у певній ситуації. Компетенції динамічно поєднуються виконавцем, щоб відповідати ситуаційним вимогам. ... компетенції – це персональні характеристики їх носіїв, що використовують їх для подолання різних ситуацій	[15, с. 85, 99]
13	Інформаційний ресурс	це особливі властивості інформаційний ресурс, що містить досвід, знання та навички про спосіб організації та управління ресурсами і бізнес-процесами (здібностями організації) для досягнення поставлених цілей, носіями якого індивідуально або колективно є працівники	[16]
14	Поєднання знань та ролей	[поєднання знань та ролей, розкриває сутність не тільки робочого, але й соціального контексту застосування компетенцій, що] "є поєднанням індивідуальних та соціальних факторів"	[17]
15	Взаємодія навичок з ролями	це результат взаємодії нових навичок, що вимагаються технологічним розвитком і робочими ролями працівників на робочому місці	[18]
16	Реалізація знань, умінь, навичок та моделей поведінки	усоблює знання, навички, уміння та досвід, що поєднується у модель або стандарт ефективної поведінки при виконанні певної роботи та певної ролі на підприємстві. Таким чином, вона поєднує професійні, індивідуальні та соціальні характеристики особи чи колективу, що мають характер ресурсу, який можна розвивати для досягнення кращих результатів	[19]

Отже, розглянувши все розмаїття визначень компетенцій можна дійти висновку, що ця категорія є ширшою за набір повноважень (що використовується у радянському підході), чи набір здібностей, навичок та умінь, як в американському підході. Згідно з підходом англійської школи, під компетенцією розуміються не якості чи здібності особи, а її поведінка. Існують також автори [14; 15], які намагаються об'єднати ці два підходи в єдине визначення. Унікальними є підходи до компетенцій як до інформаційного ресурсу [16] та як до певного виду ролей [17]. Цінність ресурсного підходу полягає у визнанні компетенції як ресурсу, що може мати стратегічну цінність як на індивідуальному, так і на колективному рівнях. У свою чергу, цінність визначення компетенції через поєднання знань та ролей розкриває сутність не тільки робочого, але й соціального контексту застосування компетенцій, що "є поєднанням індивідуальних та соціальних факторів" [17]. При використанні індивідуальної компетенції працівника у цілях розвитку персоналу доцільним є поєднання американського, англійського та ресурсного підходів, оскільки важливими є не тільки знання, навички, уміння та досвід, але і

характер їх реалізації у поведінці, що притаманна обраним робочим ролям.

Компетенція – це категорія, що уособлює певні знання, навички, уміння та досвід, що поєднується у певну модель або стандарт ефективної поведінки при виконанні певної роботи та певної ролі на підприємстві. Таким чином, вона поєднує професійні, індивідуальні та соціальні характеристики особи чи колективу, що мають характер ресурсу, який можна розвивати для досягнення кращих результатів [19].

Відомо, що компетенції можуть бути поєднані у профілі компетенцій, у кластери компетенцій та у моделі компетенцій. Профілем компетенцій є така сукупність компетенцій та міра їх вираження, що необхідна для виконання певної роботи на певній посаді [3, с. 91], вони впливають із вимог посади. Кластером компетенцій вважається набір тісно пов'язаних між собою компетенцій [7], споріднених між собою. Таке поєднання витікає з ієрархічної структури компетенцій, наявності рівнів компетенцій, в основі яких лежать індикатори поведінки, що спостерігаються у діях особи, які володіє певною компетенцією" [7]. Найбільш важливим для розуміння зв'язку ключових та індивідуальних компетенцій є поняття моделі компетенцій, що відображає повний набір компетенцій та індикаторів поведінки для виконання певної роботи чи сукупності робіт. Так, загальна модель компетенцій складається із компетенцій, що охоплюють стандарти поведінки для усіх видів основної діяльності підприємства. Уважається, що системно поєднана сукупність індивідуальних компетенцій формує ключову компетенцію підприємства [19].

Згідно з класичним визначенням С. К. Прахалада та Г. Хамела, ключовою компетенцією підприємства є "головне колективне вміння компанії, що включає у себе технологічні та управлінські аспекти діяльності і визначає унікальну цінність продукту компанії порівняно з продуктами-конкурентами" [20, с. 69; 11] (основні визначення надано у табл. 2). Компанія може мати одну або декілька ключових компетенцій.

Таблиця 2

Основні визначення поняття "ключова компетенція підприємства"

№	Повне визначення	Джерело
1	Головне колективне вміння компанії, що включає у себе технологічні та управлінські аспекти діяльності і визначає унікальну цінність продукту компанії для клієнта порівняно з продуктами-конкурентами	[20, с. 69; 11]
2	Робить значний внесок у створення споживчих цінностей, диференціює від конкурентів та розширює можливий обрій ринків, на які може вийти компанія	[11, с. 178-181]
3	Це невід'ємна складова його стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здатностей підприємства, що у поєднанні з унікальною технологією надає можливість створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні	[6, с. 26]
4	Це рівень, на якому організація може досягати певні цілі, якщо ці цілі виражені у термінах функцій	[21, с. 230-231]
5	Компетенція вищого порядку, що бере участь у створенні найбільшої вартості, є колективним знанням, що дозволяє організувати та управляти використанням інших компетенцій та здібностей, тим самим створюючи додаткову споживчу вартість	[16]
6	Це системне поєднання колективних знань (формалізованих та неформалізованих), умінь та навичок персоналу, що реалізуються у колективній взаємодії в управлінських та промислових технологіях при створенні продукту (послуги), що визнається цінним для клієнта (споживача)	Автор

Уточнене авторське визначення ключової компетенції ґрунтується на виявлених властивостях ключових компетенцій підприємства [22], а саме емерджентності (внаслідок систем-

ного поєднання елементів), схильності до змін (відтворення, покращення, розпадання, досягнення або формування), особливої значущості для підприємства (захищає від копіювання, може бути основою для розвитку) та споживача (несе цінність).

Ключові компетенції підприємства (колективні знання, уміння, навички та досвід), базуються на індивідуальних компетенціях персоналу та характері їх взаємодії. Отже, сукупність індивідуальних компетенцій або поєднаних у загальну модель компетенцій можуть стати ключовими тільки за умови поєднання індивідуальних знань, навичок та стандартів поведінки із колективними знаннями щодо процесу виконання робіт, які в результаті створюють найбільшу цінність для клієнта.

У результаті аналізу походження та сучасного використання категорій "компетентність", "компетенція", "ключова компетенція підприємства", було удосконалено визначення "ключових компетенцій підприємства", що, на відміну від існуючих ґрунтуються на основних властивостях ключових компетенцій та відображає їх зв'язок з індивідуальними компетенціями працівників.

Література: 1. Колесник Н. Знаки качества / Н. Колесник // Секрет фирмы. – 2003. – № 18 (34) от 06.10.2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sf-online.com>. 2. Бадюл О. С. Развитие профессиональной компетентности / О. С. Бадюл // Наука і освіта. – 2005. – № 5–6. – С. 6–8. 3. Чемяков В. П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В. П. Чемяков. – М. : Вершина, 2007. – 208 с. : ил., табл. Библи. : С. 178–181. 4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / РАН, Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с. 5. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с. 6. Верба В. А. Проблемы идентификации компетенций предприятия / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблемы науки. – 2004. – № 7. – С. 23–28. 7. Уиддет С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд ; пер. с англ. [Н. Друговейко]. – М. : НИРО, 2003. – 224 с. 8. Тукачев Ю. А. Образовательные и профессиональные стандарты: поиск теоретико-методологических оснований / Ю. А. Тукачев // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2005. – № 1. – С. 9–12. 9. Волкова Н. Компетенции персонала (энциклопедия журнала "Менеджмент в России и за рубежом") / Н. Волкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.cfin.ru/encycl/competency.shtml. 10. Спенсер-мл. Л. М. Компетенции на работе / Л. М. Спенсер-мл., С. М. Спенсер ; пер. с англ. [Я. Яковенко]. – М. : НИРО, 2005. – 384 с. 11. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад ; пер. с англ. [С. Каменский]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. – 288 с. : ил. Библи. : С. 257–259. 12. Schoonover dr. St. C. Human resource competencies for the new century / Schoonover dr. St. C. [Electronic resource]. – <http://www.schoonover.com>. 13. Оценить потенциал сотрудников помогает комплекс из тестов и игр-симуляций / И. Вербицкая, Л. Голубцова, Е. Горшкова и др. – От 04.06.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.4delo.ru/redirect.php?URL=http://www.dkvartal.ru>. 14. Ткаченко С. Как измерить компетенцию. О методе оценки персонала "Ассесмент-центр" / С. Ткаченко, А. Жарков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3 [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cfin.ru/press/pmix/2001-3/07.shtml. 15. Tobias L. Connecting competence and performance in competency management: modeling, assessment, validation and use (pp. 83 –

119) / L. Tobias, A. Dietrich, N. L. Stefanie // Sicilia M. A. (ed.) *Competencies in organizational e-learning: comments and tools*. – Hershey/PA : Idea Group Publishing, 16. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2002. – № 2. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/-management/2002-2/02.shtml>. 17. Boreham N. Models for the analysis of work competence: a critical review / N. Boreham, R. Samursay // *European conference on educational research*, Lathi, Finland. – 22 – 25 September, 1999. 18. Hirschhorn L. Automation and competency requirements in manufacturing / In Paul Adler (ed.) *Technology and the future of work* / L. Hirschhorn, I. Mokray. – New York : OUP, 1992. 19. Завгородня О. С. Концептуальна модель стратегічного розвитку персоналу / О. С. Завгородня // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* : зб. наук. праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2008. – № 54(3). – С. 165–168. 20. Лапин А. Н. Стратегическое управление современной организацией. Ключевая компетенция компании / А. Н. Лапин // *Управление персоналом*. – 2004. – № 22 (108), ноябрь. – С. 69–72. 21. Escrig-Tena A. B. A model for evaluating organizational competencies: An application in the context of a quality management initiative / A. B. Escrig-Tena, J. C. Bou-Llusar // *Decision Sciences*. – 2005. – Vol. 36, no. 2. – Pp. 221–257. 22. Пушкар О. І. Стратегічне управління високотехнологічними інформаційними компаніями на основі ключових компетенцій / О. І. Пушкар, О. С. Курдїцька (О. С. Завгородня) // *Управління розвитком*. – 2006. – № 3. – С. 16–18.

*Стаття надійшла до редакції
30.11.2009 р.*

УДК 378.147

Іпполітова І. Я.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НАВЧАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦІАЛІСТА

The author has carried out the research of examination the experience of using the interactive technologies of training and the process of its introduction into educational process namely moderathion. The methodical approach to the organization of realization of its one is offered. The given approach allows graduates of higher educational institutions to get special, personal, cognital competences.

Студент ще тільки в майбутньому здобуде необхідний досвід реалізації отриманих знань щодо їх трансформації в комплекс, який має назву компетенції. Під терміном "компетенція" розуміють таке. Компетенція – узагальнена характеристика особистості (спеціаліста: бакалавра, магістра), яка визначає його готовність реалізовувати весь свій потенціал (знання, вміння, досвід, особистісні якості) для вирішення завдань у певній галузі, усвідомлюючи свою відповідальність за діяльність, що здійснюється [1].

При підвищенні якості освітніх послуг об'єктом оцінки якості освіти стає затребуваність фахівця на ринку праці, ступінь адаптації його до ринкових умов й оцінка можливостей кар'єрного зростання.

Одним із напрямків підвищення якості освіти у вищому навчальному закладі є запровадження в навчальний процес різноманітних методів, прийомів і засобів навчання, які сприяють активізації пізнавальної діяльності студентів з метою формування компетентного спеціаліста. Дослідження наукової літератури з даного питання свідчить про те, що багато вчених-науковців ним займаються. Так, існує багато досліджень, як теоретичних, так і практичних, спрямованих на використання інтерактивних технологій у навчальному процесі, які знайшли своє відображення у працях відомих вітчизняних і закордонних вчених: О. Пометун, В. Беспалько, Л. Пироженко, Д. Чернилевського, О. Філатова, О. Козлової, С. Френча, А. Тоффлера [2; 3]. Крім того, проблемам формування компетентного спеціаліста присвячено достатню кількість праць, спрямованих на запровадження інтерактивних технологій у навчальний процес у вищому навчальному закладі [4 – 8]. Проте ці дослідження потребують подальшого розвитку та вдосконалення з метою використання при викладанні навчальних дисциплін у вищих навчальних закладах для підготовки фахівців високого професійного рівня.

Метою статті є обґрунтування необхідності використання інтерактивних технологій навчання, а саме модератії та її застосування в навчальному процесі при викладанні навчальної дисципліни "Проектний аналіз" для формування компетентного спеціаліста.

Усі методи навчання можна розділи на три групи: пасивні (основним є викладач), активні (і викладач, і студенти однаковою мірою є активними), інтерактивні (взаємозв'язок є не тільки між викладачем та студентом, а й між студентами, і його спрямовано на домінування активності студентів).

Існує велика кількість інтерактивних методів навчання, які широко використовуються в навчальному процесі, серед яких можна виділити такі: робота в малих групах, кейс-метод, дидактичні, рольові та ділові ігри, мозковий штурм, дискусії, дебати, коучінг, тренінги, презентації та ін. Кожен із цих методів використовується в певних умовах та в певній аудиторії, має свої переваги та недоліки. Проте метою даної статті є висвітлення технології проведення одного з інтерактивних методів навчання, а саме модератії та вплив її застосування на розвиток студентів на основі компетентного підходу.

Основною метою застосування модератії в навчальному процесі є активізація пізнавальної діяльності, яка дозволяє у достатньо короткі строки вирішити конкретні проблеми або завдання задля об'єднання учасників через сумісне знаходження напрямків вирішення та їх реалізація у практичній площині. Отже, необхідно визначити зміст цього інтерактивного методу навчання.

Модерація – це метод, що дозволяє розглянути тему, вирішити проблему або завдання, зосереджуючи увагу учасників на власній причетності до процесів прийняття рішень при самостійній участі кожного у вільній колегіальній атмосфері без зайвих втрат часу [9].

За іншим визначенням, модерація – інструмент, який повністю орієнтований на досягнення конкретних результатів і дає сильний позитивний ефект, що дозволяє учасникам відчути власну причетність до процесів прийняття рішень, сприяє досягненню мети з оптимальним використанням креативності кожного члена колективу, без зайвих втрат часу [10].

Послідовність здійснення модератії можна описати такими трьома етапами. Перший етап – вступ. На цьому етапі проводиться знайомство з модератором та безпосередньо умовами проведення модератії; пояснення теми і мети модератії; пояснення завдань модератора; встановлення правил.

Знайомство з модератором на умовах проведення модерації. Головне завдання цього етапу – створення неформального стану, який досягається таким чином:

1) якщо аудиторія, в якій проводиться модерація, не знайома, то необхідно провести ознайомлення для її зближення та налаштування на спільну командну роботу;

2) якщо ж аудиторія знайома – то для обговорення необхідно запропонувати відсторонену тему, що дозволить згуртувати та об'єднати групу.

Наступним на цьому етапі є процес *пояснення мети на мети модерації*, дуже важливо при цьому використовувати засоби візуалізації, без яких неможливо створити відповідний настрій у групі. Розуміння мети завдання та її візуалізація дозволять модератору налагодити взаєморозуміння у постановці ключових питань і забезпечать більш послідовну роботу групи.

Пояснення завдань модератора. Вирішальну роль відіграє пояснення ролі модератора. Кожному учасникові повинні бути зрозумілі завдання модератора і сфера його компетенції. Модератор – це методичний помічник, який пропонує учасникам свої знання і свій досвід.

Модератор у процесі проведення модерації повинен дотримуватися таких правил:

не нав'язувати власну точку зору і власний алгоритм вирішення проблеми;

не мати за мету оцінювати чужі думки, висловлювання й поведінку інших;

постійно активізувати групу через її спрямування на вирішення проблеми;

намагатися налагодити комунікаційні процеси у групі через їх висловлювання;

при виникненні конфліктів – управляти ними;

управляти процесом модерації, але не втручатися у зміст обговорення та впливати на хід вирішення проблеми.

Встановлення правил. Для підвищення ефективності та упорядкування комунікаційних процесів у групі модератор може запропонувати правила спільної роботи. Дуже добре, якщо ці правила підтримає група та доповнить їх власними, тоді існує більша ймовірність, що вони будуть виконуватися. Ось основні з них (приклад):

спілкуватися один з одним чітко та лаконічно;

не перебивати один одного;

витримувати встановлений часовий регламент;

уважно вислуховувати один одного;

головну інформацію візуалізувати.

Застосування визначених правил дозволить учасникам групи запобігти конфліктних ситуацій та найбільш корисно використати час модерації. Цей етап закінчується зближенням аудиторії і в учасників має виникнути бажання працювати разом задля досягнення поставленої мети.

Другий етап – **основний**. На цьому етапі досягаються основні результати модерації.

Першим змістовним кроком у модерації є постановка проблеми або теми для обговорення. На цій фазі необхідно домогтися того, щоб порушена проблема стосувалася кожного із присутніх, акцентувала його власну роль у пошуку її вирішення. Успіх модерації значною мірою залежить від того, яке конкретне питання буде висунуте на обговорення. Питання в модерації повинно спиратися на досвід присутніх, а не визначення рівня їх знань.

Заключний етап – **фіксація результатів й оцінка спільної роботи**. На цьому етапі учасники спільно з модератором підводять підсумки зробленої роботи під час проведення модерації. Основним результатом при проведенні модерації має стати план заходів вирішення проблем, що були визначені учасниками. Крім того, план заходів може бути деталізовано переліком завдань окремим особам або підгрупам для вирішення виявлених проблем та строками їх реалізації. Обов'язково всі отримані результати повинні фіксуватися та пояснюватися учасниками. Це дозволить встановлювати чіт-

кий взаємозв'язок між завданнями, метою та отриманими результатами й наочно представити успіхи сумісної колективної праці. Модератор на цьому етапі повинен допомогти учасникам процесу якомога чіткіше та простіше доповісти про отримані результати, оскільки тільки простота, чіткість та ясність формулювання дозволить кожному зрозуміти й прийняти висновки обговорення.

У межах дисципліни "Проектний аналіз" студентам було запропоновано модерацію на тему "Характеристики успішного інвестиційного проекту". Оскільки модерація проводилася в середині семестру, то студенти вже мали певний досвід у галузі інвестування й оцінювання ефективності інвестиційних проектів.

На першому етапі проведення модерації у студентській групі було здійснено знайомство зі змістом, правилами й умовами проведення та роллю модератора. Зближення аудиторії на етапі знайомства було досягнуто за рахунок обговорення цікавої теми, що стосується захоплень студентів у вільний час.

На основному етапі модерації було запропоновано відповісти на ключове запитання: "Назвіть характеристики ефективного інвестиційного проекту". Кожному учаснику було видано 3 – 4 картки, на яких необхідно було відповісти на поставлене запитання. Через певний час (визначений модератором спільно з групою) картки були зібрані та оброблені. При визначенні ключових характеристик було сформовано кластери характеристик, за якими необхідно відбрати інвестиційні проекти. Після чого було виділено разом з групою десять ключових характеристик успішного інвестиційного проекту (тільки зі згоди всіх учасників). Далі групі студентів було запропоновано об'єднатися в малі групи для проведення ранжування цих характеристик (найбільш вагомою характеристикою виставляється найбільший бал від одного до десяти). Результати роботи кожної групи було занесено у загальну таблицю, після чого обчислено середній бал та визначено загальний ранг за кожною характеристикою. Результати були обговорені та зроблені певні висновки.

Наступним кроком модерації, на заключному етапі, вже створеним малим групам було запропоновано розробити такі інвестиційні проекти, які на їх думку були б беззаперечно ефективними. На розробку цих проектів було виділено достатньо часу, тому вони носили реальний характер. Групи визначили строки реалізації цих проектів, види робіт, які, повинні виконуватися у ході реалізації, виконавців, стратегії інвестування та оцінювали економічну ефективність. Наприкінці запропоновані інвестиційні проекти презентувалися групою та оцінювалися аудиторією цілком з визначенням недоліків та методів їх усунення.

Після обговорення всіх розроблених інвестиційних проектів, модератором було зроблено висновки щодо проведеного заняття і запропоновано аудиторії відповісти на таке запитання: "Що корисного Ви сьогодні отримали від модерації?" Кожен учасник стисло висловлював свою думку відносно проведеного заняття. На останньому етапі роботи кожному учаснику модерації було запропоновано визначити, наскільки вони задоволені отриманими результатами.

Формування малих груп у межах модерації проводилося випадковим чином, що дозволило зламати стереотипи групових ролей, які розподілялись, зазвичай, у групі, сформованій самостійно студентами у колективі. Отже, кожен зі студентів спробував працювати у групі, яка була для нього "достатньо новою" і відчув себе у новій ролі, що дозволило розкрити ще більшою мірою свій існуючий потенціал. Крім того, через таке вільне формування малих груп відбулося покращення міжособистісних стосунків та мікроклімату у групі.

Щодо організації проведення модерації – позитивною рисою є використання візуальних засобів супроводження заняття. Обов'язковим є наочне зображення мети заняття, основних питань, що розглядаються. Таке акцентування на цих складових дозволяє всім учасникам модерації постійно бути зосередженими на розгляді конкретної проблеми, чітко фор-

мулювати напрямки її вирішення відповідно до поставлених завдань і не ухилятися від наміченого курсу проведення заняття. Також дуже важливою складовою є візуалізація всіх етапів вирішення поставленого завдання, що дозволяє модератору гнучко реагувати на велику кількість відповідей та уникнути суб'єктивізму при групуванні відповідей та здійсненні висновків.

Отже, основною метою проведення модерації є формування компетентного спеціаліста, який здатен вирішити поставлені завдання. Групи компетенцій, якими повинні оволодіти студенти після проведення модерації, такі: фахові (професійні, спеціальні), особистісні та когнітивні.

Фахові (професійні, спеціальні) компетенції – це знання та вміння, що характеризують здатність виконувати, розуміти, відображати та пізнавати те, що вимагається ОКХ бакалавра за напрямом підготовки "Економіка підприємства" після завершення навчання. Фахові компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз", наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Фахові компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз"

Компетенції фахівця	Зміст компетенції	Вміння фахівця освітньо-професійного рівня "бакалавр"
1. Планово-проектні компетенції (ППК)	1.1. Здатність до проведення стратегічного планування діяльності підприємства	1.1.1. Визначати місію та цілі підприємства, використовуючи інформацію щодо діяльності підприємства та його оточення за допомогою встановлених правил. 1.1.2. Визначати мету проекту, його основні ознаки, можливі економічно залежні проекти. 1.1.3. Розробляти концепцію проекту та попередню тривалість передпроектних робіт
2. Організаційні компетенції (ОК)	2.1. Здатність розробляти форми та документацію, порядок і терміни проведення робіт з обліку й аналізу результатів виробничо-господарської діяльності	2.1.1. Розробляти прогностичні форми фінансової звітності підприємства. 2.1.2. Визначати терміни робіт протягом життєвого циклу проекту. 2.1.3. Підпорядковувати роботи за проектом за фазами, стадіями та етапами життєвого циклу проекту
3. Аналітичні компетенції (АК)	3.1. Здатність до обґрунтування доцільності реалізації інноваційно-інвестиційних (технічних, економічних, організаційних, соціальних та інших) проектів	3.1.1. Розраховувати кількісні показники ефективності впровадження інвестиційних проектів. 3.1.2. Розраховувати якісні показники ефективності впровадження інвестиційних проектів за аспектами проектного аналізу. 3.1.3. Аналізувати показники щодо оцінки доцільності впровадження інвестиційних проектів
4. Обліково-статистичні компетенції (ОСК)	4.2. Здатність до розуміння та аналізу вигід та витрат за проектом	4.2.1. Вибирати з альтернативних інвестиційних проектів найбільш доцільний. 4.2.2. Проводити кількісну оцінку явних вигід та витрат за проектом
5. Контрольні компетенції (КК)	5.1. Здатність до проведення контролю за процесом розробки та реалізації інвестиційного проекту	5.1.2. Здійснювати контроль за плановим виконанням робіт у процесі розробки та реалізації інвестиційного проекту

Особистісні компетенції описують готовність і здатність розуміти, аналізувати та оцінювати можливі шляхи розвитку, вимоги та обмеження в особистому, трудовому й громадському житті, розвивати власні навички, реалізовувати

життєві плани. Особистісні компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз", наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Особистісні компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз"

Зміст компетенції	Вміння фахівця освітньо-професійного рівня "бакалавр"
1. Здатність особистості до розумового усвідомлення та переробки інформації за допомогою абстракції та конкретизації	1.1. Здійснювати пошук і використовувати зворотній зв'язок при вирішенні проблеми. 1.2. Концентрувати увагу на проблемах, пов'язаних з досягненням поставлених цілей. 1.3. Виокремлювати наукові проблеми. 1.4. Проводити критичний аналіз існуючих точок зору з проблемних питань. 1.5. Формулювати власний підхід з приводу вирішення проблеми. 1.6. Презентувати результати дослідження під час модерації

Когнітивні компетенції є здатністю особистості до розумового усвідомлення та переробки інформації за допомогою абстракції та конкретизації. Когнітивні компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз", наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Когнітивні компетенції, що формуються після проведення модерації з навчальної дисципліни "Проектний аналіз"

Зміст компетенції	Вміння фахівця освітньо-професійного рівня "бакалавр"
1. Здатність до саморозвитку особистості	1.1. Готовність і здатність навчатися самостійно. 1.2. Розвиток упевненості у собі, використання власних лідерських якостей для забезпечення успіху. 1.3. Розвиток самостійності мислення, оригінальність, розвиток готовності вирішувати складні питання
2. Здатність усвідомлювати себе часткою колективу	2.1. Здатність до спільної роботи заради досягнення мети. 2.2. Здатність приймати рішення з урахуванням думки колективу та нести персональну відповідальність. 2.3. Здатність спонукати інших людей працювати спільно заради досягнення поставленої мети. 2.4. Здатність слухати інших членів колективу і брати до уваги те, що вони говорять. 2.5. Здатність вирішувати конфлікти й пом'якшувати розбіжності. 2.6. Здатність ефективно працювати як підлеглий та здійснювати організаційну взаємодію. 2.7. Здатність до здійснення самоконтролю та командного контролю

Основні результати проведеної модерації, які були визначені самими учасниками: отримання нової інформації; уміння працювати в команді; уміння вирішувати самостійно поставлені складні завдання; уміння застосовувати колективні методи прийняття рішень на практиці; уміння презентувати отримані результати командної діяльності.

Незважаючи на велику кількість позитивних сторін, модерація супроводжується рядом складностей:

часові обмеження – за одне заняття модератору якісно провести неможливо, тому викладачу потрібно заздалегідь про це потурбуватися;

матеріально-технічне забезпечення – проведення модератору потребує використання певного набору засобів візуалізації, які необхідно підготувати заздалегідь;

людський фактор – при проведенні модератору повинен постійно контролювати межі своїх повноважень для отримання позитивних та адекватних результатів роботи та не впливати на процес вироблення шляхів вирішення проблеми, що розглядається.

Проте вказані складності проведення модератору не повинні впливати на рішення про її проведення та можуть бути спрощені викладачем.

Отже, можна сформулювати основні переваги модератору перед іншими інтерактивними методами навчання: зацікавленість кожного учасника; орієнтація на результат; відчуття власної причетності до процесу; вибір раціональних методів прийняття рішень; застосування розроблених пропозицій у практичній площині.

Таким чином, застосування інтерактивних технологій навчання, а саме модератору, дозволяє чітко й за короткий термін підібрати раціональні методи для вирішення конкретних завдань, об'єднати учасників, спонукати до спільного визначення шляхів вирішення проблеми і підвести їх до переносу знайденого рішення на практичну площину. Новим науковим результатом дослідження є запропонований методичний підхід щодо використання інтерактивних методів навчання, а саме модератору, для формування компетентного спеціаліста через визначення ключових компетенцій, які він набуває у ході її проведення. У подальших дослідженнях автором буде приділено увагу іншим технологіям інтерактивного навчання та їх запровадженню в навчальний процес.

Література: 1. Афанасьев М. В. Проектный анализ : конспект лекций / М. В. Афанасьев, И. Я. Ипполитова. – Харьков : Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с. 2. Интерактивные технологии навчання: теория, практика, досвід : метод. посібн. / авт.-укл. : О. Пометун, Л. Пироженко. – К. : АПН, 2002. – 122 с. 3. Пометун О. Компетентнісний підхід – найважливіший орієнтир розвитку сучасної освіти / О. Пометун // Рідна школа. – 2005. – № 1. – С. 65–69. 4. Пономаренко В. С. Концептуальні засади розвитку економічного університету / В. С. Пономаренко // Економіка розвитку. – 2006. – № 1(3). – С. 5–10. 5. Концептуальні засади розвитку Харківського національного економічного університету / укл. О. М. Тридід, В. М. Гриньова, Ю. М. та ін.; наук. керівн. д. е. н, проф. В. С. Пономаренка. – Харьков : Вид. ХНЕУ, 2007. – 20 с. 6. Афанасьев М. В. Методика розробки робочої програми навчальної дисципліни на основі компетентнісного підходу / М. В. Афанасьев, Я. О. Полякова // Економіка розвитку. – 2007. – № 4(44). – С. 5–7. 7. Ипполитова И. Я. Интерактивные технологии навчання як засіб оволодіння спеціальними компетенціями / И. Я. Ипполитова // Економіка розвитку. – 2007. – № 4(44). – С. 15–17. 8. Афанасьев М. В. Формування предметних компетенцій у студентів на прикладі дисципліни "Управління витратами" / М. В. Афанасьев, Г. М. Чумак // Економіка розвитку. – 2009. – № 2(50). – С. 86–90. 9. Сайт Екатеринбурга деловой квартал. – Режим доступа : <http://dkvartal.ru/events/2701532>. 10. Нельке М. Техники креативности / М. Нельке ; пер. с нем. М. С. Реш. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2007. – 144 с.

Стаття надійшла до редакції
01.12.2009 р.

УДК 378.147:004.78

Пономаренко В. С.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАНИИ

The global tasks of high school in reply to the inquiry of the world community in the conditions of the last social and economic changes in the developed countries are considered in the article. Much attention is paid to the realization of a mass education personalization and the introduction of multimedia technologies in the educational process.

В конце двадцатого столетия мы стали свидетелями быстрых социальных и экономических изменений в развитых странах мира. Продолжающаяся научно-техническая революция стала основой глобального процесса информатизации экономики и всех сфер жизни общества. Внедрение информационных технологий приводит, как показывают тенденции развития ведущих стран Запада и, прежде всего, США, к радикальным изменениям в экономике, на рынке труда, в структуре рабочей силы, огромным изменениям в социальной сфере. Сокращается цикл обновления производственных технологий. При этом значительно возрастает доля творческого труда. От уровня информационно-технологического развития зависит состояние экономики страны, ее национальная безопасность и роль в мировом сообществе. Главной движущей силой новой экономики становится человеческий капитал. Происходящие изменения столь значительны, что дает основание говорить о становлении **информационного общества**, базирующегося на массовой переработке и использовании информации.

Эффективность экономики в этих условиях определяется кадрами, способными производить знания, конкурентоспособные на глобальном рынке. Перманентная научно-техническая революция и глобальная технологизация наиболее развитых стран мирового сообщества приводит к ситуации, когда уровень развития современных технологий в стране зависит, в первую очередь, от интеллектуального потенциала общества и, следовательно, уровня развития образования в стране. Темпы технического прогресса, таким образом, все больше зависят от эффективности системы образования. **Вопросы качества, эффективности и содержания образования в высшей школе приобретают приоритетное значение.** В развитых странах Запада ищут пути повышения результативности образования, вкладывают большие средства в поиск новых педагогических технологий.

Компьютеры и информационные технологии дают в руки людей невиданные ранее возможности работы с огромными объемами информации. Это радикально меняет ситуацию в образовании, и требуется немало времени для осмысления возникающих возможностей, включения новых технологий в образовательный процесс, соответствующих изменений в содержании образования, экспериментальной проверки различных подходов, идей и материалов, подготовки преподавательских кадров, разработки новых средств обучения и изменения на этой основе процесса обучения.

Эта работа очень сложна, и здесь большую помощь может оказать опыт ведущих профессорско-педагогических кадров в области информационных технологий.

Сфера *подготовки специалиста и воспитания* человека в определенной области знаний с учетом индивидуальных особенностей является в настоящее время первоочередной задачей. Поэтому особое значение имеет разработка технологий, *позволяющих осуществлять обучение в режиме реального времени, а также организацию диалога преподавателя и студента.*

В ХНЭУ разработана система дистанционного обучения на основе телекоммуникационных технологий. Решение проблемы адаптации этой технологии к образовательным целям позволяет *осуществить поставленные задачи. Эта система ориентирует преподавателя и студента на индивидуальную или коллективную работу в Интернете и предоставляет инструменты для подготовки учебно-методического обеспечения с применением мультимедийных технологий с возможностью включения файлов в виде текстов, графики и голосового общения.*

Разработанные технологии и инструменты дистанционного образования дают преподавателю и студенту больше возможностей для индивидуальной и коллективной учебной работы в Интернете, чем они имеют при обычной работе в аудитории, создают реальные возможности интерактивного обучения.

Уникальной особенностью данной образовательной технологии является возможность формировать группы учащихся, курсы, несмотря на территориальную удаленность, мультитрабать вместе над каким-либо заданием или проектом.

Учет результатов работы студентов в электронной рабочей тетради на протяжении всего времени обучения сохраняется в памяти и может анализироваться преподавателем и методистом.

Использование технологий Интернета в учебном процессе требует создания новых электронных средств обучения, перестройки содержания и организационных форм учебной деятельности и переподготовки преподавателей.

Основой образовательной системы является высококачественная и высокотехнологическая информационно-образовательная среда. Ее создание и развитие представляет технически наиболее сложную и дорогостоящую задачу. Но именно она позволяет системе образования коренным образом модернизировать свой технологический базис, перейти к образовательной информационной технологии в широком смысле этого слова и осуществить прорыв к открытой образовательной системе, отвечающей требованиям постиндустриального общества.

Создание электронных учебных материалов, средств обучения нового поколения требует определенных затрат и привлечения специалистов высокой квалификации, имеющих большой опыт работы в этой области.

Имеющийся к настоящему времени опыт доказал полную педагогическую неэффективность простого перевода традиционных учебников в электронную форму, превращающего технологию дистанционного обучения в форму заочного обучения. *В электронных учебных материалах должны реализовываться предпосылки для повышения эффективности обучения, для развития способностей к творческой деятельности, которые создает применение компьютеров и информационных технологий.*

В целях создания педагогически эффективной информационно-образовательной среды начались *разработка и экспериментальная проверка материалов для создания образовательного портала*, который будет содержать в электронном виде учебники, задачки, методические материалы, справочники, развивающие игры, материалы для углубленного изучения иностранных языков, тесты, диагностические материалы, модули для подготовки экономистов самой высокой квалификации. Особое внимание уделяется структурированию материалов в базе данных.

Разрабатываемые методики и технологии являются основой для подготовки (переподготовки) и поддержки самих преподавателей. Работа с преподавателями требует особого внимания и новая технология интерактивного обучения, образовательный портал создают большие возможности для организации этой работы. При этом существенно снижаются расходы на подготовку студентов-заочников, так как эту работу можно вести дистанционно, не затрачивая огромных средств на переезды преподавателей, гостиницы и т. д. Студент-заочник имеет возможность постоянно получать квалифицированную помощь и консультации, интерактивное общение с ведущими преподавателями, а также доступ к сетевым информационным ресурсам.

Средства новых информационных технологий – адекватная техническая основа для решения насущных педагогических задач:

- дифференциации и индивидуализации обучения;
- обеспечения вариативности педагогических систем;
- широкого использования методов и организационных форм, основанных на общении, диалоге субъектов обучения, развитии их творческих способностей;
- оптимизации психофизиологических нагрузок на преподавателя и студента.

Однако, освобождая субъекты образования от рутинной работы, информатизация ставит перед ними более сложные, творческие задачи, а, следовательно, требует более высокой квалификации.

Разработанные технологии позволяют *реализовать возможность персонализации массового образования*, выстраивания индивидуальных образовательных траекторий.

Анализ исторического опыта позволил определить ряд условий обеспечения персонализации образовательного процесса в высшей школе, которые можно свести к трем определяющим факторам:

наличие культурного импульса в лице общественно осознанной (национальной) идеи-конструкции общества и человека;

наличие культурного слоя, обеспечивающего развитие наук, технологий, профессий и т. д.;

наличие широкого спектра свобод как возможностей реализации конструктивных идей, саморазвития и самореализации, развертывания творческого опыта.

Эти три *направления роста* высшей школы составили основу концепции *«Большой тройки»* [1]. Такое определение дано в силу большой смысловой нагрузки выделенных факторов. Обобщенно факторы можно обозначить как идею, науку и свободу. Можно согласиться с исследованием [2], что представленная конструкция трех макрофакторов создает основу динамичного развития высшей школы (рисунок).

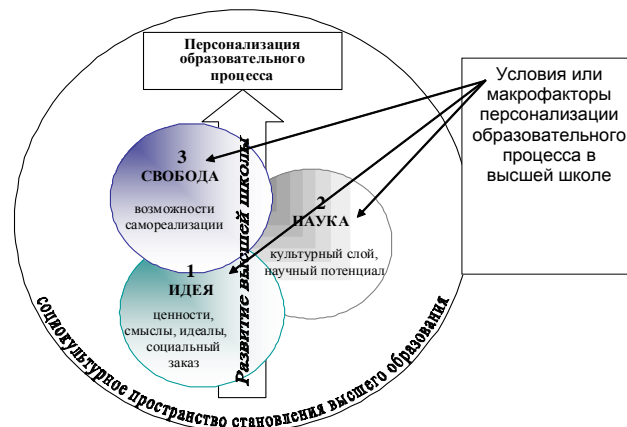


Рис. Концепция персонализации образовательного процесса в высшей школе

Для системы высшего образования, выстраивающегося в русле персонализации, представленные компоненты выступают в качестве исходных задач организации обучения и процесса профессиональной подготовки.

Задача персонализации образовательного процесса в высшей школе требует соответствующих педагогических условий, главными из которых выступают следующие три:

- перестройка содержания образования;
- развитие образовательных коммуникаций;
- персонализация профессиональной деятельности преподавателя высшей школы.

При этом организационно-методические мероприятия направляются на перевод студента в позицию субъекта формирования своего образовательного пространства и построения индивидуальной траектории профессиональной подготовки. Такие условия создаются за счёт применения технологии организации открытых систем обучения, технологии модульного обучения, технологии персонализации самостоятельной работы студентов, а также технологии индивидуального планирования и программирования обучения. Квинтэссенцией персонализации образовательного процесса в высшей школе выступает переход студента на индивидуальный план-программу подготовки.

Информационные технологии несут огромные возможности в развитие обучаемого как субъекта информационной деятельности, так и информационной культуры в целом. Такие возможности открываются посредством внедрения автоматизированных обучающих систем, электронных учебников, пособий и т. п., объединенных в рамках единых программно-методических комплексов, а также технологий дистанционного обучения. В университете представлен проект открытой адаптивной информационно-обучающей системы, объединяющей два типа современных технологий – адаптивную и интеллектуальную. Первая позволяет персонализировать процесс обучения на основе создания электронных курсов, учитывающих индивидуальные особенности обучаемых. Вторая включает в себя построение последовательности курса обучения, интеллектуальный анализ ответов обучаемых, их интерактивную поддержку.

Технологии научно-исследовательской деятельности студентов направлены на подготовку студентов как субъектов научно-поисковой, эвристической деятельности. При этом персонализация научной деятельности должна обеспечиваться следующими условиями:

наличие в вузе развитой инновационно-научной и экспериментальной инфраструктуры, научных школ и направлений, выполнение всем преподавательским составом научно-исследовательской работы;

как можно более раннее персональное закрепление студентов за преподавателем-ученым;

формирование студенческих научных групп (лабораторий, кружков, секций и т. п.);

проведение специальных занятий по овладению различными технологиями исследований;

работа студентов в качестве внештатных лаборантов, ассистентов лабораторий, конструкторских бюро и т. д.;

регулярное проведение внутривузовских студенческих научных конференций, круглых столов и прочее с приглашением ведущих ученых, с возможностью публикаций и рецензирования студенческих работ, всемерная поддержка (в том числе и материальная) студенческих научных инициатив и достижений.

Целевыми установками развития высшей школы в русле персонализации образования выступают развитие ценностно-смысловой устремленности, расширение сферы «Я-компетентностей» и развитие внутренней ответственности студента.

Педагогическое обеспечение персонализации высшего образования создается посредством трансформации его

содержания, развития образовательных коммуникаций и построения авторских педагогических систем преподавателей в режиме профессионально-педагогического сотрудничества со студентами.

Персонализация образовательного процесса в высшей школе требует адекватных технологий, направленных на продуцирование целостной образовательной среды развития личности в основных сферах её жизнедеятельности в период вузовской подготовки.

Литература: 1. Грачев В. В. Опыт разработки критериальной шкалы измерения профессионально-образовательной системы / В. В. Грачев, Е. Н. Богданов // Акмеология: научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 23–26. 2. Грачев В. В. Персонализация образования в современном обществе / В. В. Грачев // Акмеология: научно-практический журнал. – 2008. – № 4. – С. 44–53.

*Стаття надійшла до редакції
14.10.2009 р.*

*Самые яркие вспышки в мире науки
не завершены, пока не будет доказано,
что у них есть соответствия
в мире фактов.
Джон Тиндалл*

Бібліографічний огляд

УДК 338.24:330.87

Манойленко О. В.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Review of modern scientific researches in the field of crisis-proof management in corporative economic sector is the goal of the article. Researches in the field of strategic, corporative management and diagnostic of financial company situation are shown as well.

Розвиток соціально-економічних систем будь-яких економічних рівнів (від міні- та мікро- до міжнародних), як свідчать сучасні теоретичні нароби та практика перебігу економічних процесів, завжди супроводжується кризовими явищами, що викликають як деструктивні процеси, пов'язані з їх розпадом та занепадом, так і, навпаки, процеси якісної трансформації у напрямку підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності. В українській економіці корпоративний сектор займає домінуюче положення, характеризується структурною неоднорідністю та високим динамізмом зміни характеристик утворюючих його елементів, саме тому управління з передбачення, запобігання й нейтралізації кризових явищ у корпоративних системах стає основним напрямком сучасного наукового дослідження. Складність визначення сутності антикризового управління у корпоративному секторі економіки зумовлюється багатогранністю наукових досліджень цієї предметної області. Що, з одного боку, повинне враховувати неоднорідність теоретико-методологічних підходів до визначення його сутності та змісту, з іншого – особливості функціонування та розвитку об'єкта управління – корпоративної системи – та передбачає аналіз її організаційної побудови й розробку систем і механізмів управління.

Транзитивний характер економіки України, що ха-

рактеризується високою волатильністю та невизначеністю факторів когнітивного середовища функціонування суб'єктів господарювання, висуває додаткові вимоги до формування систем і механізмів антикризового управління та передбачає їх стратегічну спрямованість з урахуванням ситуаційного характеру настання кризових станів, зумовлених нелінійним перебігом економічних процесів, необхідністю узгодження неоднорідних цільових настанов суб'єктів корпоративного управління, урахування взаємодії з економічними агентами ділового середовища.

Це зумовлює необхідність проведення критичного огляду існуючих доробок з визначеної предметної області, що й було обрано за мету статті.

Передусім, необхідно відмітити, що сучасне наукове дослідження базується на парадигмальному підході, у зв'язку з чим необхідно відзначити роботу:

Джозел Баркер. Парадигмы мышления. Как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире. Paradigms: The Business of Discovering the Future / Джозел Баркер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 192 с.

Ключові слова: парадигма, методологія формування концепцій, прогнозування змін.

У даній роботі відображено сутність парадигми як системи поглядів та уявлень, у межах яких здійснюється дослідження та сприйняття оточуючого світу і прогнозується його зміни в майбутньому. З огляду на постійну зміну соціально-економічного середовища функціонування та розвитку будь-яких видів і форм людської діяльності, трансформуються й правила, методи, принципи їх організаційної побудови та системи і механізми управління ними, тому пануючі сьогодні методичні підходи можуть стати обмежувачами розвитку в майбутньому. Таким чином, визначення сутності існуючих парадигм, формування нових та їх упровадження – це мистецтво, за рахунок якого йде сучасний розвиток будь-якої галузі людського пізнання.

Як наслідок, розкриваючи мету статті, необхідно зазначити, що сучасне наукове дослідження повинне базуватися на системі принципів і закономірностей, які стають у підґрунті формування систем управління складноструктурованими системами та їх організаційної побудови. Основні підходи щодо теоретико-методологічного базису з їх розбудови було представлено у бібліографічних оглядах А. А. Пилипенка [1, с. 90] та Л. Г. Шимаєвої [2, с. 62–64], доповнення цих концептуальних бачень наведено у табл. 1.

Огляд досліджень у сфері формування систем та механізмів управління соціально-економічними системами

Джерело інформації	Ключові слова	Головні положення	Новизна гіпотез
Механизмы управления эколого-экономическими системами / под ред. академика С.Н. Васильева. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2008. – 244 с.	Еколого-економічні системи, оцінка ризиків	Проведено розробку комплексу оптимізаційних, теоретико-ігрових та імітаційних моделей механізмів управління еколого-економічними системами, що включає механізми: комплексного оцінювання інтегрального ризику і збитку, штрафів, плати за ризик, фінансування зниження рівня ризику, компенсації витрат на зниження рівня ризику, продажу квот на рівень ризику, аудиту, зниження очікуваного збитку, економічної мотивації, оптимізації регіональних програм, узгодження інтересів органів управління	Представлена концепція управління еколого-економічними системами на основі визначення рівня ризиків, пов'язаних з їх функціонуванням і розвитком, що стає у підґрунті узгодження інтересів основних суб'єктів управління
Мельник Л. Г. Экономика развития : монография / Л. Г. Мельник – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2006. – 662 с.	Фактори та механізми стабільного розвитку, методологія розвитку економічних систем	На основі дослідження загальних закономірностей функціонування відкритих стаціонарних систем аналізуються фактори та механізми розвитку економічних структур. Розглядаються проблеми соціально-економічного розвитку при переході до інформаційного суспільства та економічні основи стабільного розвитку	Представлена концепція управління розвитком компанії, що базується на сполученні інформаційного, біологічного та енергетичного підходів
Буданов В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании / В. Г. Буданов ; ИФ РАН. – М. : УРСС, 2007. – 232 с.	Принципи розвитку складних систем, методологія наукового дослідження	Представлена праця є узагальненням наукових досліджень синергетичної концепції наукового дослідження. У роботі сформовано комплекс основних методологічних принципів синергетично-еволюційної концепції функціонування та розвитку складних систем. Проведено аналіз їх застосування для різних сфер та галузей наукового дослідження. Інші праці: Кэмпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кэмпбелл, С. Лачс. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.	Аналіз та розширення застосування методології синергетики у науковому дослідженні. Сформовані методологічні принципи функціонування та розвитку складних систем
Новиков Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.	Управлінські рішення, механізми формування процедур прийняття ефективних управлінських рішень	Визначені основні математичні моделі, що спрямовані на підвищення ефективності функціонування організацій (підприємств, установ, фірм тощо). Представлені типові механізми процедур прийняття управлінських рішень (що реалізують функції планування, організації, стимулювання та контролю): управління складом і структурою організаційних систем, інституційного, мотиваційного й інформаційного управління. Інші праці: Кричевский М. Л. Интеллектуальные методы в менеджменте / М. Л. Кричевский. – СПб. : Питер, 2005. – 304 с.	Подана концепція управління організаційними системами на основі використання "конструктурського" підходу, що базується на математичному описі "типових" механізмів прийняття управлінських рішень
Мельников В. Квантовая экономика / В. Мельников. – Красноярск : ИСФУ, 2007. – 152 с.	Взаємодія економічних агентів, економічна інформація, організаційні структури дії	Розглянуто економіку на рівні квантових структур економічної інформації, що описують економічні дії між об'єктами економічних дій у часі і просторі. Економічна система розглядається, як декартовий твір складових квантових економічних структур дій. Структури квантових економічних дій інваріантні щодо всієї економічної системи і необхідні для опису економічних дій у часі і просторі	Оригінальний підхід до опису перебігу економічних процесів на основі синтезу інформаційної та квантової теорій
Голдратт Элияху М. Критическая цель / Элияху М. Голдратт ; пер. с англ. – М. : ТО С Центр, 2006. – 272 с.	Управління проектами, невизначеність перебігу економічних процесів та їх результатів	Проведено теоретико-методологічне дослідження класичних підходів до управління проектами. Розроблено цікавий метод "критичного" ланцюга в управлінні проектами, що враховує умови невизначеності при їх реалізації	Розроблено авторський метод щодо підвищення ефективності реалізації проектів у діяльності організацій та досягнення визначених цілей розвитку
Стаффорд Бир. Мозг фирмы. Brain of the Firm / Стаффорд Бир. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 416 с.	Системна інтеграція, зниження витрат, показники діагностики функціонування організації	Проведено дослідження використання системної інтеграції підприємств, що спрямоване на поліпшення їх управління з ключовою метою – зниження витрат. Сформовано підхід до організаційної побудови та управління складно-структурованими системами на основі оригінальної авторської біологічної концепції про їх уявлення як цілісного живого організму (на основі дослідження біологічної побудови людини як складного біологічного організму)	Розширення кібернетичної концепції управління функціонуванням та розвитком інтеграційних об'єднань. Розробка та впровадження кібернетичної системи Кіберсин в Члі
Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста / Р. М. Нижегородцев. – М. – Кострома, 2002. – 163 с.	Причинно-наслідкові зв'язки у перебігу економічних процесів, циклічність економічної динаміки	Досліджено становлення інформаційної парадигми в сучасній економічній науці і проблеми економічної причинності. Проведено аналіз економічних основ виробництва й обігу науково-технічної інформації, а також її продуктивного застосування: інформація як товар, її ціноутворення і маркетинг, життєві цикли інновацій, основи технологічного менеджменту, вплив інформаційного виробництва на циклічність економічної динаміки, усупільнення інформаційного виробництва	Аналіз та розширення теорії економіки інформаційного виробництва. Представлена авторська концепція інформаційного типу економічного зростання

Поряд з представленими у табл. 1 концепціями необхідно відмітити такі праці, що стають у базисі застосування системного підходу, теорії організації, інституціональної теорії при розробці методологічного підґрунтя розкриття предметної області:

Акимова Т. А. Теория организаций / Т. А. Акимова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 367с.

Кезин А. В. Менеджмент: теории управления организациями : [учебн.-методич. пособ.] / А. В. Кезин. – М. : Гардарики, 2002. – 270 с.

Мильнер Б. З. Теория организации : [учебник] / Б. З. Мильнер. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М., 2002. – 400 с.

Мильнер Б. З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М., 2003. – 177 с.

Спицнадель В. Н. Основы системного анализа / В. Н. Спицнадель. – СПб. : Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с.

Теория системного менеджмента / [под общ. ред. П. В. Журавлева, Р. С. Сегодова, В. Г. Янчевского]. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.

Трауини Э. Экономическое поведение и институты / Э. Трауини ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2001. – 408 с.

Нельсон Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2002. – 536 с.

Freeman C. As Times Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information / C. Freeman, F. Louca. – New York : Oxford, 2001.

Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / Питер Сенге, Арт Клейнер, Шарлотта Робертс и др. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 604 с.

Складність дослідження антикризового управління у корпоративному секторі економіки зумовлюється як різноманіттям наукових підходів до визначення його сутності, аналізом змісту та економічної природи дефініцій "криза", "кризове явище", "кризовий процес", так і його невід'ємним зв'язком з корпоративним, стратегічним, зовнішнім управлінням, особливостями формування та розвитку національної економіки і складним характером побудови самих корпоративних систем (рисунок).

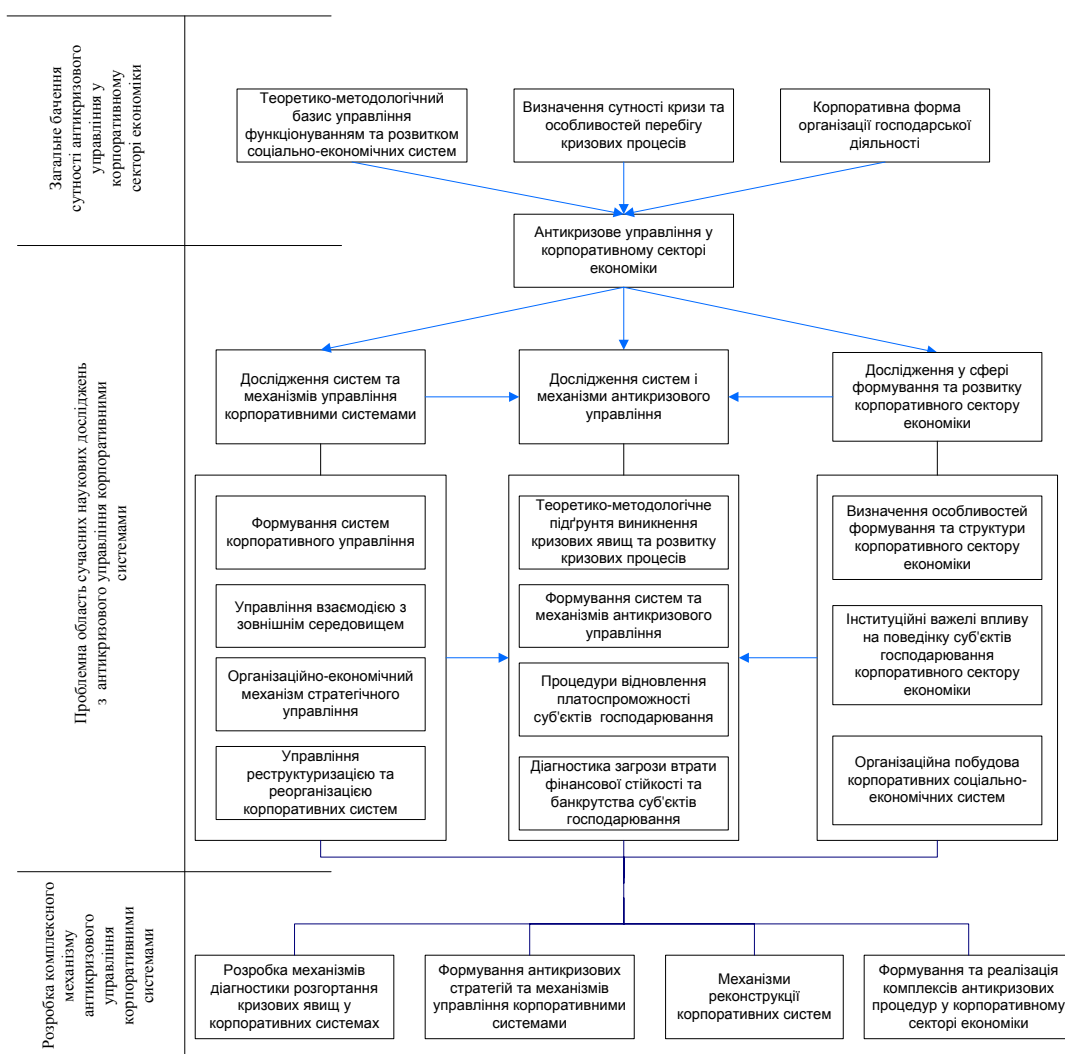


Рис. Структура предметної області сучасних наукових досліджень у сфері антикризового управління в корпоративному секторі економіки

В основі формування ефективних систем антикризового управління лежить дослідження економічної природи визначення сутності дефініцій "криза", "кризове явище", "кризовий процес", що не мають однозначності трактувань у сучасних вітчизняних та закордонних науковців. Основні наукові дослідження у цій предметній області розглядають сутність кризи з двох основних позицій: явища, пов'язаного з розпадом (занепадом) систем, окремих їх

елементів або процесів; моментом необхідності трансформації соціально-економічних систем у напрямку визначеному метою її функціонування та розвитку. Наукові здобутки у сфері розкриття сутності, формування систем та механізмів антикризового управління і пов'язаних з ним економічних категорій (криза, антикризове регулювання, реструктуризація, діагностика кризи, банкрутство, санація) представлені у табл. 2.

Огляд досліджень у сфері відображення сутності, принципів і методів формування систем та механізмів антикризового управління

Джерело інформації	Ключові слова	Головні положення	Новизна гіпотез
1	2	3	4
Антикризисный менеджмент / под ред. проф. А. Г. Грязновой. – М. : Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ" ; ЭКМОС, 1999. – 368 с.	Криза, антикризове управління, діагностика, банкрутство, реструктуризація	Виділений основний понятійний апарат антикризового управління. Узагальнено зарубіжний досвід здійснення антикризового менеджменту на підприємстві, виділені проблемні області антикризового управління. Розглянуто стадії розгортання кризи на підприємстві, методи діагностики виникнення кризових явищ та реструктуризації підприємств у кризових умовах господарювання. Проаналізовано інституційні процедури відновлення платоспроможності або ліквідації суб'єктів господарювання. Послідовники: Антикризисное управление. Общие основы и особенности России : [учебн. пособ.] / [под общ. ред. И. К. Ларионова] ; Моск. гос. социал. ун-т. – М. : Изд. дом "Даликов и К", 2001. – 247 с. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура : [учебн.-практ. пособ.] / [отв. ред. Г. А. Александров]. – М. : Бек, 2002. – 544 с. Михайлов Л. М. Антикризисное управление в промышленности / Л. М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2004. – 224 с. Антикризисное управление : учебн. пособ. / В. Д. Дорофеев, Д. Н. Левин, Д. В. Сенатов, А. В. Чернецов. – Пенза : Изд-во Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2006. – 209 с. Быков А. А. Антикризисный менеджмент : учеб. пособ. для слуш. прогр. Master of Business Administration / А. А. Быков, Т. Н. Беляцкая. – Мн. : Изд. центр БГУ, 2008. – 256 с. Теория антикризисного управления предприятием : учебн. пособ. / под ред. М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской. – М. : КНОРУС, 2009. – 160 с.	Представлені основні категоріальні положення антикризового менеджменту, є базовим при проведенні досліджень з антикризового менеджменту. Подана концепція комплексної діагностики та реструктуризації підприємства
Антикризисное управление : учебн. пособ. : в 2 т. : Экономические основы / отв. ред. Г. К. Таль. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 1027 с	Антикризове управління, антикризове регулювання, санація, реструктуризація, банкрутство	Розглянуто основні питання і проблеми формування антикризового управління з точки зору правового підходу. Запропоновано основні принципи, методи обліку операцій, аналізу та оцінки активів, стратегії реструктуризації компанії при антикризовому управлінні. Досліджено міжнародний досвід державного регулювання інституту банкрутства. Послідовники: Богомолов В. А. Антикризисное регулирование экономики. Теория и практика : [учебн. пособ. для вузов] / В. А. Богомолов, А. В. Богомолова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 271 с. Институт банкротства: становление, проблемы, направления реформирования / А. Е. Гонтмахер, М. Г. Кузык, И. В. Межераупс и др. – М. : ИЭПП, 2005. – 432 с.	Представлено теоретичне дослідження правового регулювання інституту антикризового управління та регулювання, відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання в різних країнах світу
Афанасьев Г. Crisis management / Георгий Афанасьев. – М. : SMG, 1998. – 44 с.	Криза, кризовий менеджмент, конкуренція	Представлено механізми та інструменти кризового управління компанією як засоби, з одного боку забезпечення її життєздатності, з іншого – як важелі впливу на конкурентів. Послідовники: Попов Р. А. Кризисный менеджмент индустриальной организации (теоретико-методологический аспект) : [препринт] / Р. А. Попов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2001. – 32 с.	Представлена концепція кризового менеджменту як засобу ведення конкурентної боротьби
Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания / Гроув Эндрю ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 200 с.	Криза, кризові періоди, стратегія, зовнішнє оточення компанії	Узагальнено досвід успішного подолання криз у компаніях високотехнологічного сектору. Запропонована концепція подолання криз у ситуації в якій повністю, ковринним чином змінюється конфігурація галузей функціонування компанії, запропоновано поняття "стратегічний переломний момент". Аналізується тісний взаємозв'язок компанії з її зовнішнім оточенням, виділяються слабкі сигнали ділового середовища компанії, що стають у базисі визначення періодів необхідності здійснення реформування для забезпечення довгострокової життєздатності. Послідовники: Дэй Д. Трансформация компании без кризиса / Д. Дэй, М. Юнг // The McKinsey Quarterly. – 2000. – № 4 – С. 56–72. Джейкобс Р. В. Стратегические перемены в реальном времени / Р. В. Джейкобс. – М. : Баланд-Клуб, Баланд Бизнес Букс, 2004. – 408 с.	Представлена концепція поведінки компанії в умовах структурної зміни конфігурації галузей її функціонування
Управление в условиях кризиса. Harvard Business Review on Crisis Management. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 272 с.	Криза, управління в умовах кризи	Книга є узагальненням "класичних" робіт: Norman R. Augustine, Anurag Sharma, Idalene F. Kesner, N. Craig Smith, Robert J. Thomas, John A. Quelch, Greg Breneman, Linda Hill, де визначені основні ідеї та рекомендації щодо виходу з важких, кризових ситуацій управління в умовах кризи. Доведено, що виникнення ризикованих ситуацій і промахів в управлінні компаніями є не незвичайним, а, скоріш, закономірним явищем. Придбання організаційних навичок та інструментів, що забезпечують ефективне управління в кризових ситуаціях або дозволяють взагалі уникнути їх, має важливе значення для виживання та успіху організації, і деякі інші теми, досить істотні для успішного ведення бізнесу	Аналіз та розширення класичних робіт з управління в умовах кризи, антикризового стратегічного планування, індустріального менеджменту
Управление бизнесом в бурные времена. Harvard Business Review on Leading in Turbulent Times. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 208 с.	Управління в умовах кризи, життєздатність, реформування	Визначено зв'язок непередбачуваного характеру впливу зовнішнього середовища на формування управлінських рішень. Автори цього збірника по-різному бачать роль і завдання керівників, які управляють компаніями в умовах загострення конкуренції та економічних спадів. Доведено необхідність розробки нестандартних підходів до вирішення проблем виходу з кризи, що реалізується на основі пошуку прихованих резервів, нарощування темпів зростання, збереження життєздатності і формування нової ролі лідера у найважчі часи	Представлено аналіз нестандартних підходів щодо управління компаніями в кризових умовах господарювання
Кляйн Н. Доктрина шока / Наоми Кляйн ; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2009. – 656 с.	Кризи, катастрофічні зміни, методи впливу на поведінку	У роботі показано, що кризи, катастрофічні зміни – призводять до можливості швидкого проведення змін у соціально-економічних системах будь-якого рівня складності у визначеному суб'єктам впливу напрямку	Представлена концепція шокового реформування соціально-економічних систем

1	2	3	4
Острейковский В. А. Анализ устойчивости и управляемости динамических систем методами теории катастроф. / В. А. Острейковский. – М. : Высшая школа, 2005. – 328 с.	Криза, стійкість соціально-економічних систем, біфуркація, теорія катастроф	Основну увагу приділено розкриттю понять стійкості і керуваності динамічних систем з позицій сучасної теорії катастроф. Наведено математичні методи теорій особливостей і біфуркацій. Дана класифікація типів катастроф. Зроблено узагальнення математичних методів теорії катастроф стосовно задач функціонування різних за своєю природою систем. Розглянуто застосування математичних методів та моделей катастроф у різних галузях знань, пов'язаних з аналізом і оцінкою еволюції поведінки складних динамічних систем	Представлена авторська концепція використання теорії катастроф при управлінні складними динамічними системами
Гусаров Ю. В. Управление: динамика неравновесности / Ю. В. Гусаров. – М. : ЗАО Изд. "Экономика", 2003. – 384 с.	Криза, інтегровані корпоративні структури, стратегічне управління в умовах кризи	У роботі велика увага приділяється проблемам підвищення результативності та ефективності управління, розвитку організаційних структур. При цьому розглядається діяльність структур управління в різні фази розвитку соціально-економічної системи, даються рекомендації з удосконалення управління у негативних фазах розвитку, в тому числі у фазі кризи і депресії. Окремі положення методології базуються на вивченні й осмисленні найбагатшої теоретичної спадщини видатного російського вченого М. Д. Кондратьєва. Динаміка економічних процесів розглядається з точки зору вирішення протиріч науково-технічного прогресу, із залученням синергетичного підходу та теорії еволюції	Представлена концепція управління вирішення протиріч у розвитку в кризових умовах господарювання на основі синтезу методології синергетичного підходу і теорії еволюції

Доповнюючі роботи, представлені у табл. 2, які розглядають виникнення криз з позицій системного, ситуаційного та процесного підходів, необхідно навести декілька наукових праць, що досліджують перебіг кризових явищ у зв'язку з циклічністю економічних процесів, концепціями життєвого циклу соціально-економічних систем:

Экономический цикл: анализ австрийской школы : пер. с англ. / сост. Л. В. Куряев. – Челябинск : Социум, 2005. – 220 с.

Ключові слова: економічні цикли, державне регулювання економіки, кейнсіанський підхід.

Представлена класична теорія економічних циклів, дано "синтетичне" пояснення циклічної динаміки економічного розвитку на основі кейнсіанського підходу й австрійської економічної школи. Теорія австрійської школи, згідно з якою економічний цикл породжується втручанням держави та центрального банку, а не є невід'ємною частиною вільної ринкової економіки. Відповідно до цієї школи саме ці фактори призводять до інвестиційних помилок, проїдання капіталу, зниження заощаджень і надмірного споживання.

Інші видання австрійської школи дослідження економічних циклів:

Хаберлер Готфрид. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Готфрид Хаберлер ; пер. с англ. О. Г. Клемент, Н. М. Осадчей, Р. Х. Хафизовой. – Челябинск : Социум, 2005. – 474 с.

Кэллахан Джин. Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы / Джин Кэллахан ; пер. с англ. под ред. Д. Волкова и А. Куряева — Челябинск : Социум, 2006. – 240 с.

Gattei G. Every 25 Years Strike Waves and Long Economic Cycles / G. Gattei. – Paper Presented to International Colloquium in Brussels, 1989.

Ицхак К. Адизес Управление жизненным циклом корпорации. Managing Corporate Lifecycles / К. Ицхак. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.

Ключові слова: життєвий цикл організації, стадії розвитку організації, управління змінами.

Представлена унікальна та дієва методологія, яка застосовується для оптимізації і підвищення ефективності діяльності організації. Усі організації, як живі організми, мають життєвий цикл, стадії якого виявляються у міру зростання і старіння в передбачуваних і повторюваних шаблонах поведінки. На кожній стадії розвитку організація стикається з унікальним набором завдань. І від того, наскільки успішно керівництво здійснює зміни, необхідні для здорового переходу з однієї стадії на іншу, залежить успіх організації.

Інші роботи автора:

Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента: диагностика и решение управленческих проблем / И. Адизес. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в СанктПетербурге, 2006. – 356 с.

Інші наукові праці у сфері дослідження теорії життєвих циклів організації:

Грейнер Л. И. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. И. Грейнер // Вестник С.-Петербургского ун-та. – 2002. – С. 76–92. – (Серия "Менеджмент (4)").

Кац И. Антикризисное управление предприятием / И. Кац // Проблемы теории и практики управления – 2003. – № 2. – С. 82–85.

Татаркин А. Структурная перестройка промышленности как элемент длинноволнового процесса / А. Татаркин, О. Романова, М. Филатова // Федерализм. – 2000. – № 4 (20). – С. 63–88.

Широкова Г. В. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования / Г. В. Широкова, О. Ю. Серова // Вестник С.-Петербургского ун-та. – 2006. – Выпуск 8. – С. 3–27. – (Серия "Менеджмент" (1)).

Широкова Г. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) / Г. Широкова, И. Меркурьева, О. Серова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 4 (3). – С. 3–26.

Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М. : Наука, 1999. – 448 с.

Kiriri P. N. Business Planning: A Typology for Small and Medium Enterprise (SME) Life Cycle Stages. Doctoral Dissertation / P. N. Kiriri. – Lismore : Southern Cross University, 2002.

Lester D. A strategic interpretation of organizational life cycle / D. Lester, J. Parnell // Journal of Applied Management and Entrepreneurship. – 1999. – № 5 (1). – Pp. 14–32.

Lesters D. Aligning factors for successful organizational renewal / D. Lester, J. Parnell // The Leadership and Organization Development Journal. – 2002. – № 23 (2). – Pp. 60–67.

Lester D. L. Organizational life cycle: A five-stage empirical scale / D. L. Lester, J. A. Parnell, A. Carraher // International Journal of Organizational Analysis. – 2003. – № 11 (4). – Pp. 339–354.

Masurel E. Life cycle characteristics of small professional service firms / E. Masurel, K. van Montfort // Journal of Small Business Management. – 2006. – № 44 (3). – Pp. 461–473.

Miller D. A longitudinal study of the corporate life cycle. / D. Miller, P. H. Friesen // Management Science. – 1984. – № 30 (10). – Pp. 1161–1183.

Miller D. Learning across the life cycle: Experimentation and performance among the Hollywood studio heads / D. Miller,

J. Shamsie // Strategic Management Journal. – 2001. – № 22 (8). – Pp. 725–745.

Smith K. G. Top level management priorities in different stages of the organizational life cycle / K. G. Smith, T. R. Mitchell, C. E. Summer // Academy of Management Journal. – 1985. – № 28 (4). – Pp. 799–820.

Smith T. W.. National Pride in Comparative Perspective: 1995/96 and 2003/04 / T. W. Smith, S. Kim // Int. J. Public Opin. Res. – March 1, 2006. – № 18(1). – Pp. 127 – 136.

Наукові праці з проблем діагностики кризових станів корпоративних соціально-економічних систем.

Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия : [учебн. пособие для вузов] / Я. А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.

Ключові слова: кризовий стан підприємства, діагностика, методи діагностики.

Уперше всебічно і повно розглянута одна з найактуальніших проблем сучасного менеджменту – діагностика кризового стану підприємства. Викладено постановка і формалізація завдання, методи розпізнавання, параметричне та непараметричне навчання, оптимальні алгоритми прийняття рішення, одномірне і багатовимірне розпізнавання станів, аналіз динаміки стану підприємства. Розглянуто 30 практичних прикладів діагностики кризового стану конкретних російських підприємств, проведена оцінка гарантованої достовірності діагностики. Для розрахунку ймовірності помилки вперше розроблено алгоритм її обчислення через власні параметри діагностики.

Огляд сучасних досліджень формування сучасного устрою корпоративного сектору економіки відображено у роботі О. Є. Попова [3, с. 105–109]. У розвитку розгляду цих підходів необхідно визначити роботи таких сучасних дослідників:

Лукинов И. И. Эволюция экономических систем / И. И. Лукинов. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 567 с.

Ключові слова: економічні трансформації, глобалізація, циклічна динаміка розвитку суспільства.

Досліджуються економічні трансформації у пост-соціалістичних країнах при становленні капіталістичної економіки. Обґрунтовано підхід до трансформації соціально-економічних систем в умовах глобалізації, циклічної динаміки розвитку суспільства, формалізації підходів до розвитку постіндустріальної моделі розвитку економіки.

Нижегородцев М. Р. Зазеркалье: Технико-экономическая динамика кризисной экономики России. – М. – Кострома, 2002. – 170 с.

Ключові слова: економіка перехідного типу, прогнозування розвитку інноваційних процесів, динаміка економічних процесів.

Розглядаються техніко-економічні проблеми перехідної економіки Росії, в тому числі питання регіональної економічної динаміки, державної науково-технічної політики, світогосподарські аспекти інформаційного виробництва та техніко-економічної безпеки. Значна увага приділяється питанням моделювання техніко-економічної динаміки, прогнозування інноваційних процесів.

Інші наукові праці з проблем формування корпоративного сектору національної економіки:

Дряхлов Н. И. Россия и Германия: Опыт трансформаций. Ин-т соц.-эконом. проблем народонаселения / Н. И. Дряхлов. – М. : Наука, 2004. – 294 с.

Клейнер Г. Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2001. – 518 с.

Кушлина В. И. Экономическая трансформация: Цели, направления, динамика / В.И. Кушлина. – М. : Изд-во РАГС, 2001. – 249 с.

Неоднорідність корпоративного сектору економіки, розвиток інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур бізнесу було відображено у бібліографічному огляді А. А. Пилипенка [1, с. 88–91], основні напрямки взаємодії корпоративних структур і зовнішнім оточенням були визначені в роботі Л. Г. Шемаєвої [2]. Структурні зміни корпоративного сектору економіки у розвитку представлені у дослідженнях:

Хэнди Ч. Слон и блоха. Будущее крупных корпораций и мелкого бизнеса. The Elephant and the Flea: Looking Backwards to the Future. / Чарльз Хэнди. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 204 с.

Ключові слова: корпорація, малий бізнес, сервісно орієнтовна економіка, економіка знань.

Представлена концепція формування економіки послуг, згідно з якою у сучасному ринковому середовищі можуть успішно конкурувати та взаємодіяти не тільки великомасштабні корпоративні утворення, а й невеликих розмірів компанії, діяльність яких носить інноваційний характер. У книзі робиться прогноз як структурно буде змінено ринковий ландшафт за умов, що споживча цінність втілена у знання і ноу-хау, а не в землю і речі, які можна побачити і перерахувати в умовах упровадження принципів електронної комерції. Подано теоретичний підхід до формування систем управління міжнародними конгломератами.

Інші наукові дослідження структурної організації корпоративного сектору економіки:

Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / С. Б. Авдашева, В. П. Балюкевич, А. В. Горбачев и др. ; Бюро экономического анализа. – М. : ТЕИС, 2000. – 302 с.

Драчева Е. Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 56–82.

Антикризове управління у корпоративному секторі економіки безпосередньо пов'язано з ефективністю та дієвістю систем корпоративного управління, що визначають можливість реалізації антикризових стратегій, від яких залежить не тільки життєздатність корпоративних систем у довгостроковій перспективі, але й можливість упровадження заходів реактивного управління в кризових умовах господарювання. Узагальнення сучасних наукових поглядів щодо формування систем корпоративного управління представлено у бібліографічному огляді О. Є. Попова [3, с. 107–109]. Дослідженнях формування механізмів узгодження інтересів суб'єктів корпоративних відносин відображено у таких наукових роботах:

Храброва И. А. Корпоративное управление. Вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / А. И. Храброва. – М. : Альпина, 2000. – 200 с.

Ключові слова: корпоративне управління, інтегровані бізнес-утворення, організаційне проектування.

Це видання містить фундаментальний аналіз різних сторін розвитку корпоративного управління в Росії. У книзі зібрано різноманітний матеріал, розгляд якого дозволяє створити збалансоване уявлення про сутність інтегрованих бізнес-утворень. Проведено аналіз розповсюдження інтегрованих корпоративних структур з точки зору їх впливу на конкурентне середовище. Представлена концепція афілійованих осіб.

Гераськин М. И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах / М. И. Гераськин. – М. : ИГУ РАН; Анко, 2005. – 293 с.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, взаємодія економічних агентів, принципи узгодження інтересів.

Монографія присвячена проблемам узгодження економічних інтересів при взаємодії суб'єктів управління у корпораціях. На основі аналізу систем корпорацій та організацій в економіці сучасної Росії сформовані моделі узгодження інтересів взаємодіючих агентів. Виділені загальні методологічні принципи узгодження інтересів, у рамках яких отримано кон-

кретні механізми угоджених взаємодій. Запропоновані алгоритми із вирішення конкретних проблем узгодження внутрішньокорпоративних, міжкорпоративних і міжрегіональних взаємодій, що реалізовані в комп'ютерних програмних комплексах.

Формування стратегій антикризового управління передбачає використання не тільки класичних напрацювань з теорії стратегічного управління та формування класичних стратегій реструктуризації та реорганізації корпоративних систем. Ви-

користовуючи напрацювання з питань стратегічного управління та формування корпоративних стратегій, застосування сценарного підходу (табл. 3), основні стратегії можна підрозділити на два суттєві види: ті, що передбачають формування резервів у корпоративних системах різних видів (тобто пасивну реакцію економічного агента на зміни) та ті, що передбачають проактивну позицію підприємства по відношенню до можливих кризових явищ.

Таблиця 3

Огляд досліджень у сфері стратегічного управління, формування та реалізації корпоративних стратегій

Джерела інформації	Ключові слова	Головні положення	Новизна гіпотез
Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика : учебн. пособ. для вузов / А. Т. Зубов. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.	Стратегічне управління, корпоративні стратегії, антикризові стратегії	Розглянуто базові напрями, завдання і підходи до проектування і здійснення організаційних стратегій, аналізуються антикризові стратегії організацій, колекційних підприємств і неприбуткових організацій, основні положення теорії стейкхолдерів як найважливішої складової організаційного оточення, принцип і методи здійснення стратегій. Послідовники: Фазі Л. Курс по стратегическому менеджменту / Л. Фазі, Р. Рэндел; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 608 с. Круглова Н. Ю. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М. : Издательство РДЛ, 2003. – 464 с. Грант Р. Современный стратегический анализ. Contemporary Strategy Analysis / Роберт Грант Р. ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.	Розглянуті основні положення формування адитивних моделей стратегічного управління корпораціями
Фомина А. В. Реализация стратегий компаний. От простого к сложному / А. В. Фомина, Н. К. Смирнова. – М.: Бегатор-Паблишинг, 2008. – 224 с.	Стратегії, школи стратегічного управління, стратегічні альтернативи	Узагальнені основні підходи до формування корпоративних стратегій, виділені основні школи стратегічного управління і проаналізовано базові роботи засновників шкіль. Доведено, що зміни в компанії обумовлені як випадковими, так і закономірними процесами як всередині організації, так і в навколишньому середовищі. Представлені альтернативні стратегії управління змінами. Послідовники: Сток-мл. Дж. Стратегии, которые работают. Подход BCG / Джордж Сток-мл, Карл Штерн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 496 с.	Представлена концепція стратегічного управління змінами в компанії
Осипенко О. В. Российский гринмейл. Стратегия корпоративной обороны / О. В. Осипенко. – М. : ЮРКНИГА, 2006. – 448 с.	Вороже поглинання, корпоративний шантаж, корпоративні конфлікти	У книзі розглядаються теоретичні та практичні питання захисту бізнесу від недружнього поглинання і корпоративного шантажу. Розширено базові положення концепції вирішення корпоративних конфліктів. Дається системна експертна оцінка вразливості бізнесу при підготовці недружнього поглинання. Представлені особливості корпоративних конфліктів за участю спеціалізованого реєстратора, показана тактика протидії гринмейлу при проведенні загальних зборів акціонерів	Запропонована концепція корпоративних альянсів значущих міноритарних акціонерів
Гурков И. Б. Стратегия и структура корпорации / И. Б. Гурков. – М.: Дело, Академия народного хозяйства, 2008. – 288 с.	Інструменти розробки та реалізації корпоративних стратегій	У дослідженні представлено системне бачення інструментів розробки і реалізації корпоративних стратегій та побудови корпоративних структур управління. Відбір інструментів був проведений на основі аналізу досвіду 2700 російських корпорацій. Особливу увагу приділено викладу алгоритмів практичного застосування описаних інструментів	Розроблено комплексний механізм вибору інструментарію розробки та реалізації корпоративних стратегій
Ким У.Чан. Стратегия голубого океана. Blue Ocean Strategy / У.Чан Ким, Рене Моборн. – М. : Гиппо, 2008. – 272 с.	Стратегія, конкуренція, життєздатність компанії	У дослідженні розроблено альтернативу типових стратегій "червоного океану конкуренції", на основі підходу що передбачає створення нової незайнятої ринкової ніши, де конкурентів можна не боятися. Стратегія "блакитного океану" пропонує відмовитися ділити існуючий попит, що найчастіше зменшується, з конкурентами і замість цього створювати свій зростаючий, тим самим відходячи від прямої конкуренції	Представлена оригінальна авторська концепція формування стратегії взаємодії на ринку
Рингланд Дж. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии. Scenario Planning /Джилл Рингланд. – М. : Диалектика ; Вильямс, 2007. – 560 с.	Сценарії, сценарне планування	Узагальнено досвід планування сценаріїв. Розглянуті основні ефективні інструменти сценарного планування при реалізації корпоративних стратегій. Визначені обмеження при формуванні сценаріїв та розроблено підхід до оцінки вірогідності їх реалізації	Представлено оригінальний сценарний підхід до формування бізнес-стратегій
Теллис Дж. Воля и видение. Как те, кто приходит позже остальных, в итоге управляют рынками / Джерард Теллис и Питер Голдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 196 с.	Інноваційні стратегії, життєздатність компанії, фактори успіху на ринку	Ґрунтуючись на багаторічних дослідженнях нових ринків, вивченні історії ринкових лідерів: Microsoft, Intel, Hewlett-Packard, Federal Express, Procter & Gamble та Charles Schwab, визначено п'ять ключових принципів забезпечення довгострокової життєздатності компанії: бачення, наполегливість, інновації, фінансова сміливість й уміле використання активів. Це формує основу теорії, підґрунтям якої є твердження, що кінцевий успіх будь-якої організації не залежить від її першості на ринку	Представлені принципи оригінальної концепції формування стратегій забезпечення життєздатності компанії у довгостроковій перспективі
Константинос К. Маркидес. Все верные решения. Руководство по созданию стратегий прорыва / Константинос К. Маркидес. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 248 с.	Стратегічний процес, стратегічне бачення, стратегічна позиція	У роботі стверджується, що суть стратегії бізнесу полягає в тому, що компанії вдається створити і використовувати в своїх інтересах якусь унікальну стратегічну позицію. Таким чином метою є вироблення ідей, які відображають відміну фірми від конкурентів. У дослідженні доводиться необхідність постійних змін стратегій. Розглядається стратегічне мислення як творчий процес, у ході якого дослідження питання з різних позицій виявляється більш продуктивним, ніж простий збір інформації, а експерименти з новими ідеями важливіші, ніж науковий аналіз	Розроблено концепцію безперервного формування унікальних конкурентних стратегічних позицій компанії

Інші наукові праці з проблем формування корпоративних стратегій:

Аакер Девид А. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Дэвид А. Аакер. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.

Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге и др. ; [под общ. ред. И. И. Мазура]. – М. : Высшая школа, 2003. – 1077 с.

Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – Новосибирск : Сибирское Соглашение, 2005. – 288 с.

Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.

Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

Розкриваючи питання стратегічного антикризового управління необхідно виділити основні підходи щодо реформування корпоративних систем в кризових умовах господарювання, які звичайно пов'язують із стратегіями реорганізації та реструктуризації Бібліографічний опис сучасних наукових досліджень за цим напрямом:

Кондратьев В. В. Реструктуризация управления компаний: 17-модульная программа управления для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 6 / В. В. Кондратьев, В. В. Краснова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 240 с.

Ключові слова: реструктуризація, сценарії реструктуризації, інституційні процедури реструктуризації.

Представлена концепція реструктуризації системи управління компанією в умовах швидкоплинних змін зовнішнього середовища. Виділяється процес та процедура управління реструктуризацією компанії. Пропонується організаційно-структурний аналіз управління організацією і типові сценарії здійснення її реструктуризації.

Крюков А. Ф. Теоретические основы реструктуризации : учебн. пособ. / А. Ф. Крюков. – Красноярск : Краснояр. гос. ун-т, 2001. – 261 с.

Запропоновано концепцію та основні теоретичні положення реструктуризації організації в кризовому стані. Основний акцент зроблено на кредиторській та дебіторській реструктуризаціях, обґрунтована інвестиційна вартість бізнесу на основі використання методології дисконтування фінансового потоку.

Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. ; под ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.

Ключові слова: реструктуризація, реорганізація, стратегія розвитку.

Запропоновано синтетичний міждисциплінарний підхід до реформування підприємств і компаній відповідно до динамічних змін параметрів зовнішнього середовища і цільової стратегії розвитку компанії.

Інші наукові праці з проблем реструктуризації та реорганізації корпоративних систем:

Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альпина, 2002. – 258 с.

Выборова Е. Н. Теоретические основы реструктуризации хозяйствующих субъектов / Е. Н. Выборова // Теория и практика реструктуризации предприятий : сборник материала

лов Всероссийской научно-практ. конференции. – Пенза, 2001. – С. 37.

Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан ; [пер. с англ.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 742 с.

Бойетт Д. Т. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Д. Т. Бойетт, Д. Г. Бойетт ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. – 416 с.

Вирішення кризових ситуацій з цих позицій передбачає не тільки використання стандартних технологій реструктуризації та реорганізації компаній. У корпоративному секторі економіки можна виділити два напрями проведення змін при антикризовому управлінні: пов'язані зі зміною структурної цілісності об'єкта управління та збереженням його функціональної стійкості. Це передбачає при реформуванні як визначення та подальше використання прихованих внутрішніх ресурсів корпоративних систем, так і залучення інструментів та механізмів, що дозволяють залучати зовнішні, у тому числі і такі, як злиття та поглинання, аутсорсинг і т. д.

Особливості формування інтеграційних стратегій представлені у бібліографічному огляді А. А. Пилипенка [1]. Необхідно зазначити, що інтеграційні механізми як важелі антикризового управління знаходять своє підтвердження в багатьох наукових дослідженнях. При цьому необхідно зазначити, що у довгостроковому періоді більш жорсткі корпоративні об'єднання визначаються більш життєздатними ніж м'які (крім консорціумів, які утворюються для реалізації спільних проектів на короткострокову перспективу), що доводить неефективність таких форм інтеграційної взаємодії на тривалу перспективу.

Використання реінжинірингу бізнес-процесів як засобу підвищення ефективності функціонування корпоративних систем та підвищення їх просторової стійкості знайшло відображення у таких наукових публікаціях:

Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс МБА / под ред. проф. Н. М. Абдикеева, проф. Т. П. Данько. – М. : ЭКМОС, 2005. – 581 с.

Ключові слова: бізнес-процес, криза функціонального управління, віртуальна корпорація.

Виділено підхід до симптоматичного аналізу бізнес-процесів організації, їх реінжинірингу з метою отримання максимізації прибутку підприємства. Узагальнено теоретичний і практичний досвід зарубіжних дослідників. Запропоновано принципи менеджменту, що забезпечують безперервність ланцюжків створення вартості та управління знаннями в організаціях. Проведено дослідження побудови віртуальних корпорацій, формування корпоративних стандартів управління. Проаналізовано основні теоретичні підходи до кризи функціонального підходу в управлінні.

Інші наукові праці з проблем реінжинірингу бізнес-процесів корпоративних систем:

Шеер Август-Вильгельм. Моделирование бизнес-процессов / Август-Вильгельм Шеер. – М. : Весть-МетаТехнология, 2000. – 206 с.

Щенников С. Ю. Реинжиниринг бизнес-процессов. Экспертное моделирование, управление, планирование и оценка / С. Ю. Щенников. – М. : Ось-89, 2004. – 288 с.

Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : Стандарты и качество, 2006. – 408 с.

У табл. 4 представлені сучасні зарубіжні наукові дослідження з проблем застосування аутсорсингу як дієвого інструменту підвищення ефективності та конкурентоспроможності компаній й особливого важеля антикризового управління.

Огляд досліджень у сфері використання аутсорсингу при реконструкції корпоративних систем

Джела інформації	Головні положення	Новизна гіпотез
Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Евгений Аксенов, Игорь Альшутер. – СПб. : Питер, 2009. – 464 с.	Проведено аналіз російського та міжнародного досвіду управління сервісами. Визначені методи прискорення впровадження інновацій у діяльність підприємств, зниження витрат, пов'язаних з експлуатацією та супроводом, усунення проблем управління допоміжними процесами на основі впровадження аутсорсингових процесів. Наведено методику структурування сервісної діяльності та трансформації допоміжних підрозділів на прибутковій бізнеси	Представлена концепція універсального сервісного підходу щодо впровадження аутсорсингу
Бравар Ж. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. Smarter Outsourcing: An Executive Guide to Understanding, Planning and Exploiting Successful Outsourcing Relationships / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 260 с.	Проаналізовано використання аутсорсингу у функціонуванні компанії як інструменту підвищення ефективності її діяльності та визначені його наслідки, наведено можливі катастрофічні загрози його застосування. Розглянуто методичний підхід щодо прийняття рішень про вибір видів діяльності, в яких доцільно застосовувати аутсорсинг з позицій урахування людського фактора та фінансових імперативів бізнесу	Представлена концепція щодо прийняття управлінських рішень про доцільності впровадження аутсорсингових операцій у діяльність підприємства з урахуванням людського та фінансового факторів
Филина Ф. Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения. / Ф. Н. Филина. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 208 с.	Розглянуто поняття аутсорсингу, виділено його переваги та недоліки. Визначено відмінні властивості понять "аутсорсинг персоналу" і "оренда персоналу". Досліджено питання правового регулювання, бухгалтерського та податкового обліку аутсорсингових операцій у суб'єктів господарських відносин	Представлена концепція аутсорсингу персоналу підприємства
Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. The Outsourcing Dilemma. The Search for Competitiveness / Дж. Брайан Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.	Проведено дослідження аутсорсингу як основного фактора забезпечення максимальної конкурентоспроможності сучасного бізнесу. Представлено методичний підхід щодо оцінки його використання порівняно з іншими фінансовими інструментами та управлінськими технологіями, які застосовуються в даний момент або могли б бути впроваджені для покращення конкурентного положення організації. Визначені основні заходи, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності, що відносяться до однієї з двох категорій: внутрішні рішення, які передбачають наявність якогось способу підвищення ефективності діяльності як структурних підрозділів, так і всієї організації в цілому, і різні зовнішні засоби, що передбачають укладення договорів з субпідрядниками	Подана концепція впровадження аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства

Наукові дослідження з проблем реалізації окремих інструментів при формуванні стратегій реконструкції управління корпоративних систем:

Грейм Д. К победе через слияние. Как обратить отрицательную консолидацию себе на пользу / Д. Грейм. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.

Ключові слова: концентрація, злиття та поглинання, крива консолідації.

У книзі представлена концепція, що концентрує увагу топ-менеджерів та акціонерів на галузевій консолідації як на можливості отримання стратегічних переваг у конкурентній боротьбі. Автори узагальнюють результати десятирічного дослідження, що охопило 1 345 злиттів і поглинань. Вони показують неминучість процесу галузевої консолідації та формують принципи, яким він підпорядковується, детально аналізують його стадії і показують, як розробити вигравшу стратегію. Запропоновано новий стратегічний інструмент – криву консолідації, що дозволяє керівникам компанії оцінити поточний стан галузі, спрогнозувати її розвиток і вибрати найбільш перспективний напрямок корпоративного зростання.

Детмер У. Теория ограниченный Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер; пер. с англ. – М. : Изд-во АНД ПРОЛДЕКТ, 2007. – 435 с.

Ключові слова: теорія пізнання, стратегічні альтернативи, управління змінами.

У роботі представлена концепція глибинних знань які засновані на: розумінні теорії пізнання, знанні варіабельності, розумінні психології, розумінні системи. Виділені основні обмеження розвитку системи. Представлена концепція доводити, що здійснення успішних змін у соціально-економічних системах залежить від можливості зняття обмежень розвитку потенціалу систем.

Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании. Driving Value Using Activity-Based Budgeting. / Джеймс Бримсон, Джон Антонс, Джей Коллинз. – М. : Вершина, 2007. – 336 с.

Ключові слова: процесно-орієнтовне бюджетування, стратегічні цілі організації.

У книзі детально і системно викладена методологія процесно-орієнтованого бюджетування (ПОБ), що дозволяє організаціям використовувати бюджетування як управлінський інструмент, спрямований на створення вартості. Автори пропонують використовувати разом з ПОБ метод калькуляції витрат, що враховує особливості продукції та послуг. Комбінуючи процесно-орієнтоване бюджетне планування із запропонованим методом калькуляції витрат, організації зможуть скласти план, спрямований на створення вартості, а також отримати інформацію про те, наскільки близько можливості організації збігаються з її стратегічними цілями. Детально розглянуто процес упровадження ПОБ і його взаємодію з традиційною системою бюджетного обліку.

Золотые страницы: лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей : [сб. статей] / сост. М. Горский, А. Гершун. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 416 с.

Ключові слова: збалансована система показників, корпоративна стратегія, управління в умовах кризи.

Це видання є зібранням прикладів ефективного застосування збалансованої системи показників компаніями, що діють у державному та приватному секторах економіки, а також некомерційними організаціями. Наведені матеріали взято з випусків журналу "Balanced Scorecard Report" за різні роки. Книга складається з п'яти розділів відповідно до п'яти принципів організації, орієнтованої на стратегію, які були сформульовані творцями концепції збалансованої системи показників Р. Капланом і Д. Нортеном.

Кристенсен К. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth* / К. Кристенсен, М. Рейнор. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.

Ключові слова: інновації, підривні проекти, корпоративна стратегія.

На прикладі компаній з різних галузей автори показують, що постійне прибуткове зростання можна забезпечити за рахунок інноваційних "підривних" проектів та зробити процес впровадження інновацій цілком передбачуваним. Щоб досягти успіху при створенні нового зростаючого бізнесу необхідно впровадження ідеї "підривного" продукту в бізнес-план. Його реалізація відбувається відповідно до умов, в яких компанія реалізує свою стратегію.

Інші наукові дослідження з проблем реформування організаційної побудови та управління корпоративних систем:

Икуджиро Н. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Н. Икуджиро, Т. Хиротака ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 384 с.

Ковени М. Стратегический разрыв. Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / М. Ковени, Г. Дэнстер, Б. Хартлен, Д. Кинг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 240 с.

Hamel G. *Leading the Revolution* / G. Hamel. – Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 2000.

Hamel G. *Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow* / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston : Harvard Business School Press, 1994. – Pp. 197–220.

Prahalad C. K. *Strategy as a field of study: why search for a new paradigm?* / C. K. Prahalad, G. Hamel // *Strategic Management Journal*. – 1994. – № 15 (1). – Pp. 5–16.

The Alchemy of Growth. – London : Orion Business, 1999.

Treacy M. *The Discipline of Market Leaders* / M. Treacy, F. Wiersema. – Reading, Mass. : Addison Wesley, 1995.

Представлені в роботі сучасні дослідження антикризового управління в корпоративному секторі економіки становлять теоретико-методологічне підґрунтя та аналіз практичних наробок упровадження основних методичних підходів щодо передбачення, нейтралізації та подолання кризових явищ. Розглянуті праці провідних закордонних науковців розкривають різноманітні підходи до визначення сутності таких понять, як криза, антикризове управління, стратегії подолання кризових явищ, формують уявлення про досягнення використання розроблених методичних підходів у подоланні криз у корпоративних системах. Антикризове управління з цих позицій видається як синтез, з одного боку, особливого виду антисипативного стратегічного управління підприємством з урахуванням впливів поведінки економічних агентів ділового оточення, а з іншого – реактивного управління подоланням кризових явищ (ситуативного управління), що виникають незалежно від ефективності управління функціонуванням і розвитком суб'єкта господарювання у зв'язку з непередбачуваним характером впливів когнітивного середовища. Крім того, аналіз доцільності використання важелів державної підтримки у разі деструктивних впливів, пов'язаних з незалежними від компаній факторами впливу зовнішнього середовища, формують базис побудови систем антикризового державного регулювання як окремого напрямку наукового дослідження. Таким чином, неоднозначність та багатогранність представлених наукових досліджень доводять необхідність розробки комплексного механізму формування та реалізації корпоративних антикризових стратегій відповідно до особливостей організаційної побудови та існуючої системи управління. Як наслідок, через складність

сучасних корпоративних систем, формування антикризового управління передбачає використання як "класичних" механізмів та стратегій реструктуризації бізнесу, так і формування індивідуальних комплексних рішень щодо їх реформування, використовуючи сучасні управлінські технології та фінансові інструменти стратегічної спрямованості на основі узгодження інтересів основних суб'єктів корпоративного управління, до складу яких у кризових умовах входять і стейкхолдери підприємства.

Узагальнення наукових здобутків дозволяє зробити висновки про зв'язок формування ефективних систем антикризового управління з використанням інтеграційних та дезинтеграційних процесів за допомогою застосування механізмів як жорсткої інтеграції, так і формування м'яких інституційних зв'язків через системи контрактації, що передбачає синхронізацію та десинхронізацію внутрішніх процесів корпоративної системи із зв'язаними суб'єктами ділового оточення залежно від характеру виникнення та перебігу криз. Такий підхід дозволяє підвищувати загальну стійкість корпоративних систем як базових системоутворюючих елементів національної економіки.

Література: 1. Пилипенко А. А. Бібліографічний огляд управління розвитком інтегрованих структур бізнесу; огляд сучасних наукових досліджень / А. А. Пилипенко // *Економіка розвитку*. – 2008. – № 4. – С. 88–100. 2. Шемаєва Л. Г. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері управління стратегічною взаємодією підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища / Л. Г. Шемаєва // *Економіка розвитку*. – 2008. – № 3. – С. 61–66. 3. Попов О. Є. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері розбудови системи корпоративного управління / О. Є. Попов // *Економіка розвитку*. – 2008. – № 2. – С. 104–111.

*Стаття надійшла до редакції
30.11.2009 р.*

Довідка про авторів

Кавун С. В. — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

Зима О. Г. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Зима О. Г. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Жуков В. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Стаховський А. В. — здобувач Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури

Борисенко І. І. — викладач Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

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

Грузіна І. А. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Дубовик А. О. — аспірант ХНЕУ

Кобзєв П. М. — канд. фіз.-мат. наук, доцент ХНЕУ

Писаревська Г. І. — аспірант ХНЕУ

Діоба А. В. — аспірант ХНЕУ

Кравцов А. Ю. — аспірант Донецького університету економіки та права

Крамаренко А. О. — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Сохацька Г. В. — аспірант ХНЕУ

Миронова Т. Л. — канд. екон. наук, доцент Технічного національного університету ім. В. І. Вернадського

Карлова Г. І. — ст. викладач, здобувач Технічного національного університету ім. В. І. Вернадського

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

Костяна О. В. — стажист-викладач ХНЕУ

Євтушенко О. В. — ст. викладач Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Куліков П. М. — канд. екон. наук, доцент, заступник міністра освіти і науки України

Єрмоленко О. А. — ст. викладач ХНЕУ

Піддубна Л. І. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Васюренко В. О. — аспірант ХНЕУ

Греченко Ю. А. — викладач Харківського національного університету внутрішніх справ Навчально-наукового інституту підготовки фахівців кримінальної міліції

Зикова Г. С. — аспірант Донецького університету економіки та права

Голуб Ю. О. — аспірант ХНЕУ

Світлична К. С. — викладач Національного фармацевтичного університету

Соломянова-Кирильчук К. О. — аспірант національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Лепейко Т. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Нестеренко Ю. В. — аспірант Української інженерно-педагогічної академії

Таньков К. М. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Корнілов О. О. — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Завгородня О. С. — викладач ХНЕУ

Іпполітова І. Я. — канд. екон. наук, ст. викладач ХНЕУ

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Манойленко О. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ