ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 3 (39)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2006

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вересень 2006 р. ***№3 (39)***

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 №1 від 31.08.2006 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*
Маляревський Ю. Д. *— канд. екон. наук, доцент*
Назарова Г. В. *— докт. екон. наук, доцент*
Орлов П. А. *— докт. екон. наук, професор*
Пушкар О. І. *— докт. екон. наук, професор*
Тодика Ю. М. *— докт. юр. 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, доцент*

Зав. редакцією Сєдова Л. М.
Відповідальний редактор Сєдова Л. М.
Редактори: Гузенко О. М.
Гончаренко Т. О.
Замазій О. Є.
Тишкевич О. О.
Шаповалова М. Є.
Технічний редактор Зубковська О. Г.
Комп'ютерна верстка Алісової О. А.
Копитько Н. О.

Адреса видавця: 61001
Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а
Телефони:
(057)702-03-04 — гол. редактор
(057)758-77-05 — зав. редакцією
(057)758-77-04 (дод. 2-57) — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

Підписано до друку 13.09.2006 р.
Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк. 14,5. Обл.-вид. арк. 24,4.
Тираж 500 прим. Зам. № 655.
Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300
Видавництво ХНЕУ

© ***Харківський національний економічний університет****, 2006*
© ***Економіка розвитку****, 2006*
© ***Видавництво ХНЕУ****, 2006*
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Тузаєва О. В. Теоретичні засади розвитку ринку іпотечного житлового кредитування 5
Иващенко П. А., Мохаммед Саламе Ибрахим Арабиат. Системний анализ работы сетевой фирмы 6
Павлов К. В., Самохин А. С. Управление экономикой с учетом оценки воспроизводственных диспропорций 8
Васенко В. К. Еколого-економічні зони: сутність і передумови створення в Україні 15
Мануйлов М. Б., Шевченко А. К. Эколого-экономическая оценка влияния поверхностного стока, отводимого с урбанизированных территорий, на качество поверхностных вод 18
Полежаева Е. В. Иностранный язык как инструмент модернизации образования в свете Болонского процесса 24
Шелегеда Б. Г., Касьянова Н. В. Гносеологические корни антикризисного развития экономической системы в рамках эволюционной теории 27
Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: классификация и сравнительный анализ 32
Малярець Л. М. Розвиток дисперсійного аналізу ознак (виміряних на порядкових шкалах) об'єкта в економіці 35
Климчук С. В. Санаційна спрямованість реструктуризації фінансового типу 39
Антоненко О. І. Критерії впровадження соціальних проектів громадськими організаціями 42
Тишевська О. В. Державно-правові засади формування туристичного продукту в Україні 45
Анненкова О. В., Філатова Т. А. Модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону 48
Кузьменко Л. М. Стратегия выбора развития предпритятия 49

4

Економіка підприємства та управління виробництвом

Холодна Ю. Є., Пєнчева І. В. Використання технічних індикаторів для прогнозування курсу цінних паперів вітчизняних підприємств.....52
Лабунська С. В., Солянік Н. В. Дослідження сутності інновацій з позицій забезпечення конкурентоспроможності й економічної ефективності діяльності підприємства 56
Шульга Н. М. Огранізаційно-правові засади внутрішнього контролю у промисловому підприємництві 60
Яценко Р. Н. Модель выбора ценовой стратегии предприятия.....62
Яковлєв А. І. Беззбитковість підприємств в умовах реформування власності 66
Юшин С. О., Повна С. В. Експертно-консалтинговий механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України.....68
Пушкар Т. А. Теоретичні аспекти диверсифікації діяльності будівельних підприємств....73
Сатушева К. В. Людські ресурси виробничої організації як об'єкт управління.....75
Туманов В. В. Технико-экономическое обоснование размещения площадок отдыха на дорогах 77
Верещагіна Г. В. Конкурентна інноваційна поведінка промислових підприємств як основний чинник визначення стратегічних напрямів їх розвитку 79
Орлов П. А., Беликова Н. В. Состояние инвестиционной и инновационной деятельности, связанной с обновлением активной части основных производственных фондов (на примере предприятий машиностроения и легкой промышленности).....82
Перерва П. Г. Дослідження процесів реструктуризації та приватизації підприємств харчової промисловості 86
Піддубна Л. І., Васюренко В. О. Матричний підхід до оптимізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства.....90
Базалієва Л. В. Особливості формування трансакційних витрат підприємства при використанні аутсорсингу 93
Ястремська О. М. Застосування теорії нечітких множин для якісного розмежування характеристик підприємств (на прикладі підприємств машинобудівної, харчової та легкої промисловості).....95
Внукова Н. М., Зінченко Н. І. Вибір якісних показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів 101
Маляревський Ю. Д., Пісоцький Є. М. Формування облікової політики підприємства 103
Шемаєва Л. Г., Логвін В. М. Використання когнітивного підходу до формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства 108
Дмитрієв І. А. Закономірності та принципи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю..... 111

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

Механізм регулювання економіки

УДК 336.71

Тузаєва О. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

The article is devoted to the problems of forming the components of mortgage crediting. Problems related to the mortgage crediting market are considered.

Останнім часом стрімкими темпами спостерігається зростання ринку іпотечного житлового кредитування. Протягом 2005 року заборгованість за іпотечними кредитами зросла в 3,38 рази з 3,2 млрд. грн. до 10,6 млрд. грн. Банки нарощували обсяги заборгованості за іпотечними кредитами в середньому по 600 млн. грн. на місяць [1]. Проблема формування розвиненої системи іпотечного житлового кредитування все частіше з'являється у полі зору наукових дослідників. Формування іпотечного ринку у житловій сфері на порядок денний ставить завдання розроблення та запровадження методології дослідження середовища функціонування такого ринку. На сьогодні відсутні як спеціальні форми статистичної звітності, так і система статистичних показників, яка дає можливість достовірно та всебічно охарактеризувати ринок іпотечного житлового кредитування.

Теоретичними засадами побудови системи статистичних показників є визначення терміна "ринок іпотечного житлового кредитування", його місця в системі фінансових ринків, факторів, що впливають на попит та пропозицію на ринку іпотечного житлового кредитування.

Основи функціонування ринку іпотечного житлового кредитування знайшли відображення в наукових працях таких вітчизняних вчених, як О. Т. Євтух, В. І. Кравченко, С. І. Кручок, В. Д. Лагутин, В. І. Савич.

Як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності, меж та елементів ринку іпотечного житлового кредитування.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ ринку іпотечного житлового кредитування, що дасть можливість створити систему статистичних показників, необхідну для проведення аналізу іпотечного ринку, створення умов для його ефективного розвитку.

При визначенні сутності терміна "іпотека" більшість вчених розглядають іпотеку як позичковий капітал, який надається кредитором позичальникові під заставу нерухомості.

Деякі науковці, зокрема В. Д. Лагутін, розрізняють три значення терміна "іпотека": застава нерухомого майна з метою отримання спеціальної іпотечної позики; іпотечний кредит, тобто грошова позика, яка надається під заставу нерухомості; заставне або інше боргове свідоцтво, яке підтверджує право заставоутримувача щодо забезпечення іпотекою зобов'язань [2, с. 75].

О. Т. Євтух при визначенні терміна "іпотека" розглядає взаємовідносини позичальника, кредитора та інвестора в процесі надання іпотечного кредиту [3, с. 175].

У даному досліджені дотримуватимемся вищезгаданого погляду на іпотеку і пропонуємо наступне визначення: іпотека — це процес надання довгострокового кредиту під заставу нерухомості з метою досягнення економічного та соціального ефекту. Даний процес, на погляд автора, включає етап залучення коштів на іпотечне кредитування та пов'язані з цим взаємовідносини на фінансовому ринку.

Російський дослідник І. В. Павлова розуміє під іпотечним житловим кредитом надання кредиту на тривалий термін на придбання житла під заставу нерухомості як забезпечення [4, с. 8]. На погляд автора, іпотечне кредитування також включає в себе процес залучення фінансових ресурсів з ринку капіталів та процес обігу іпотечних активів на фінансовому ринку.

Тоді, користуючись методологічними принципами, запропонованими російським академіком О. І Лаврушиним щодо сутності кредиту, структура іпотечного житлового кредиту має наступний вигляд: суб'єкти — кредитор, позичальник, інвестор; об'єкти — позичкова вартість у формі грошових коштів.

У процесі кредитування позичкова вартість проходе наступні стадії:

Рі – Оіб – Рк – Окп – Вк – …Вр …Пк… – Окв…Пі…Оі,

де Рі – розміщення коштів інвестором у іпотечні цінні папери, в інші інструменти інвестування в іпотечне кредитування;

Оіб – акумулювання банком ресурсів на іпотечне кредитування від інвесторів, з інших джерел;

Рк – розміщення кредиту в формі надання позички;

Окп – отримання кредиту позичальником;

Вк – використання кредиту;

Вр – вивільнення ресурсів;

Пк – повернення кредиту;

Окв – отримання кредитором вартості, наданої в тимчасове використання;

Пі – повернення інвестору раніше залучених коштів;

Оі – отримання інвестором коштів.

О. Т. Євтух вводе поняття "іпотечний ринок житла", який є видом ринку іпотечної нерухомості. Ринок іпотечної нерухомості, у свою чергу, визначається як частина ринку нерухомості, яка обслуговує іпотечний механізм обігу капіталу [3, с. 31]. Під іпотечним механізмом розуміється взаємозв'язок різних суб'єктів та об'єктів ринку на основі певних принципів, соціально-економічних важелів, методів, норм і процедур, які забезпечують прибутковий рух ресурсів при довгостроковому кредитуванні під заставу нерухомості, яка залишається в користуванні заставодавця або третьої особи.

О. Т. Євтух зазначає, якщо під ринком капіталу слід розуміти частину ринку позичкових капіталів, де формується попит та пропозиція на середньо- та довгостроковий позичковий капітал, то під ринком іпотечного капіталу у "вузькому смислі" можемо прийняти частину ринку капіталу, на якому формується попит та пропозиція на позички, забезпечені нерухомістю (пер-

© Тузаєва О. В., 2006

винний ринок іпотечного капіталу). З умови роботи сучасної іпотечної системи з усіма її елементами формується ринок іпотечного капіталу в "широкому смислі" (первинний та вторинний ринок). У даному випадку ринок іпотечного капіталу становить об'єднання трьох ринків: ринку іпотечної нерухомості, частини ринку капіталів та фондового ринку [3, с. 70].

Інший вітчизняний дослідник К. В. Паливода застосовує термін "іпотечний ринок житла" — система взаємовідносин на основі взаємодії інтересів у процесі купівлі-продажу житла за рахунок кредитів, забезпечених заставою житла, а також заставою іпотечних цінних паперів та майнових прав [5, с. 6].

Російський науковець А. М. Ужегов дає наступне визначення: іпотечний ринок — це ринок іпотечних кредитів, які надаються банками та іншими установами домашнім господарствам з метою придбання під заставу того чи іншого житла, і фінансових активів, які розміщуються на ринку з метою залучення ресурсів до іпотечного кредитування. Іпотечний ринок формується іпотечним сегментом фондового ринку і сегментом ринку банківських послуг з надання та обслуговування іпотечних кредитів [6, с. 11].

Аналіз наведених визначень терміна "ринок іпотечного житлового кредитування" дає можливість зробити висновок, що ринок іпотечного житлового кредитування — інтегрована категорія, яка припускає наявність характерних рис, властивих ринку житлової нерухомості, споживчому ринку, фінансовому ринку, зокрема ринку довгострокових кредитів, ринку цінних паперів, фондовому ринку.

Таким чином, пропонується визначення ринку іпотечного житлового кредитування як механізму формування попиту та пропозиції на особливий вид товару — цільову позичку на придбання житла під заставу придбаної нерухомості.

До факторів, які впливають на попит на ринку іпотечного житлового кредитування, належать: соціально-економічні фактори — рівень забезпеченості населення житлом, рівень доходів громадян, ступінь їхньої диференціації; обсяги заощаджень населення, вартість користування іпотечним кредитом, вартість оренди майна, наявність інших механізмів придбання житла з розстрочкою платежів та їх умови; організаційно-правові — складність процесу отримання кредиту та оформлення документів, вартість супутніх послуг з нотаріального оформлення документів, страхування та інших послуг; психологічні — ступінь довіри населення до фінансово-кредитних установ, наявність культури та традицій іпотечного кредитування, схильність населення до споживання (заощадження).

Формування попиту на ринку іпотечного житлового кредитування пов'язане з формуванням житлової нерухомості та пропозиції фінансових ресурсів, які можуть бути використані в процесі іпотечного житлового кредитування. Пропозиція житлової нерухомості залежить від рівня приватизації житлової нерухомості; обсягів виробництва будівельної галузі; сезонних умов. Пропозиція фінансових ресурсів залежить від привабливості іпотечних цінних паперів порівняно з іншими інструментами інвестування з позицій дохідності та надійності; вартості іпотечного кредитування; обсягу вільних грошових ресурсів на фінансовому ринку; структури та співвідношення активів і пасивів фінансово-кредитних установ; рівня інфляції.

Крім попиту та пропозиції на іпотечні житлові кредити, відсоток за користування кредитом залежить від таких факторів, як ставка рефінансування НБУ, інфляційні процеси.

На основі визначення понять іпотека, іпотечне кредитування та іпотечний ринок у ході проведеної роботи дійшли висновку, що система показників, необхідна для дослідження середовища функціонування ринку іпотечного житлового кредитування, повинна охоплювати показники, які характеризують попит та пропозицію на довгострокові кредитні ресурси для придбання житла; фактори, що впливають на них, та фактори, які впливають на розмір відсотка за іпотечними житловим кредитами; показники, які характеризують попит та пропозицію на ринку житлової нерухомості; показники дохідності іпотечних цінних паперів, їх рейтингу на фондовому ринку. Детальна розробка методологій побудови системи статистичних показників для вимірювання параметрів ринку іпотечного житлового кредитування буде представлена в подальших роботах.

Літетарура: 1. http://www.unia.com.ua 2. Лагутін В. Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 75 – 82. 3. Євтух О. Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів. – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с. 4. Павлова И. В. Ипотечное жилищное кредитование. – М.: Изд. группа "БДЦ-пресс", 2004. – 272 с. 5. Паливода К. В. Іпотечний ринок житла в Україні. Автореф. ... дис. канд. екон. наук: 08.04.01. / Київський нац. ун-т. ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 20 с. 6. Ужегов А. Н. Квартира в кредит: Ипотечная сделка. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
05.06.2006 р.

УДК [339.138:330.4](075.8)

Иващенко П. А.
Мохаммед Саламе Ибрахим Арабиат

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ РАБОТЫ СЕТЕВОЙ ФИРМЫ

In the article the model of system analysis of functioning of network firm, based on the account of network structure of distributors, motion of commodities and financial means are considered.

Эффективное функционирование системы продвижения товаров сетевой компании предполагает соблюдение интересов сетевой компании, дистрибьюторов и конечных потребителей. Одним из основных условий успешного развития сетевой компании является признание существования тесной зависимости между характером взаимодействия элементов системы сетевого маркетинга, с одной стороны, и эффективностью процесса распределения товаров — с другой. Поэтому при организации взаимодействия элементов системы сетевого маркетинга необходимо включать организацию и управление следующими процессами:

взаимодействие сетевой компании и дистрибьюторов;

взаимодействие спонсора и его группы;

взаимодействие дистрибьютора и потребителя.

На взгляд авторов, все три вышеперечисленные составляющие являются весьма значимыми.

Целью организации взаимодействия сетевой компании с дистрибьюторами является создание материального, информационного и юридического обеспечения работы дистрибьюторов. Системный анализ результатов деятельности сетевой фирмы требует создания модели, учитывающей практически все указанные моменты и особенности функционирования.

Исследований в данном направлении очень мало [1 − 3].

Цель статьи — разработка модели финансово-экономического анализа деятельности сетевой фирмы.

Модель, отображающая финансово-экономическую деятельность фирмы, которая функционирует по системе сетевого маркетинга, реализована в операционной системе Microsoft Windows. Она использует СУБД Microsoft ACCESS и электронную таблицу Microsoft Excel.

© Иващенко П. А., Мохаммед Саламе Ибрахим Арабиат, 2006

Учет деятельности сетевой фирмы и сохранение данных выполняется в ACCESS. Экономический и финансовый анализ реализованы в Microsoft Excel.

Следует рассмотреть структуру системы финансово-экономического анализа работы сетевой фирмы. Отдельные стороны работы фирмы, главные особенности ее функционирования отражены в соответствующих рабочих листах. Граф связей рабочих листов представлен на рис. 1. Полный перечень рабочих листов и их описание указаны ниже. Представлены сокращенная характеристика, назначение, связи и направления использования.

1. Цены.

Содержит характеристику продукции фирмы за названиями, базовыми и розничными ценами, весом, скидками, объемами продаж.

Связан с рабочими листами "Закупки дистрибьюторов", "Анализ цен".

2. Анализ работы фирмы.

Содержит системы скидок (рабочую, действующую, других фирм); общие характеристики результатов работы фирмы (суммарный объем закупок сетью, общую величину начислений, размер премиальных, чистую прибыль, процент окупаемости и др.).

Связан с рабочими листами: "Общие скидки", "Закупки дистрибьюторов".

Предназначен для всестороннего анализа работы фирмы.

3. Закупки дистрибьюторов.

Содержит месячные объемы личных закупок всех дистрибьюторов сети, которые расположены в соответствии со структурой сети, что сложилась; суммарные объемы закупок по уровням; общую месячную сумму закупок всей сети.

Связан с рабочим листом "Связи сети".

Предназначен для формирования объемов личных закупок дистрибьюторов.

4. Структура скидок.

Содержит проценты скидок в зависимости от занимаемого уровня в табеле о рангах фирмы (фактически месячного объема личных закупок).

Связан с рабочими листами: "Проценты скидок", "Закупки дистрибьюторов", "Анализ работы фирмы".

Предназначен для формирования действующей структуры скидок дистрибьюторам, которые приняты руководством фирмы.

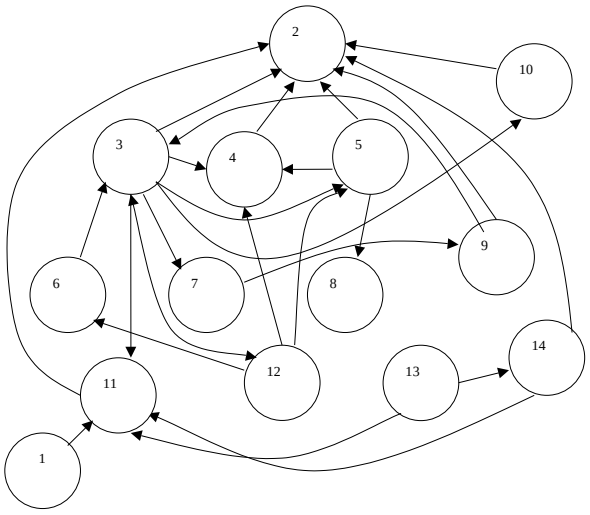


Рис. 1. **Граф связей рабочих листов**

5. Процент скидок.

Содержит значение скидок (в процентах), рассчитанные в зависимости от занимаемого места в табеле о рангах фирмы и объема личных закупок за месяц; средний процент скидок уровня.

Связан с рабочими листами: "Закупки дистрибьюторов", "Анализ работы фирмы", "Структура скидок".

Предназначен для формирования размеров скидок дистрибьюторам.

6. Объем закупок первой линии.

Содержит объемы закупок первых линий (уровней сети) дистрибьюторов, для которых они выступают спонсорами; накопленные объемы закупок первых линий.

Связан с рабочими листами: "Связи сети", "Закупки дистрибьюторов".

Предназначен для формирования результатов работы первых линий, накопленных закупок первых линий спонсоров сети.

7. Размер личных скидок.

Содержит величины скидок (в денежных единицах), которые предлагает фирма дистрибьютору за достигнутые успехи.

Связан с рабочими листами: "Закупки дистрибьюторов" "Процент скидок".

Предназначен для учета затрат фирмы на скидки дистрибьюторам лично, уровня сети и сети в целом.

8. Размер скидок первой линии.

Содержит суммарную величину объемов скидок первой линии спонсора (в денежном выражении), суммарный объем скидок уровней сети, общий объем скидок по сети в целом.

Связан с рабочими листами: "Процент скидок", "Объем закупок первой линии".

Предназначен для получения детальной картины о размерах скидок первой линии, каждого спонсора и сети в целом.

9. Общие скидки.

Содержит суммарные величины общих скидок спонсора (в денежном выражении), которые получаются как сумма значений размеров личных скидок и скидок первой линии, а также уровней и сети в целом.

Связан с рабочими листами: "Размер личных скидок", "Размер скидок первой линии", "Анализ работы фирмы".

Предназначен для формирования сумм скидок каждому дистрибьютору сети.

10. Размер премиальных.

Содержит величины премий (в денежных единицах), которые получает в конце месяца дистрибьютор за успехи в работе.

Связан с рабочими листами: "Закупки дистрибьюторов", "Анализ работы фирмы".

Предназначен для расчета величин личных премий дистрибьюторам, премий уровням и сети в целом.

11. Анализ цен.

Содержит сравнительные таблицы цен на одинаковую продукцию, которая различается средствами и размерами упаковки.

Связан с рабочими листами: "Цены", "Закупки дистрибьюторов", "Анализ работы фирмы".

Предназначен для анализа эффективности ценовой политики фирмы.

12. Связи сети.

Содержит систему связей типа "спонсор" → "дистрибьютор". Система ссылок реализована в виде ссылок на адреса ячеек, за которыми закреплены спонсоры и дистрибьюторы. Система ссылок выполнена с учетом распределения спонсоров по уровням сети.

Связан с рабочими листами: "Закупки дистрибьюторов", "Структура скидок", "Процент скидок", "Объем закупок первой линии".

Предназначен для учета связей между дистрибьюторами и их спонсорами. Отображает типологию сети, которая сложилась в конце месяца.

13. Цены.

Содержит действующий в текущем месяце прейскурант на товары, которые выставленные фирмой на продажу.

Связан с рабочим листом "Анализ цен".

Предназначен для учета цен на продукцию в зависимости от действия разных факторов (валютный курс, цены на аналогичную продукцию фирм-конкурентов, накладные и транспортные затраты и т. п.).

14. Цены фирмы-конкурента.

Содержит прейскурант цен фирмы-конкурента.

Связан с рабочими листами: "Цены", "Анализ цен", "Анализ работы фирмы".

Предназначен для обеспечения сравнительного анализа цен на продукцию.

Примеры рабочих листов приведены ниже (рис. 2 – 4).

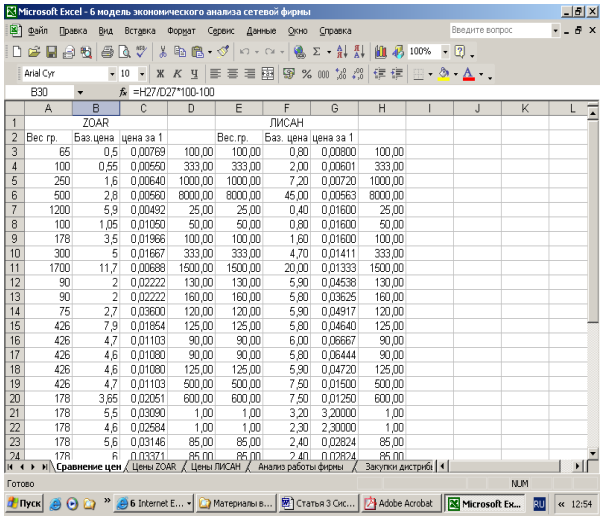


Рис. 2. **Рабочий лист "Сравнительный анализ цен"**

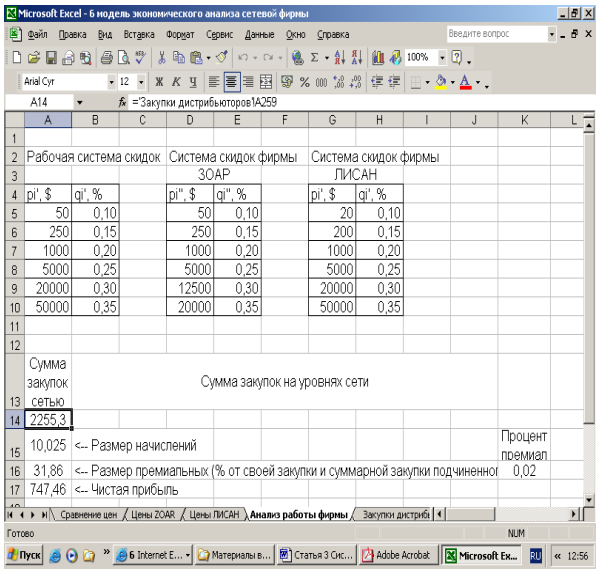


Рис. 3. **Анализ работы фирмы**

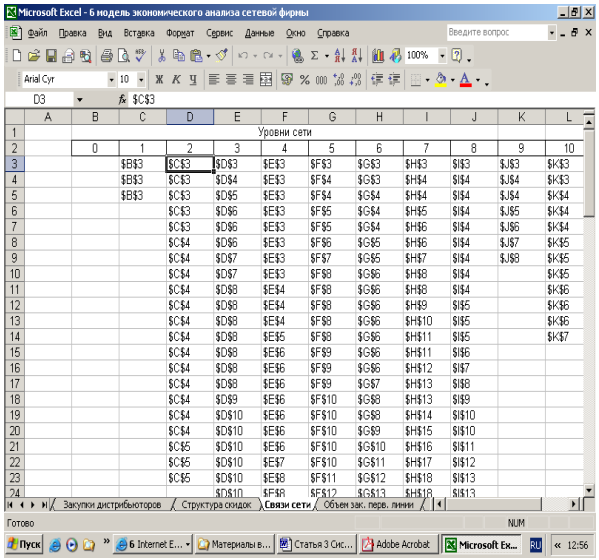


Рис. 4. **Связи сети**

Анализ сути и назначения рабочих листов позволяет сделать вывод о работоспособности системы анализа работы сетевой фирмы для достаточно больших сетей (порядка 10 000 – 15 000 дистрибьюторов).

Таким образом, в статье представлена система финансово-экономического анализа работы сетевой фирмы, позволяющая оценивать эффективность ее деятельности в зависимости от типа маркетинг-плана и принятой системы скидок.

Литература: 1. Морозов М. А. Стратегія і тактика просування товарів на ринок / М. А. Морозов, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: Основа, 1998. – 176 с. 2. Иващенко П. А. Сетевой маркетинг: перспективы развития для Украины // Материалы III-й международной конференции молодых ученых-экономистов. "Экономика третьего тысячелетия", 7 – 9 апреля 2000 г. – Донецк, 2000. – С. 71 – 73. 3. Иващенко П. А. Сравнительный анализ стратегий фирм многоуровневого маркетинга / П. А. Иващенко, Л. О. Королева // Вісник ХНУ. – 2001. – №508. – С. 283 – 286.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2006 р.

УДК 658.155

Павлов К. В.
Самохин А. С.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ

In the article different kinds of reproductive disproportions are studied. Methods, forms and strains of regulation and ruling socioeconomic processes (taking into account found disproportions) are defined.

В связи с тем, что в настоящее время сложность производственных процессов неизмеримо возросла, чрезвычайно усложнилась и проблема поиска методов эффективного управления и обеспечения устойчивого функционирования экономики. В условиях переходного периода, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды, вопросы управления и социально-экономического прогнозирования естественным образом выдвигаются на первый план. Одной из важнейших причин возросшей в последнее время неопределенности и изменчивости социально-экономической среды является углубление различного рода воспроизводственных диспропорций. Учитывая все сказанное, целесообразно, на взгляд авторов, рассмотреть некоторые направления управления и хозяйствования при переходе к рынку в условиях высокого уровня изменчивости экономической среды. Так, ряд исследователей выделяет несколько этапов в развитии систем общефирменного управления за рубежом [1]. К таким этапам относятся управление на основе контроля за исполнением, управление на основе экстраполяции, управление на основе предвидения изменений и управление на основе гибких экстренных решений, которое складывается в настоящее время в условиях, когда многие трудности возникают настолько неожиданно, что их невозможно предусмотреть.

© Павлов К. В., Самохин А. С., 2006

Усложнение производственных процессов и рост нестабильности организационно-экономической среды приводят к необходимости разработки решения уже тогда, когда из внешней среды поступают сравнительно слабые сигналы. В связи с этим в новых условиях хозяйствования неизмеримо возрастают роль и значение планирования и прогнозирования, но не того типа планирования, которое действовало в условиях социалистического способа производства. Присущие ему свойства инерционности, переноса на перспективу существующих тенденций и условий хозяйствования и т. п. не только делают невозможным применение этой формы планирования в полном объеме в настоящее время, но и являются одной из важнейших причин низкой эффективности социалистической экономики. В связи с необходимостью приспособить существующую систему управления к качественно новым условиям, сделать ее гибче и лабильнее, в развитых капиталистических странах используется несколько форм планирования. В системе долгосрочного планирования предполагается, что будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. В системе же стратегического планирования не считается, что будущее можно изучить методом экстраполяции. Здесь вначале предпринимается анализ перспектив фирмы, в ходе которого исследуются тенденции, шансы фирмы, а также отдельные чрезвычайные ситуации, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Следующим этапом является изучение позиций в конкурентной борьбе. На этапе, получившем наименование метода выбора стратегии, осуществляется сравнение перспектив фирмы в различных видах деятельности, происходит установление приоритетов и распределение ресурсов между различными видами деятельности для обеспечения будущей стратегии.

Таким образом, под стратегическим планированием понимается управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере рынка. Далее разрабатываются детализированные планы отдельных видов производств и выпуска конкретных товаров и марочных изделий, что в целом обозначается как планирование маркетинга. Различают еще тактическое, оперативное и т. п. формы управления и планирования. Наличие различных форм, видов и методов планирования и управления, на взгляд авторов, являет собой наглядный пример попытки приспособиться к неопределенности экономической среды, к росту сложности и нестабильности социальных процессов.

Переход к рыночным отношениям российской экономики, многочисленные ошибки, возникшие вследствие непродуманности и отсутствия цельной, глубоко разработанной, логичной концепции этого перехода, также приводят к росту нестабильности организационно-экономической среды. Это, с одной стороны, делает невозможным использование той жесткоцентрализованной, директивной формы планирования и управления производством, которое было характерно для социалистического периода развития, с другой стороны, крайне актуализирует поиск новых форм и методов управления и планирования, ибо, как доказывает мировой опыт, без осуществления управленческих процессов современное производство просто невозможно. В этой связи для российских предприятий в настоящее время в целях повышения эффективности их производственной деятельности целесообразно использовать некоторые элементы, характерные для системы управления западных фирм.

Прежде всего, на взгляд авторов, следует отказаться от попытки осуществить всеобъемлющее планирование всех сторон производственной и социальной деятельности коллектива предприятия и сконцентрироваться на решении важнейших проблем. В этой связи заметим, что для того, чтобы справиться с быстроменяющейся обстановкой на рынке, в развитых капиталистических странах в системе управления фирмами взят на вооружение принцип своевременных решений. При этом так называемом управлении путем ранжирования стратегических задач высшее руководство вместе с плановой службой фирмы делит все задачи на четыре категории:

а) самые срочные и важные задачи, требующие немедленного рассмотрения;

б) важные задачи средней срочности, которые могут быть решены в пределах следующего планового цикла;

в) важные, но несрочные задачи, требующие постоянного контроля;

г) задачи, представляющие собой фальшивую тревогу и не заслуживающие дальнейшего рассмотрения.

Данный подход весьма эффективен, а потому его использование как основы построения системы управления российскими предприятиями в современных условиях представляется своевременным и необходимым.

Далее вместо составления детального плана следует ограничиться разработкой стратегии развития предприятия, ибо, как показывает опять же опыт развитых стран, стратегия — это именно тот инструмент, который может серьезно помочь фирме, оказавшейся в условиях нестабильности. Здесь под стратегией понимается набор правил для принятия решений, которыми руководствуется организация в своей деятельности. Поскольку стратегия развития предприятия может меняться в зависимости от сложившейся ситуации в макро- и микросфере фирмы, целесообразно разрабатывать стратегию на перспективу и ее более детальный вариант на ближайшее время, причем периодически осуществлять корректировку стратегии в соответствии с происходящими в организационно-экономической среде изменениями. Причем конкретное значение временного интервала того перспективного периода, на который осуществляется разработка стратегии, должно определять само предприятие исходя из своих возможностей и потребностей. Однако, учитывая крайне высокий уровень нестабильности современной экономической ситуации в нашей стране, представляется, что значение временного периода не должно быть значительным (год для стратегии на перспективу и квартал — для разработки более детального варианта). Но еще раз следует подчеркнуть, что данные значения носят рекомендательный характер, выбор за предприятием.

Аналогично принципы разработки стратегии должно осуществлять само предприятие, но можно рекомендовать (в соответствии с достижениями зарубежной теории управления) особое внимание уделять таким аспектам производственной деятельности, как перспективы дальнейшего роста, рентабельность и стратегическая уязвимость фирмы. В этой связи представляется полезным для осуществления процесса управления российскими предприятиями в современных условиях использовать некоторые положения теории маркетинга, учитывая при этом, что российский рынок в настоящее время далек от той степени развитости, которая характерна для рынка передовых капиталистических стран.

Ряд наиболее видных теоретиков правильно отмечает, что маркетинг — это не просто реклама и деятельность штата продавцов, это скорее всеобъемлющий процесс приспособления к использованию наиболее выгодных из открывающихся рыночных возможностей [7]. В соответствии с достижениями теории, процесс управления маркетингом состоит из следующих этапов:

1) анализа рыночных возможностей;

2) отбора целевых рынков;

3) разработки комплекса маркетинга;

4) претворения в жизнь маркетинговых мероприятий.

В настоящее время, когда самостоятельность российских предприятий неизмеримо возросла, многие методы управления маркетингом целесообразно использовать и у нас. Это прежде всего изучение и прогнозирование спроса, сегментирование рынка, отбор целевых сегментов рынка и позиционирование товара на рынке. Однако здесь следует учитывать, что в современном маркетинге пересекаются и взаимно дополняются два аспекта: с одной стороны, это всестороннее изучение рынка, спроса и потребностей и ориентация производства на эти требования; с другой — активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений. Поэтому второму ас-

пекту должно быть также уделено достаточно внимания. Таким образом, не следует ограничиваться только изучением рынка и спроса, следует по мере возможностей активно формировать этот спрос, причем, на наш взгляд, в условиях дефицитного рынка осуществлять это неизмеримо проще.

При изучении маркетинговых возможностей предприятия в методическом плане целесообразно выделить контролируемые и неконтролируемые факторы среды маркетинга [3] и уже с учетом этого приступать к разработке стратегии развития фирмы. В самом же процессе осуществления планирования стратегии можно выделить в соответствии с рекомендациями зарубежных ученых пять стадий:

1) формирование проранжированного комплекса проблем;
2) планирование целей;
3) планирование средств достижения целей;
4) планирование ресурсов;
5) проектирование внедрения и контроля [4].

Разумеется, все эти предложения носят рекомендательный характер, руководство самого предприятия должно в соответствии со своими возможностями и потребностями решать, какие из них нужно использовать. Более того, в зависимости от специфики производственной деятельности пакет предложений может существенно варьироваться. Так, понятно, что потребность в проведении качественного маркетинга у предприятий, осуществляющих в настоящее время преимущественно внешнеэкономическую деятельность, весьма велика.

Таким образом, можно констатировать, что качественно новый уровень неопределенности, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды, высокий уровень сложности производственных процессов требуют радикального пересмотра парадигмы, философии управления и планирования, поиска новых методов и способов управления хозяйственными процессами. Учитывая эти обстоятельства, а также ограниченные возможности индивидуумов, осуществляющих управленческие операции, за рубежом в развитых капиталистических странах придерживаются концепции так называемого инкрементального планирования, когда вместо того, чтобы пытаться найти оптимальные параметры системы, придерживаются позиции ограниченной рациональности, определяя способ действия, который достаточно хорош, чтобы произвести разумное усовершенствование текущего состояния системы [5]. В этой связи и для эффективного осуществления процесса управления российскими предприятиями в условиях перехода к рыночным отношениям целесообразно придерживаться концепции гибкого индикативного планирования, используя элементы различных подходов к управлению, прогнозированию и планированию производства, в том числе концепций стратегического, системного, нормативного планирования и пр. (классическим примером гибкого подхода является использование в развитых капиталистических странах в практике стратегического планирования и прогнозирования развития фирмы матрицы возможностей по товарам/рынкам). Причем важно подчеркнуть, что эффективность использования тех или иных методов управления производственными процессами во многом определяется взаимодействием всех элементов системы управления экономикой на разных уровнях иерархии: народнохозяйственном, отраслевом, региональном, на уровне основного хозяйственного звена. Только таким образом, на наш взгляд, можно с достаточной степенью надежности осуществлять управление производственным процессом в такой неустойчивой экономической среде и создать условия для естественной трансформации и оптимального соотношения субъективного и объективного факторов, сознательных и стихийных форм регулирования, плановых и рыночных методов управления и хозяйствования. С другой стороны, рассмотрение и анализ методов управления производственными процессами позволяют конкретизировать положения концепции оптимального соотношения рыночных и государственных регуляторов.

Одним из важнейших условий эффективного управления производством в новых условиях хозяйствования является определение и учет разнообразных воспроизводственных диспропорций, так как различные диспропорции усиливают неопределенность и изменчивость экономической среды. Их устранение или хотя бы уменьшение негативных последствий, возникающих в социально-экономической системе вследствии их действия, позволит существенно улучшить функционирование этой системы и значительно снизить неопределенность внешней среды. Поэтому использование информации о группе важнейших воспроизводственных диспропорций органами управления любой социально-экономической системы является важнейшим условием повышения ее эффективности в условиях неопределенности и изменчивости организационно-экономической среды. Более того, на взгляд авторов, в структуре системы управления необходимо выделить блок управленческих решений, принимаемых на основе выявленных важнейших диспропорций, возникающих в общественном воспроизводстве. Причем вполне возможно, что этот блок станет ключевым в общей системе управления. В данный блок наряду с уже рассмотренными выше методами управления производственными процессами в условиях неопределенности среды войдут также методы принятия управленческих решений, нацеленных на устранение выявленных социально-экономических диспропорций. В связи с этим рассмотрим проблему существования воспроизводственных диспропорций более подробно.

В любой стране государственные властные структуры, как правило, объективно стремятся к достижению комплексности национальной экономики как в отраслевом, так и в региональном аспекте. Однако, как показывает опыт развития мировой экономики, комплексность народного хозяйства, к сожалению, скорее исключение, чем правило. Важнейшей характерной чертой любой национальной экономики является неравномерность ее развития. Неравномерность как характерное свойство развития любой национальной экономики подтверждается многочисленными примерами. Справедливость этого положения очевидна в отношении тех стран (а их большинство), комплексный характер экономики которых весьма слабо выражен (то есть для них характерны значительные воспроизводственные диспропорции, отсутствие либо слабое развитие важных отраслей и видов производств и пр.); в отношении же тех государств, которые все же сумели сформировать относительно целостное и комплексное народное хозяйство, — США, ФРГ, Японии, бывшего Советского Союза и некоторых других — данное положение также справедливо, так как в экономической истории и этих стран преобладали периоды неравномерного развития отдельных звеньев и элементов экономики (вспомним послевоенную Японию и Южную Корею, когда ставка делалась на развитие лишь нескольких отраслей; вспомним период социалистической индустриализации, когда преимущественное развитие получила тяжелая промышленность, тогда как ряд других отраслей советской экономики был очень слабо развит; вспомним капиталистическую индустриализацию, которая начиналась с легкой промышленности).

Даже в тех немногочисленных странах, в которых хозяйство носит сравнительно комплексный характер (тогда как в подавляющем большинстве государств и этого нет), анализ динамики их экономики свидетельствует о неравномерном характере развития отдельных сегментов, отраслей и регионов. Иначе говоря, комплексность как черта экономики — скорее исключение, чем правило. Фундаментальным свойством развития любой национальной экономики является его неравномерный характер, поэтому о комплексном характере народного хозяйства всегда можно говорить лишь с определенной степенью условности. Причем сказанное справедливо не только при расширенном воспроизводстве, но и в условиях спада производства, так как при суженном воспроизводстве преобладают случаи обвального и неравномерного спада общественного воспроизводства. В связи с этим можно сформулировать общий закон о неравномерном характере функционирования национальной экономики, справедливый как в условиях спада, так и в условиях подъема общественного производства (неравномерность социально-экономического развития находит подтверждение в рамках развиваемой теории экономического ядра [6]).

Неравномерность социально-экономического развития является объективной основой возникновения различного рода воспроизводственных диспропорций. К объективным факторам возникновения экономических диспропорций можно отнести также различную степень органического строения капитала в разных отраслях народного хозяйства (для межотраслевых диспропорций), территориальные различия в обеспеченности природными ресурсами, трудовыми ресурсами, природно-климатические особенности (для межрегиональных диспропорций), циклические колебания, изменения в соотношении "спрос — предложение" (для общеэкономических функциональных и элементных диспропорций). Наряду с объективными можно выделить субъективные факторы возникновения различного рода социально-экономических диспропорций. К последним можно отнести ошибки в стратегии и тактики осуществляемых реформ, просчеты в экономической политике на разных уровнях иерархической системы управления — народнохозяйственном, региональном, отраслевом.

Если значение субъективных факторов возникновения воспроизводственных диспропорций можно в значительной степени уменьшить, то роль объективных факторов можно снизить лишь при изменении условий. Таким образом, полностью уничтожить причины возникновения диспропорций невозможно, поэтому воспроизводственные диспропорции неизбежны при любых условиях и в любой общественной системе (кстати, и при социализме, несмотря на действие закона планомерности, устранить диспропорции так и не удалось). Однако поскольку диспропорции оказывают существенное влияние на социально-экономическую эффективность, большое значение имеет всестороннее их изучение, то есть выявление причин, условий и факторов возникновения диспропорций, их типологизация и классификация, количественная оценка диспропорций, разработка методов их устранения.

Иначе говоря, в экономической теории, на взгляд авторов, должен появиться раздел, в котором исследуются всевозможные аспекты воспроизводственных диспропорций (следует разработать общую теорию социально-экономических диспропорций). Поскольку выделяют различные виды диспропорций — общеэкономические (например, в системе "производство — распределение — обмен — потребление" между разными ее элементами), межрегиональные, межотраслевые, внутрирегиональные, внутриотраслевые, — в этой общей теории о воспроизводственных диспропорциях должны появиться соответствующие подразделы, в которых анализируются особенности каждой из вышеперечисленных диспропорций. Аналогично и в экономической статистике, возможно, появятся разделы, в которых рассматриваются вопросы оценки влияния любой разновидности воспроизводственной диспропорции на социально-экономическую эффективность, разработки системы показателей, характеризующих данный вид диспропорции и т. д. (возможно в экономической статистике в обозримой перспективе появится блок разделов, в которых будут разрабатываться методы статистического учета возникновения и преодоления всех разновидностей воспроизводственных диспропорций). В менеджменте, на взгляд авторов, также должен появиться раздел, в котором будут анализироваться особенности управления социально-экономическими системами на основе выявленных воспроизводственных диспропорций.

Разумеется, когда говорится о необходимости формирования общей теории, в которой исследуются многообразные проблемы возникновения и преодоления воспроизводственных диспропорций (а также говорится о появлении соответствующего раздела в экономической статистике), вовсе не имеется в виду, что она появится на совершенно пустом месте. В настоящее время достаточно много проблем, связанных с диспропорциями, изучено весьма подробно. Особенно много специальных исследований посвящено отраслевым и региональным диспропорциям. Именно на их основе можно видеть, что существует немало общего в различного рода воспроизводственных диспропорциях — это обстоятельство и служит основой необходимости создания общей теории о воспроизводственных диспропорциях. Однако сказанное вовсе не означает, что каждой из разновидностей диспропорций не присущи специфические особенности, — наоборот, причем эти особенности (а не только общие, которые всем разновидностям диспропорций присущи) также следует изучать в рамках указанной теории.

Чтобы не быть голословным и убедиться в актуальности разработки такого рода теории, рассмотрим некоторые типичные проблемы, связанные с диспропорциями. Одной из наиболее известных и изученных разновидностей воспроизводственных диспропорций являются региональные, которые присущи практически всем странам, в том числе и совсем небольшим по площади. На проблему территориального неравенства существуют две разных точки зрения. В соответствии с первой для того, чтобы народнохозяйственный комплекс какого-либо государства нормально развивался, социально-экономические различия между его регионами не должны быть слишком велики. Из второго подхода следует, что региональное неравенство не только неизбежно, но и является стимулом для отстающих территорий, в связи с чем многочисленные контрасты (например, "центр-периферия") представляют из себя не столько дефект развития, сколько закономерный процесс.

Ранее уже отмечалось, что социально-экономическое неравенство, в том числе и территориальное, — глубинная основа общественного развития, поэтому появление региональных диспропорций неизбежно. Более того, территориальные диспропорции нередко являются стимулом для очередного этапа развития, которое осуществляется в основном следующим образом: в отдельных центрах сосредотачиваются новейшие технологии, творческая и подготовленная часть трудового потенциала. Постепенно эти центры становятся "полюсами роста", так как техногенное влияние и скачок эффективности от них распространяется вширь, на периферию, что в конечном счете ведет к ослаблению контрастов.

Из двух рассмотренных точек зрения вторая достаточно точно отображает территориальный аспект процесса инновационного развития. Однако и первая точка зрения по существу верно отображает воспроизводственный процесс, так как если социально-экономические различия между районами страны очень существенны, то это действительно может серьезно сказаться на нормальном функционировании экономики страны.

Существует несколько подходов к классификации регионов. В зависимости от состояния и условий функционирования регионы подразделяют на следующие группы: процветающие; регионы устойчивого развития; стагнирующие; пионерные регионы, или регионы нового освоения; кризисные регионы; регионы с чрезвычайной ситуацией. В зависимости от места, которое регион занимает в инновационном процессе, различают по типологии следующие регионы: креативные (выдвинутые) и инновативные, где зарождаются и апробируются базисные нововведения; адаптивные территории, способные широко внедрять инновации на стадии их массового распространения; консервативные — ареалы, не приемлющие многие инновации [7]. В соответствии с классификацией осуществляют дифференцированный подход к формированию экономической политики на территориальном уровне (нередко для каждого вида региона разрабатывают определенный тип социально-экономической политики). В связи с этим существенный интерес может представлять анализ опыта решения проблемы устранения (точнее, смягчения) территориального неравенства (региональных диспропорций) за рубежом.

Так, например, государство активно вмешивается в вопросы, связанные с форсированным освоением новых районов развитых капиталистических стран. В послевоенный период ядром программ развития новых районов, принятых правительствами США, Канады, Австралии, Швеции, Норвегии, Дании, было создание инфраструктуры, в первую очередь, транспортной — именно в реализации этих наиболее капиталоемких и наименее прибыльных проектов особенно ярко проявилось решающее влияние помощи государства на процесс освоения новых районов в стране развитого капитализма [8]. Значение государственной помощи в строительстве транспортных коммуникаций в осваиваемых районах особенно велико в связи с высокими транспортными расходами.

Определенный интерес представляет анализ вопросов хозяйственного освоения слаборазвитых районов. В Западной Европе полоса слаборазвитости (экономика слаборазвитых районов носит преимущественно аграрный характер, причем нередко экстенсивный) охватывает прежде всего средиземноморскую зону — южные и юго-западные районы Франции, южные районы Италии и Испании и ряд других. В настоящее время в практике программирующих стран сложились некоторые общие методологические установки по разработке программ для слаборазвитых регионов. В районах, обладающих достаточным демографическим потенциалом и хорошими условиями снабжения электроэнергией и сырьем, программы могут предусматривать создание "полюсов роста", тогда как в слаборазвитых районах с низкой плотностью населения создание "полюсов роста" считается нецелесообразным [8]. Параллельно с этим намечается ряд мероприятий по "рационализации" сельского хозяйства и строительству в области коммунального хозяйства. Большое значение имеет изучение особенностей хозяйственной политики и в регионах иного типа.

Широкое распространение проблемы депрессивных районов в развитых странах связано с их упадком. Весь комплекс мероприятий, направленных на поощрение промышленного развития депрессивных районов, разделяют на две основные группы: методы общего характера и методы финансового характера. Изучают вопросы хозяйственной политики и в других районах, например, в "промежуточных". Таким образом, наряду с рассмотренными в начале статьи методами управления экономикой в условиях неопределенности внешней среды существует немало подходов для принятия управленческих решений, в основе которых лежит учет многообразия региональных диспропорций. В совокупности эти методы и составят блок в структуре управленческой системы, основанный на учете воспроизводственных диспропорций.

Однако диспропорции регионального развития возникают не только в условиях переходного периода. Они имеют место практически в любой социально-экономической системе, в том числе и в развитых капиталистических странах. Многие диспропорции достались российскому обществу в наследство от социалистической эпохи. Так, шаблонный подход к социалистической индустриализации республик без должного учета региональных условий приводил к излишней насыщенности их тяжелой промышленностью и игнорированию развития легкой, пищевой и других отраслей, производящих товары для населения [9]. Возникновение многих территориальных диспропорций связано не только с субъективными просчетами и ошибками, но и имеет объективную основу. К примеру, подавляющее большинство топливно- и энергоемких производств размещено в европейской части России, в то время как энергетические ресурсы были сосредоточены преимущественно на востоке; с другой стороны, в восточных районах были "заморожены" значительные капитальные вложения при создании гигантов индустрии, которые плохо обеспечены рабочей силой, оборудованием, комплектующими изделиями и деталями.

Распад СССР привел к обострению многих региональных диспропорций вследствие разрыва хозяйственных связей между бывшими союзными республиками. Например, существенно осложнилась в последнее время работа на металлургическом передельном заводе в Молдове, ибо металлолома в республике для него недостаточно. В кризисном положении находится целый комплекс белорусских предприятий тяжелого и среднего машиностроения, который был построен без учета удаленности этих предприятий от баз металлургической промышленности. В последнее время нарастает острота региональных экологических проблем. Пятьдесят шесть городов, являющихся важнейшими промышленными центрами России, перенасыщены вредными производствами, где загрязнение окружающей среды в несколько раз превышает предельно допустимые нормы, что приводит к повышенной заболеваемости и смертности населения [9].

Некоторые авторы выделяют следующие основные устойчивые патологии регионального развития в бывшем СССР:

1) значительные бюджетные трансферты и резкое разделение регионов на регионы-доноры и регионы-реципиенты;

2) деформация инвестиционных потоков (капитал движется от регионов, где он может быть использован с максимальной отдачей, в регионы, где он используется менее эффективно);

3) отсутствие связи между притоком капитала и инфраструктурной обустроенностью территории, сдвиг производства в неосвоенные регионы;

4) деформация инвестиционных циклов, искусственная депрессия в регионах с благоприятной рыночной конъюнктурой и неисчерпанным ресурсным потенциалом вследствие постоянного изъятия финансовых ресурсов;

5) формирование регионов с отраслевой диверсификацией;

6) консервация отсталой отраслевой структуры в регионах и препятствия на пути совершенствования структуры в направлении от первичных и вторичных видов деятельности к третичным и четвертичным;

7) диспропорции между уровнем развития отраслей специализации и комплексирующего и обслуживающего комплекса, а также ряд других региональных патологий [10].

Таким образом, существует значительное число разновидностей территориальных диспропорций. Как и любая патология, они могут носить устойчивый или неустойчивый характер, быть обратимыми или необратимыми, определяться как субъективными, так и объективными факторами. Региональные диспропорции в развитии народного хозяйства могут быть классифицированы по следующим основным группам [11]:

1) региональное распределение природного комплекса;

2) социально-экономические региональные диспропорции;

3) территориальные диспропорции в энергетическом комплексе;

4) региональные диспропорции в промышленности;

5) территориальные диспропорции в аграрно-промышленном комплексе;

6) территориальное распределение транспортного комплекса.

Возможны и другие подходы к классификации.

Возможность осуществления научной классификации видов территориальных диспропорций непосредственно связана с решением проблемы определения и характеристики "региональной нормы". Разумеется, здесь не должно быть шаблонов, так как эта "норма" для регионов Европы, Азии и бывшего СССР будет разная. Вопрос лишь в том, что такое "нормальный регион" и "патологический регион". Для ответа необходимы детальные комплексные исследования, учитывающие всю совокупность факторов и параметров, характеризующих понятие нормы и отклонения от нее. Ключевым аспектом данной проблемы является выбор критериев и разработка системы показателей, на основе которых возможно определение региональной нормы и региональной патологии. Как считает ряд авторов, целесообразно выделение различных групп показателей, в частности, группы обобщающих синтетических показателей, определяющих основные экономические процессы общественного производства, и группы конкретных натуральных и стоимостных показателей по отдельным элементам территориальных пропорций [12].

Российский экономический кризис, способствующий обострению региональных диспропорций, обнажил перед регионалистикой как научным направлением множество крайне актуальных проблем, требующих незамедлительного решения. Определенные кризисные явления, возникающие в российской региональной науке, во многом обусловлены тем, что советская регионалистика, жестко ориентированная на разработку предплановых документов, нередко конъюнктурно подстраивалась под директивы органов управления. Недооценивался многоаспектный объективный противоречивый характер размещения производительных сил и расселения населения. В исследованиях различных регионов и поселений слабо учитывались региональные и местные особенности социально-экономического развития, экологической ситуации,

национальные и демографические факторы. Не было обеспечено сочетание отраслевого и территориального подхода в развитии народного хозяйства. Господствовали идеи равномерного размещения производства и расселения населения, "уравниловки" в территориальном развитии [9].

Цель теории, в которой изучаются территориальные диспропорции (ее можно назвать региональной патоэкономикой [13]), — решать такого рода проблемы. Разумеется, в ней должно быть учтено и использовано все то ценное и положительное, что было накоплено советской регионалистикой. На взгляд авторов, совершенно неправомерно огульное отрицание достижений социалистического этапа развития экономической науки, в частности, планово-государственных методов экономического регулирования. В развитых капиталистических странах плодотворно разрабатываются и с успехом применяются методы государственного программирования (в том числе и регионального) экономики, во многом заимствованные из арсеналов системы управления и планирования социалистической экономикой. В условиях переходного периода роль и значение государственного регулирования воспроизводственных процессов еще более возрастает.

Вместе с тем, для развития региональной патоэкономики большое значение имеет использование достижений регионалистики в развитых капиталистических странах. В них давно уже успешно изучается проблема преодоления региональных диспропорций на основе программирования. В целом выделяются четыре основных направления, соответствующих важнейшим типам региональных проблем:

1) программы освоения новых районов;

2) программы развития (индустриализации) слаборазвитых районов;

3) программы развития промышленных депрессивных районов;

4) программы и мероприятия для густонаселенных районов с высокой концентрацией производства.

К последнему направлению примыкают программы и мероприятия по охране окружающей среды [8]. Важно и то, что среди зарубежных ученых широко распространено убеждение в ошибочности подхода, лежащего в основе тех региональных мероприятий, которые проводились в 60-х — начале 70-х годов. Выделение проблемных районов и рассмотрение путей их развития в отрыве от путей развития других экономических районов страны является одной из грубейших политических ошибок, ориентированной на решение конкретных проблем [14].

Региональная патоэкономика призвана заниматься не только территориальными вопросами и аспектами перехода к рыночным отношениям, но и вообще любыми региональными патологиями и кризисными явлениями вне зависимости от типа общественного устройства, будь то развитый капитализм, социализм или условия переходного периода. Изучение территориальных особенностей переходного периода является одной из важнейших и актуальнейших проблем региональной патоэкономики (в этой связи весьма интересен анализ различных территориальных моделей перехода к рынку). Следует добавить, что региональный аспект рыночных преобразований является одним из наименее изученных, а без учета территориальных особенностей в экономической политике переходного периода существенно снижается эффективность осуществляемых реформ.

Оценить территориальные диспропорции можно на основе следующей системы показателей.

В сфере производства:

1. Уровень валового внутреннего (регионального) продукта (ВВП).

2. Темпы роста ВВП на душу населения.

3. Соотношение темпов роста инвестиций в основной капитал и ВВП.

4. Доля ВВП, производимая на государственных предприятиях.

5. Рост экспортного потенциала.

6. Коэффициент валютного покрытия импорта.

7. Индекс физического объема промышленной продукции (по видам в сопоставимых ценах).

8. Степень износа основных производственных фондов.

9. Удельный вес убыточных предприятий.

10. Соотношение численности научного персонала и численности занятых в сфере материального производства.

В финансовой сфере:

1. Ставка по кредитам банков.

2. Рост инвестиций в основной капитал.

3. Индекс соотношения налогов и других поступлений в региональный бюджет и ВВП региона.

4. Уровень цен (соотношение цен текущего и базового периодов).

5. Государственная поддержка регионов (показатели роста трансфертов и других активов).

6. Уровень доходов и расходов ВВП на душу населения.

7. Бюджетная обеспеченность и достаточность.

8. Удельный вес расходов бюджета, направляемых на инвестиции.

9. Состояние кредиторской и дебиторской задолженности, в том числе по налогам.

В социальной сфере:

1. Доля оплаты труда в ВВП.

2. Уровень прожиточного минимума.

3. Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума.

4. Задолженность по выплате заработной платы, пенсий и пособий.

5. Доля численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения.

6. Динамика доли сбережений (депозиты, вклады, ценные бумаги, недвижимость) в общих доходах на душу населения.

7. Уровень финансирования социальных программ из регионального бюджета.

8. Соотношение расходов на социальные программы и ВВП региона.

9. Естественная убыль и миграция населения.

10. Отношение средней продолжительности жизни к нормативу.

11. Удельный вес официально зарегистрированных безработных и число безработных на одно место.

12. Динамика численности населения, активного и занятого населения.

Комплексно территориальные диспропорции можно оценивать на основе следующих формул.

1. Эффективность использования потенциальных возможностей региона (имеющихся экономических ресурсов):

$$Э_1 = \frac{C_0}{P_0} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_i - \sum_{j=1}^{m} C_j}{P_K + P_З + P_T},$$

где C_0 – количество потребительных стоимостей, исчисляемых на основе рыночных цен, произведенных в регионе за счет имеющихся региональных ресурсов;

P_0 – количество экономических ресурсов, имеющихся в регионе (экономический потенциал региона);

C_i – объем реализованных товаров и услуг i-го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, включая социальные и др. услуги и товары, предоставляемые населению бесплатно в рассматриваемом периоде;

n – количество товаров и услуг, производимых в регионе в рассматриваемом периоде;

Cj – объем реализованных товаров и услуг j-го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, за счет дотаций из федерального бюджета;

m – количество товаров и услуг, производимых в регионе за счет федерального бюджета;

Рк – величина имеющегося в регионе капитала (всех форм собственности), включая средства и предметы производства, исчисленные в стоимостном выражении на основе рыночных методов оценки;

Рз – стоимостное выражение величины имеющегося в регионе экономического ресурса "земля" (на основе рыночных методов оценки);

P_T – величина имеющегося в регионе человеческого капитала, исчисленная в стоимостном выражении на основе количества трудоспособного населения и средней заработной платы.

В данной формуле величину потребительных стоимостей предлагается определять на основе рыночных цен произведенных в регионе товаров и услуг. Такое сопоставление категорий носит определенную степень допущения, но позволяет привести числитель и знаменатель формулы к сопоставимости единиц измерения [15].

2. Ресурсообеспеченность региона в расчете на 1 км^2 территории *($P_{оп}$):*

$$P_{ОП} = \frac{P_0}{П_0},$$

где $П_0$ — общая площадь региона в км^2.

3. Ресурсообеспеченность региона в расчете на 1-го жителя ($P_{ОЧО}$):

$$P_{ОЧО} = \frac{P_0}{Ч_0},$$

где $Ч_0$ — общая численность населения региона.

4. Эффективность использования применяемых ресурсов региона (ресурсоотдача):

$$Э_2 = \frac{C_{01}}{P_{01}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_i}{P_{К1} + P_{З1} + P_{Т1} + P_Ф},$$

где C_{01} – количество созданных потребительных стоимостей (планируемых к созданию), исчисленных на основе рыночных цен, произведенных в регионе);

P_{01} – количество использованных (планируемых к использованию) экономических ресурсов;

C_i – объем реализованных (запланированных к реализации) товаров и услуг i-го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, включая социальные и иного рода услуги и товары, предоставляемые населению бесплатно в рассматриваемом периоде;

n – количество товаров и услуг, произведенных (запланированных к производству) в регионе в рассматриваемом периоде;

$P_{К1}$ – величина применяемого в регионе основного и оборотного капитала предприятиями всех форм собственности, исчисленная в стоимостном выражении (величина основного капитала рассчитывается как среднегодовая стоимость основных производственных фондов с учетом выбытия и пополнения, если расчетный период — год);

$P_{З1}$ – величина применяемого экономического ресурса, относящегося к категории "земля", исчисленная в стоимостном выражении на основе рыночных методов оценки;

$P_{Т1}$ – величина использованного труда и предпринимательских способностей, исчисленная путем определения фактически выплаченной (плановой) заработной платы в рассматриваемом периоде;

$P_Ф$ – величина финансовых ресурсов, выделенная из федерального бюджета в рассматриваемом периоде.

Наряду с региональными диспропорциями также достаточно полно изучены и отраслевые диспропорции, имеющие с территориальными диспропорциями немало общего. К важнейшим из них относятся диспропорции между базовыми отраслями промышленности и отраслями непроизводственной сферы. Причем интересно, что если в промышленно развитых странах, где кризисы и спады производства повторяются периодически, изменения текущей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологической продукции, что создает импульсы для выхода из кризисных ситуаций, то машиностроению России присуща диаметрально противоположная тенденция — опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники (в этой связи даже можно высказать гипотезу о том, что экономическое ядро разрушается быстрее остальных элементов социально-экономической системы). В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики. Уменьшение спроса в отраслях-потребителях вынудило машиностроение приспосабливаться к условиям использования его продукции, увеличивая выпуск универсальной техники и внедряя примитивные технологии. При нехватке капитальных вложений у потребителей и снабжающих их техникой соответствующих машиностроительных производств это приведет к прекращению выпуска наукоемкой продукции, дальнейшему свертыванию машиностроения и, в конечном счете, затуханию инвестиционного процесса, ликвидации базовых, жизнеобеспечивающих отраслей экономики [16] (кроме сырьевых, обладающих экспортным потенциалом), к снижению уровня интенсификации и эффективности всего общественного производства. Проблемы, стоящие перед металлургией, можно разделить на три группы [17]:

ресурсные, обусловленные долгосрочными тенденциями развития;

спросовые, возникающие в результате дезинтеграции единого экономического пространства;

технологические, связанные с состоянием производственного аппарата металлургии и другими факторами.

Машиностроителям необходимо ориентироваться на создание и производство продукции под перспективные технологии, внедряемые в промышленности и агрокомплексе. Прежде всего имеются в виду: непрерывная поточная разработка пород, новые технологии добычи и малоотходной переработки угля, нефти, природного газа, технологии с использованием энергии высокой плотности, сверхвысоких давлений и скоростей, высокотемпературной сверхпроводимости, экологически чистые технологии преобразования нетрадиционных источников энергии, технологии высокопродуктивной обработки плодородных почв, в том числе для фермерских хозяйств.

Изменить существующее положение дел в лучшую сторону, на взгляд авторов, можно лишь на основе разработки концепции государственного регулирования переходных рыночных преобразований, в том числе (или, лучше сказать прежде всего) государственного регулирования процесса интенсификации общественного производства. В связи с этим крайне актуальна разработка государственной программы интенсификации в условиях переходного периода с выделением отраслевых и региональных разделов и использованием позитивного зарубежного опыта по регулированию процесса интенсификации в условиях реформирования экономики (на взгляд авторов, здесь наиболее интересен южнокорейский опыт). В этой концепции большое внимание следует уделить также вопросам государственного регулирования структурных преобразований в экономике, причем очень важно, чтобы структурные преобразования были взаимоувязаны с процессом интенсификации и способствовали повышению его эффективности, иначе говоря, чтобы структурные преобразования являлись фактором интенсификации общественного воспроизводства, ибо далеко не всегда это так и есть.

Целесообразно выделять различные уровни, формы и виды структурных преобразований в соответствии с тем, какой тип структурной диспропорции — народнохозяйственный, межотраслевой, отраслевой, межрегиональный, региональный — эти преобразования пытаются устранить. К народнохозяйственным, маркоструктурным проблемам, решение которых жизненно важно для дальнейшего эффективного развития российской экономики, следует отнести такие, как отставание в нематериальном производстве, отставание в развитии и в функционировании отраслей производственной инфраструктуры, прежде всего транспорта, складского хозяйства и ряда других. К отраслевым и межотраслевым структурным проблемам следует отнести следующие: в лесном комплексе главными задачами структурной политики являются значительное увеличение доли химической технологии использования древесины, ее эконо-

мия, расширение производства целлюлозы, бумаги и картона, внедрение сульфитной технологии и соответственно наращивание объемов лесозаготовок в обжитых районах страны, необходимы изменения в профиле целлюлозно-бумажного машиностроения [18]. К приоритетным направлениям структурной перестройки в машиностроительном комплексе следует отнести повышение технического уровня выпускаемой продукции, конверсию оборонных предприятий, расширение масштабов применения прогрессивных технологий, поддержка наукоемких отраслей. По оценкам зарубежных и отечественных специалистов в перспективе прогнозируется высокая эффективность следующих направлений НТП: элементная база электроники, вычислительная техника, средства информатики и связи, биотехнология, сверхпроводимость, космическая технология, производство промышленных материалов и технологии их использования, новые технологии и технические средства в отраслях промышленности, новые сервисные технологии [16]. Наряду с перечисленными в начале статьи методами управления экономическими системами рассмотренные подходы смягчения воспроизводственных диспропорций и составят блок принятия управленческих решений, основанных на учете указанных диспропорций. Создание общей теории о воспроизводственных диспропорциях, в том числе и выделение в теории менеджмента особого раздела, в котором исследуются методы принятия управленческих решений, основанных на учете социально-экономических диспропорций, действительно является весьма актуальной задачей экономической науки, решение которой позволит существенно повлиять на эффективность функционирования народнохозяйственного комплекса.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с. 3. Эванс Дж. Маркетинг / Дж. Эванс, Б. Берман: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 350 с. 4. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с. 5. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с. 6. Павлов К. В. Общая теория социально-экономической политики. – Ижевск: Изд. Удмуртского гос. университета, 1998. – 218 с. 7. Ратнер Н. М. Региональные диспропорции: оценка и пути их преодоления / Н. М. Ратнер, В. А. Ятнов, О. Н. Нестеренко, Л. М. Капустина. – Екатеринбург: Изд. Урал. гос. экон. ун-та, 1996. – 112 с. 8. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. – М.: Наука, 1974. – 327 с. 9. Региональная экономика: новые подходы / Под ред. Л. А. Козлова, И. А. Ильина, Б. М. Штульберга и др. – М.: Наука, 1993. – 127 с. 10. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд. Университета экономики и финансов, 1992. – 274 с. 11. Некрасов Н. Н. Региональная экономика (теория, проблемы, методы). – М.: Экономика, 1975. – 317 с. 12. Мазанова М. Б. Территориальные пропорции народного хозяйства СССР. – М.: Наука, 1974. – 217 с. 13. Лузин Г. П. Патоэкономика, или общая теория переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний / Г. П. Лузин, К. В. Павлов. – Мурманск: Обл. кн. изд. 1999. – 584 с. 14. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил. – М.: Мысль, 1981. – 254 с. 15. Смирнов Е. Б. Оценка социально-экономической эффективности развития региона и налогового регулирования / Е. Б. Смирнов, О. Л. Шандиров // Регион: политика, экономика, социология. – 1999. – №5 – 6. – С. 12 – 16. Борисов В. Приоритеты машиностроительного комплекса / В. Борисов, Г. Тараканов // Экономист. – 1994. – №6. – С. 24 – 30. 17. Буданов И. Черная металлургия: возможности выхода из кризиса // Экономист. – 1994. – №5. – С. 14 – 22. 18. Хейнман С. К разработке структурно-инвестиционной политики // Экономист. – 1994. – №6. – С. 67 – 71.

Стаття надійшла до редакції 21.06.2006 р.

УДК 322.122(043.5)

Васенко В. К.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ: СУТНІСТЬ І ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

In the article the analysis of the world practice in creation of economic formations, that are based on the harmonic union of nature and society is made. The most effective elements of special ecological economic zones mechanism are defined.

Сьогодні механізми спеціальних (вільних) економічних зон країни ринкової та перехідної економіки використовують не лише для залучення національних та іноземних інвестицій, а й для оздоровлення навколишнього середовища. Тому на світовому ринку інвестицій панує жорстока конкуренція за їх залучення і переможцем виступає та країна, де привабливий інвестиційний клімат, природне середовище, високий правовий ступінь захисту капіталу й політична стабільність держави.

На жаль, як показують наші дослідження, Україна має привабливий інвестиційний клімат, багате природне розмаїття, але низький рівень правового захисту інвестицій і політичної стабільності, що не дозволяє їй протягом майже 15 років незалежності та реформування економіки отримати необхідні іноземні інвестиції для сталого розвитку.

Разом з тим затяжна економічна криза недовиробництва в Україні не лише негативно вплинула на соціально-економічний розвиток держави, але й на її довкілля, яке у більшості регіонів стає екологічно небезпечним для людини. Більше 10% території України перебуває в стані глибокої екологічної кризи, а майже 70% загальної земельної площі наближається до такого стану. Сучасне агропромислове виробництво України здійснюється в складних умовах зростаючого навантаження на довкілля і його забруднення. Відсутність науково обґрунтованої системи сільськогосподарського природокористування зумовило значне зниження відтворювальної спроможності біосфери, екологічної стійкості агроландшафтів, природної родючості ґрунту та розвиток ерозійних процесів.

Це є результатом високої господарської освоєності земельного фонду держави (рівень розораності майже 60%, у тому числі сільгоспугідь 80%) та екстенсивного використання продуктивних угідь, яке посилює деградацію земель. Антропогенне навантаження на природне середовище в Україні є найвищим серед європейських країн, а якість довкілля на більшій частині її території є загрозливою для життя людини.

Усе це вимагає перегляду пануючої в державі політики індустріального розвитку, вже сьогодні часткової відмови від неї і переходу до нової політики економічного та соціального розвитку з урахуванням загальнопланетарних і загальнолюдських інтересів, політики, на необхідність здійснення якої наголошував видатний український вчений, громадський діяч і політик В. І. Вернадський, розвиваючи ідею переходу до ноосферної економіки, яка передбачає широку інтелектуалізацію виробництва, відродження якісного довкілля та забезпечення високого рівня життя народу. Саме найбільш успішному вирішенню цієї проблеми сьогодні, на погляд автора, і мають сприяти спеціальні еколого-економічні зони.

© Васенко В. К., 2006

16

Метою дослідження є пошук збалансованих пропорцій економічного розвитку з найменшим антропогенним навантаженням на довкілля. Необхідно визначити найефективніші елементи механізму СЕЗ, що сприяють оздоровленню екології. Запропонувати шляхи вдосконалення механізмів вільних економічних зон України, спрямованих на сталий (збалансований) еколого-економічний розвиток.

Проведений авторами аналіз вітчизняних і зарубіжних літературних джерел свідчить про те, що в економічній літературі не існує єдиних і чітких критеріїв визначення збалансованого еколого-економічного розвитку. Різні автори у своїх дослідженнях використовують здебільшого неординарні визначення або навіть слова-синоніми, що, на погляд автора, не відповідає сучасним вимогам часу і не сприяє формуванню необхідного понятійного апарату суспільства та найбільш активної його частини — підприємців.

Ні для кого не є таємницею те, що сучасна цивілізація і біосфера вже не в змозі впоратися зі шкідливими відходами, які утворюються в результаті людської діяльності, і починають поступово деградувати. Науково-технічна революція, швидкий розвиток продуктивних сил та одночасний розвиток агресивного суспільства споживання в XX ст. призвели до корінної зміни характеру взаємодії природи і суспільства. Експонентне зростання світової економіки в даний час веде до вичерпання фізичних можливостей Землі, майже постійних енергетичної, сировинної й екологічної кризи. Але, якщо в минулому ці кризи мали, як правило, локальний характер і не призводили до радикальних екологічних змін у природі, нинішня криза носить загальнопланетарний характер, який загрожує глобальною катастрофою. Світова економіка прийшла в стан крайньої нестійкості в результаті виснаження доступних і досить дешевих ресурсів планети, стрімкого зростання витрат на запобігання та ліквідацію руйнівних наслідків технічного прогресу і стихійних лих.

Вихід зі складної еколого-економічної кризи бачиться в переході розвинених держав, серед яких і Україна, на шлях сталого розвитку, котрий передбачає поступове відновлення природних ландшафтів до рівня, що гарантує екологічну безпеку населення.

Суть моделі сталого розвитку полягає в тому, що на сучасному етапі взаємодії суспільства і природи необхідно використовувати принцип одержання максимально можливої економічної вигоди за обов'язкового збереження динамічної рівноваги геосистем. Це передбачає необхідність переходу до нової моделі розвитку суспільства, яка б певним чином враховувала баланс економічних та екологічних інтересів.

Контури такої моделі окреслені в Концепції сталого розвитку, прийнятій у 1992 році в Ріо-де-Жанейро і зафіксовані в Декларації з навколишнього середовища та Програмі дій "Порядок денний на XXI століття": "Стратегія має бути реалізована таким чином, щоб рівною мірою забезпечити задоволення потреб у розвитку і збереженні навколишнього середовища як для нинішніх, так і майбутніх поколінь" [1, с. 59].

На сьогодні існують декілька парадигм такого розвитку, серед яких помітно виділяються біосферна і ресурсна. Останнім часом набуває дедалі більшої ваги біосферна парадигма як реалістичніша. Вона передбачає стійке співіснування суспільства і біосфери за умови збереження регуляторної функції природи. Парадигма виходить з існування межі антропогенного навантаження на природу, після якої настає процес самоприскореної деградації природи, а разом з нею і системи "суспільство − природа" з коригуванням масштабів економічної діяльності.

Біосферна парадигма передбачає сталий соціально-економічний розвиток, сутність якого — несумісність його із проявами революційних, катастрофічних змін, а, навпаки, це еволюційність та екологічна коректність. Перша категорія об'єктивна, друга — суб'єктивна і залежить від волі людини. Разом з тим термін "сталий" у прямому розумінні слова — це постійно незмінна величина в низці тих, які змінюються; розрахований на тривалий час, тобто екологічно прийнятна еволюція повинна бути зафіксована на певному статичному рівні. Це заперечує саму сутність розвитку.

На погляд автора, точнішим у даному разі буде термін "збалансований розвиток", тобто такий, що має збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегративної геосистеми "природа − суспільство". Збалансованість — це пропорційність; баланс — кількісне співвідношення між елементами системи, що визначає збереження її якісних характеристик. Близьке до збалансованості поняття гармонійності. Якщо розглядати взаємозв'язки між виробництвом і населенням, з одного боку, і природним середовищем — з другого, то можна також використати вислів "гармонійні пропорції", "гармонійний розвиток", що вказує на необхідність жити в "гармонії з природою".

Таким чином, сталий (гармонійний, збалансований) розвиток — це розвиток, що забезпечує певний тип рівноваги, тобто баланс між соціально-економічними та природними його складовими. Рівновага та збалансованість повинні знаходитись в основі еколого-економічного розвитку. Для запровадження такого розвитку автор пропонує наукову концепцію, спрямовану на аналіз, синтез та оцінку територіальних передумов переходу України на модель гармонійного розвитку з використанням картографічного методу визначення еколого-економічного потенціалу території кожного регіону України.

Картографічний еколого-економічний потенціал — це можливість відповідної регіональної геосистеми виконувати виробничу, антропоекологогічну, естетичну та інші функції в нинішніх умовах. Низький еколого-економічний потенціал створює погіршені екологічні умови життєдіяльності населення. Оцінка еколого-економічного потенціалу має лежати в основі тієї чи іншої еколого-економічної зони, тобто території, для якої в законодавчому порядку будуть встановлені необхідні правила економічної та підприємницької діяльності, які мають враховувати рівень техногенного впливу, гостроту екологічної ситуації, ступінь раціонального природокористування, охорони та відтворення природи і здоров'я населення. Кожна еколого-економічна зона має свої екологічні обмеження виробництва, шкідливого для навколишнього середовища і населення, свою пільгову систему та екологічні податки.

Такий підхід найбільш повно відповідає принципам політичної реформи в Україні, підвищенню ролі і відповідальності територіальних громад не лише за соціально-економічний розвиток регіональних територій, але й за збалансоване використання природних ресурсів та відтворення здорового довкілля. Саме тому при еколого-економічному підході до територіальної організації суспільства з'являється можливість комплексного вирішення завдань подальшого розвитку суспільного виробництва і збереження природного середовища, що забезпечує цей розвиток. Основою підходу є еколого-економічне зонування території України, тобто створення спеціальних (вільних) економічних зон на всій території держави як еколого-економічних, що у більш повній мірі відповідає ноосферному розвитку.

При переході до ноосферного розвитку варто виходити зі стійкості біосфери, взаємозв'язку екологічних, економічних і соціальних проблем, необхідності співробітництва в міжнародному масштабі, включаючи розробку нових процедур та механізмів, здатних забезпечити збереження й розвиток людської цивілізації. Створення нової системи цінностей буде сприяти формуванню раціональних потреб, виробництва і споживання.

Створення та функціонування еколого-економічних зон (ЕЕЗ) та регіонів (ЕЕР), або зон стійкого (ноосферного) розвитку, в більшості розвинутих країн здійснюється на унікальних, екологічно значущих територіях (гірські території, території зі сприятливим кліматом, рекреаційними можливостями тощо). Еколого-економічні зони в них розглядаються як території, на яких здійснюється експериментальне апробування нового господарського механізму раціонального природокористування і безпечного збалансованого стійкого розвитку [2, с. 148].

Важливою відмінністю ЕЕЗ від інших видів спеціальних економічних зон є характер здійснюваної тут підприємницької діяльності. ЕЕЗ спеціалізуються на таких видах людської активності, що не руйнують і не забруднюють природне середовище.

Особливо велике значення застосування механізмів спеціальної еколого-економічної зони має для держав із перехідною економікою, в тому числі й для України, де ринкове середовище ще не в змозі самостійно регулювати екологічні проблеми, а бюджетних коштів, що виділяються державою, недостатньо для збалансування екологічної рівноваги. Наприклад, якщо в країнах ринкової економіки з душовим виробітком ВВП до 6 тис. дол. на охорону природи витрачається 1,3% ВВП, то в Україні, де душовий виробіток ВВП набагато нижчий (майже в 10 разів), відрахування на відтворення довкілля не перевищують 0,2%.

Проведені дослідження фінансування природоохоронних заходів різних країн світу показують, що чим менший розмір душового ВВП, тим менші відрахування на збереження довкілля, проте використання природного ресурсу на одиницю виробленої продукції значно перевищують показники промислово-розвинутих країн ринкової економіки. Наприклад, реалізація 1 кг умовного палива в Україні приносить 0,5 дол. ВВП, тоді як у Японії — 9,3 доларів. А якщо врахувати, що більша половина вітчизняних підприємств є екологічними банкрутами, тобто не спроможні самостійно здійснювати природоохоронні заходи, то протиріччя між географічним розподілом населення і виробництвом набирає катастрофічного характеру [3, с. 297].

Вихід з цієї ситуації, на погляд автора, єдиний — замість усталеної десятиліттями економічної ефективності необхідно враховувати принципи соціально-еколого-економічної ефективності, яка, за словами фундатора екологічної економіки Г. Дейлі, є створеною людиною економікою, що "вмурована" в природну екосистему біосфери і повністю від неї залежить.

Отже, збереження природи, її відтворення знаходиться в прямій залежності від рівня економічного розвитку держави та її мікроекономічних суб'єктів — підприємств і організацій, а звідси центр ваги переноситься на регіони, в яких функціонують ці суб'єкти і які мають забезпечити еколого-економічний підхід подальшого розвитку як новий науковий вектор — узгодження екологічних та економічних принципів розвитку системи "природа — виробництво".

У зв'язку з цим, на погляд автора, екологізацію виробництва доцільно розглядати у двох напрямах:

перший — впровадження умовно чистих технологій (поряд з основним виробництвом створюються спеціальні очисні споруди для знешкодження відходів та їх переробки), що дає змогу значно збільшити виробництво основної продукції;

другий — впровадження маловідходних технологічних процесів (відходи завчасно включають у єдиний виробничий ланцюг послідовного їх використання).

Така односпрямованість економічних та екологічних вимог у промисловорозвинутих країнах світу вже має місце, наприклад ФРН, де всесвітньо відома фірма "Енергія", використовуючи нові методи екологізації продукції, здійснює не лише переробку відходів відробних масел двигунів внутрішнього згорання, мазутів, різних марок та використання полімерних матеріалів, а й перетворення їх на замінники пального. Вчені розробили унікальну технологію отримання якісного дизельного пального, причому лише 15% відходів використовується на енерговитрати техноциклу, з 5% отримують тверду речовину (яку додають до асфальту), а з 80% — дизпаливо, яке за своїми властивостями не поступається звичайному. Процес переробки високотехнологічний, замкнений, унеможливлює шкідливі викиди в атмосферу.

Сьогодні в Україні, як ні в якій іншій державі світового господарства, є також реальні можливості замінити використання у двигунах внутрішнього згорання високотоксичних бензинів на екологічно чисте паливо – спирт, виробництво якого можна налагодити із відходів цукрової сировини та деревини. Реальні можливості зменшення витрат пального майже на третину є і в сільському господарстві, для цього, на погляд автора, необхідно відмовитися від обмолоту зернових культур комбайнами в полі, а їх обмолот здійснювати у стаціонарних умовах біля току, складу, ферми, використовуючи пар, вітрову, електричну та іншу енергію, значно дешевшу від бензину і дизельного пального, використовуючи стоговози для доставки соломистої маси. Переваги надзвичайно суттєві:

по-перше, скорочуються втрати зерна майже до нуля та збільшується його вихід майже на третину;

по-друге, миттєво звільняється поле для використання подальшої технології боротьби з бур'янами механічними засобами без застосування гербіцидів та пестицидів, що надто важливо для довкілля;

по-третє, вся солома знаходиться в потрібних для подальшого використання місцях, а звідси відпадає необхідність її перевезення в зимовий та осінні періоди по бездоріжжю;

по-четверте, зменшується потреба в малоуніфікованій, ненадійній, надзвичайно дорогій і малопродуктивній техніці (зерновий комбайн на рік працює 20 – 30 днів, а вартість його перевищує 400 тис. грн.);

по-п'яте, дає можливість широкої диверсифікації виробництва та ін.

Таким чином, як бачимо і в цьому випадку, вирішення екологічної проблеми тісно пов'язане з регіональним рівнем і господарською діяльністю агропідприємств та фермерів. Заслуговує на увагу та наслідування й досвід подолання екологічних негараздів у сусідніх з Україною державах – Російській Федерації та Республіці Польща.

Російська Федерація необхідність створення еколого-економічних зон на її території зрозуміла ще в 1991 році і створила еколого-економічний район "Алтай" (ЕЕР "Алтай"), що становить унікальний природно-економічний комплекс, статус якого визнаний ЮНЕСКО. ЕЕР "Алтай" характеризує добре розроблена правова база здійснення підприємницької діяльності та ефективна система податкових пільг [4, с. 18]. У 1994 – 1995 роках Росія створила нові екологічні ВЕЗ — еколого-курортну вільну економічну зону "Кавказькі мінеральні води" та курортно-оздоровчу зону "Байкал".

Велике значення створенню вільних економічних зон, в основі діяльності яких лежить відродження здорового і

якісного екологічного довкілля, надає і уряд Польщі, особливої уваги заслуговує створення еколого-економічної вільної зони в адміністративному районі Краківського воєводства, яка призначена для вирішення проблем оздоровлення забрудненого довкілля, організації реставраційних робіт та історичних місць у м. Кракові.

Позитивний досвід еколого-економічного розвитку має також Угорщина, Словаччина та інші країни Євросоюзу, які дають можливість їх урядам за допомогою відповідних організаційних і економічних форм, методів та механізмів комплексного антропогенного впливу в деякій мірі пом'якшити природні екосистеми за допомогою створення біля міст та густо заселених промислових центрів лісних масивів та використання важелів диференційної ренти й механізмів оподаткування. Функціонування спеціальної еколого-економічної зони сприяє залученню як виробничих, так і екологічних інвестицій конче необхідних Україні. Отже, лише завдяки науково обґрунтованому комплексу економічних, юридичних, адміністративних заходів і важелів в поєднанні з екологічною паспортизацією підприємств та регіонів, створенню еколого-економічних зон зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності сьогодні формуються цілком реальні умови для реалізації важливих природоохоронних заходів на території України та підвищення рівня екологічного благополуччя. Вноситься пропозиція й надалі створювати нові СЕЗ України лише як еколого-економічні.

Проведені автором дослідження переконливо засвідчують, що вихід зі складної еколого-економічної кризи полягає в переході економіки України на шлях сталого (збалансованого, гармонійного) розвитку, який передбачає поступове відновлення природних ландшафтів до рівня, що гарантує екологічну безпеку населення.

Довгий час у світі панувало уявлення про те, що підприємницька діяльність і охорона навколишнього середовища несумісні і навіть протилежні за своєю природою. Проте останні роки економічного розвитку, які відчули на собі непоправну дію природних катаклізмів, внесли відповідні позитивні зміни до взаємовідносин між бізнесом і екологією. Посилення світового екологічного руху, розробка й початок здійснення концепції гармонійного розвитку, — з одного, і розвиток прибуткової екології, наприклад переробка твердих побутових відходів, з іншого боку, сприяли зміні ставлення підприємців до використання навколишнього середовища і його збереження. Найбільш повно науково обґрунтованій концепції економіки раціонального природокористування відповідають спеціальні еколого-економічні зони, які вже сьогодні виокремлюють контури майбутнього соціально-економічного розвитку людського суспільства.

Література: 1. Мозиас П. Свободные экономические зоны: тенденции мирового опыта // Финансовый бизнес. – 2004. – №3. 2. Замятин Б. И. Свободные экономические зоны. Опыт, проблемы создания и развития: Учебное пособие для слушателей "Менеджмент-центра". – М.: ГАУ им. Орджоникидзе. – 2003. 3. Васенко В. К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Вид. "Довкілля," 2004. – 348 с. 4. Вишняков Я. Д. Тетраэдр гармонии или как сделать экологию прибыльной / Я. Д. Вишняков, С. Г. Васин // Экология и промышленность России. – 2004. – №1. 5. Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13.10.1992 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №21.

Стаття надійшла до редакції 13.06.2006 р.

УДК 504.4

Мануйлов М. Б.
Шевченко А. К.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОВЕРХНОСТНОГО СТОКА, ОТВОДИМОГО С УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ, НА КАЧЕСТВО ПОВЕРХНОСТНЫХ ВОД

In the article the methodological approach to the ecological-and-economic estimation of a superficial drain influence upon the quality of water object is developed. The calculation of payment is made.

Поверхностный сток, формирующийся на селитебных и промышленных территориях, является одной из категорий сточных вод [1; 2] и подразделяется на следующие виды: дождевой, талый и моечный. При проведении расчетов платежей за сброс в водные объекты данных загрязняющих веществ, согласно Постановлению Кабинета Министров Украины от 1 марта 1999 года №303 "О утверждении Порядка установления нормативов сбора и загрязнения окружающей среды и взымания этого сбора" и "Инструкции о порядке вычисления и оплаты сбора за загрязнение окружающей природной среды", Указу Министерства охраны окружающей природной среды и ядерной безопасности Украины, Государственной налоговой администрации Украины №162/379 от 19.07.99 г., необходимо пользоваться формулой [3]:

$$П_с = \sum\left[\left(M_{лі} \times H_{бі} \times K_{р.б.}\right) + \left(M_{пі} \times H_{бі} \times K_{р.б.} \times Kп\right)\right], \quad (1)$$

где $П_с$ – сумма сбора, грн.; $М_{лі}$ – объем сброса і-го загрязняющего вещества в пределах лимита, т; $М_{пі}$ – объем, превышающий лимитированный сброс і-го загрязняющего вещества, т; $Н_{бі}$ – норматив сброса на тонну і-го загрязняющего вещества, грн./т; $К_{р.б.}$ – региональный бассейновый коэффициент, который учитывает территориально-экологические особенности, а также эколого-экономические условия функционирования водного хозяйства; $К_п$ – коэффициент кратности сбора за превышение лимитированных сбросов загрязняющих веществ, $К_п = 5$.

Отметим, что количество сбросов плательщики должны рассчитывать самостоятельно ежеквартально. Данное ставит под сомнение использование формулы (1): нам незвестны временные периоды выпадения дождевых осадков, не известны периоды оттепелей и время начала общего снеготаяния, моечный сток также имеет свою специфику, на чем мы остановимся ниже.

Прежде чем перейти к адаптации формулы (1) к поверхностному стоку, отметим ряд его особенностей:

1. Поверхностный сток, помимо моечного, формируется в трудно прогнозируемые периоды времени и его влияние на водные объекты происходит только в 6% всего годового цикла (данные по городу Харькову [4]).

2. Данные стоки, в большинстве случаев, отводятся по системам ливневой канализации в водные объекты, минуя очистные сооружения.

3. Качественные характеристики поверхностного стока задаются загрязнениями, накапливающимися на водопроницаемых поверхностях за бездождевые периоды или на всей площади водосброса в периоды между снеготаянием, причем в их

© Мануйлов М. Б., Шевченко А. К., 2006

формировании доминирующую роль играют автотранспортные средства [5 – 7].

4. Поверхностный дождевой сток, отводимый с незастроенных территорий, зон озеленения и т. п., не играет значительной роли в формировании качественного состава воды рек, озер и т. п. [7].

5. Особенностью поверхностного стока, отличающего его от других видов сточных вод, является то, что загрязняющие вещества сорбируются на частицах с размерами менее 100 мкм: 99,7% ионов тяжелых металлов, 98,0% нефтепродуктов, 97% органикосодержащих веществ и т. д. и только незначительная часть представлена в растворенном виде [7; 8].

6. Диапазон частиц, содержащихся в поверхностном стоке, составляет от долей мкм до 2000 мкм и более.

7. Изменение концентраций загрязняющих веществ в дождевом поверхностном стоке зависит от первоначальных нагрузок дорожного смета и от слоя выпавших осадков. Причем, если первые порции стока — от его образования от 0,5 – 1,5 мм стока, близки по качественному составу хозяйственно-бытовым, при 4 – 6 мм стока концентрации загрязняющих веществ соответствуют ПДК [8; 9].

Исходя из выше приведенного, формулу (1) целесообразно использовать в виде:

$$П_c = \sum\left(M_n \times H_{бi} \times K_{р.б.} \times K_n\right), \qquad (2)$$

где $M_п$ – объем сброса i-го загрязняющего вещества, содержащегося в поверхностном стоке, при условии превышения i-го вещества величины ПДК, так как платить за загрязнения, содержащиеся в поверхностном стоке с концентрациями меньшими или равными ПДК, не требуется. Естественно, формула (2) служит для расчетов платежей за некоторые единичные события: выпадение дождевых осадков, оттепель или мойка дороги, участка водосбора и т. п.

Рассмотрим специфику воздействия загрязненного поверхностного стока, отводимого с урбанизированных территорий, на качество водных объектов. С этой целью проанализируем некоторые ситуации.

Иллюстративный пример №1. Лесостепная зона Украины. Отмеченные особенности поверхностного стока, приведенные выше, позволяют сделать вывод не только о непосредственном загрязнении воды в момент отведения стока в реки, но и о формировании иловых отложений, которые, в свою очередь, являются источниками вторичных загрязнений, кроме того, заиливание русел приводит к повышению уровня грунтовых вод и подтоплению городских территорий, что представляет собой угрозу фундаментам зданий и сооружений, подземным и наземным коммуникациям и т. п. Отметим, что в работах [9; 10] приведены следующие данные: свыше 90% взвешенных веществ попадают в водные объекты посредствам поверхностного стока.

Возникает вопрос: каково влияние загрязненного поверхностного стока на реки в зависимости от жителей населенного пункта, его хозяйственно-административной зависимости?

Рассмотрим реку Лопань и населенные пункты, расположенные по ее течению: Казачья Лопань — Харьков — Васищево и т. д. Предположив одинаковое количество автотранспортных средств на 1000 жителей, объемы отводимых загрязняющих веществ на 1000 м протяжности реки в Харькове выше: на данный участок приходится значительно большая площадь водосбора, представленного застроенными территориями, кроме того, на данном водосборе, значительно выше интенсивность движения автотранспорта, за счет внутригородского перемещения и транзитных потоков. Данное утверждение можно проследить по слоям иловых отложений: Казачья Лопань — слой ила близок к естественному; г. Харьков — 3,0 м и более (в 20 раз выше естественного); Васищево — слой иловых отложений близок к естественному. При этом можно проследить и экологические последствия: Казачья Лопань — загрязнение речной воды; г. Харьков — загрязнение речной воды, заиливания харьковского участка реки, возникновение источников вторичного загрязнения воды, повышение уровня грунтовых вод, подтопление городских территорий; Васищево — загрязнение речной воды. Рассмотрим эколого-экономические ущербы: Казачья Лопань и Васищево — платежи определяются по формуле (2), г. Харьков — платежи определяются по формуле (2), но существуют дополнительные затраты на периодическую расчистку русел от ила, его вывоз в установленные места и утилизацию.

Иллюстративный пример №2. Контактная зона Черного моря, Южный берег Крыма. Поверхностный сток на рекреационных территориях образуется при выпадении дождевых осадков и при мойке дорог, площадок и т. п. Отметим особенности моечного поверхностного стока: данные сточные воды являются высококонцентрированными, что задается нагрузками дорожного смета, видами загрязняющих веществ, сорбированных на частицах с размерами менее 100 мкм; объемы данных сточных вод задаются протяженностями прибордюрных зон, подвергающихся мойке, и определяются по формуле:

$$W_м = 2 \times L \times q \times \beta,\ м^3, \qquad (3)$$

где L – протяженность прибордюрных зон, подвергающихся мойке, км; q – расход воды на мойку одного прибордюрного метра, л/м; 2 – коэффициент показывающий на уборку дорог по обеим прибордюрным зонам; β – потери воды на мойку 1,0 метра прибордюрной зоны дороги.

Эффективность уборки водонепроницаемых поверхностей при их мойке определяется по формулам [11]:

$$a = \frac{100 - \sqrt{m_0}}{100} \geq 0, \qquad (4)$$

$$a^* = \frac{100 - \sqrt{m_0^*}}{100} \geq 0, \qquad (5)$$

где m_0 – общая нагрузка дорожного смета, г/м^2 прибордюрной зоны; m_0^* – нагрузка дорожного смета, для фракции частиц с размерами менее 100 мкм, г/м^2 прибордюрной зоны; значения m_0 и m_0^* не превышают нагрузок 10000 и 816 г/м^2 прибордюрной зоны, что объяснимо – так 10 000 г/м^2 характеризуется усредненной нагрузкой – 1047,6 г/м^2 при ширине дорожного полотна 21 м, а это характеристика дорог с грунтовым покрытием, мойка которых не производится.

Натурные исследования [12] показали, что концентрации взвешенных веществ на выходе ливневых коллекторов (лотков) в данном стоке ограничены значением — 19,6 г/л. Рассмотрим типичный случай, когда суточное накопление дорожного смета составляет 90 г/м^2 прибордюрной зоны, что характеризует дороги со средней интенсивностью движения автотранспорта. Согласно формулы (4), моечными стоками в систему ливневой канализации выносится 90,05% частиц дорожного смета, что должно соответствовать 108,6 г/л. Однако в водный объект попадает только 14,7 г с 1 м^2 прибордюрной зоны, остальные частицы — 93,7 г — аккумулируются на стенках и дне ливневых коллекторов или лотков и являются дополнительным источником загрязнений при выпадении дождевых осадков.

Так как рассматриваются курорты, для которых доминирующее значение при привлечении отдыхающих является водный объект, то условия их существования как объектов экономической деятельности имеют вид [13; 14]: необходимое условие существования приморских курортов — качество воды рекреационной зоны должно соответствовать курортологическим нормам либо отвечать требованиям рекреации всего курортного периода; достаточные условия существования состоят в наличии необходимой инфраструктуры, обеспечивающей задаваемый уровень качества обслуживания отдыхающих, нали-

чие политико-социальной стабильности в данном регионе, благоприятные погодные условия в течение курортного периода и т. д.

Условием эффективной работы субъектов хозяйственной деятельности, связанных с обслуживанием отдыхающих (для курортов это основной вид деятельности), является соблюдение необходимого условия, естественно, при выполнении достаточного. Нарушение необходимого условия, прежде всего, связанно с отведением загрязненного поверхностного стока в рекреационную зону моря, как следствие, возникают ситуации закрытия пляжей на карантины различной продолжительности, приводящие к оттоку отдыхающих, а значит к потерям бюджетов всех уровней, к закрытию и финансовым потерям предприятий, обслуживающих данную отрасль народного хозяйства. В некоторых случаях — к потере курортами репутации на длительный период, что для них имеет катастрофические последствия.

Приведенное выше указывает на доминирующую роль, оказываемую загрязненным поверхностным стоком на качество контактной зоны моря. Рассмотрим влияние загрязненного поверхностного стока на качество рекреационной зоны моря в зависимости от количества населения курортов: город Ялта — постоянное количество жителей немногим более 50 тысяч человек, в курортный период население возрастает до 250 − 300 тысяч человек, соответственно возрастает количество автотранспортных средств и объемы загрязняющих веществ, накапливающихся за бездождевой период времени, что представляет угрозу условию существования эколого-экономической системы; поселок городского типа Гурзуф — постоянное население около 2,5 тысяч человек, в курортный период — город с населением более 10 тысяч человек, соответственно возрастает количество автотранспортных средств и т. п., в случае с г. Ялта рекреационные нагрузки и объемы выносимых поверхностным стоком загрязнений, в перерасчете на 1000 метров пляжной зоны моря, выше чем в Гурзуфе.

Отметим, что согласно формулы (2), платежи за сброс 1,0 т загрязняющих веществ в водный объект для всех населенных пунктов, приведенных в иллюстративном примере №1 одинаковы, то же самое можно сказать и по примеру №2. Хотя, как видно из приведенных эколого-экономических последствий, объемы загрязняющих веществ, приносимых поверхностным стоком в водные объекты, при условии одинаковой протяженности участка реки или пляжной зоны моря значительно отличаются: количественные характеристики приводят к качественному изменению экологической ситуации.

Приведенные иллюстрированные примеры, несмотря на различие водных объектов, расположенных в различных климатических районах Украины, объединяет следующее:

1. Загрязненный поверхностный сток, отводимый с урбанизированных территорий, оказывает значительное влияние на качество водных объектов, хотя их экологические последствия различны.

2. Негативное влияние загрязненного поверхностного стока на водные объекты увеличивается с ростом населения урбанизированных территорий.

3. Эколого-экономический ущерб, наносимый объектам загрязненным поверхностным стоком тем выше, чем выше народно-хозяйственное значение населенного пункта.

4. В отличии от других видов сточных вод, загрязняющие вещества в поверхностном стоке находятся не в растворенном виде, а сорбированы на твердых частицах с размерами менее 100 мкм. Отведение данных сточных вод в водные объекты происходит в виде импульса, когда за незначительный промежуток времени происходит вынос накопившихся на водосборах загрязняющих веществ, что негативно сказывается на функционировании естественных биологических фильтров рек, озер, контактных зон моря и т. п.

Обратимся к формуле расчета экологического сбора за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу [3]:

$$П_{вс} = \sum_i [(M_{лі} \times H_{бі} \times K_{нас} \times K_ф) + (M_{пі} \times H_{бі} \times K_{нас} \times K_ф \times K_п)], \quad (6)$$

где $K_{нас}$ – корректирующий коэффициент, учитывающий численность жителей населенного пункта; $K_ф$ – корректирующий коэффициент, учитывающий народно-хозяйственное значение населенного пункта.

Формула (6) позволяет рассчитывать сумму сбора за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ стационарными источниками. Коэффициенты $K_{нас}$ и $K_ф$ указывают на концентрацию промышленных предприятий в зависимости от крупности городов и их административного статуса. При этом данные коэффициенты указывают на период количественных характеристик выбросов загрязняющих веществ к качественному изменению экологической обстановки.

Обратимся к формуле, используемой для расчета количества сброса за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу передвижными источниками [3]:

$$П_{ві} = \sum_i (M_i \times H_{бі} \times K_{нас} \times K_ф), \quad (7)$$

где M_i – количество используемого горючего i-го вида, коэффициенты $K_{нас}$ и $K_ф$, входящие в формулу (7), несут ту же смысловую нагрузку, как и в случае стационарных источников.

Вернемся к формуле (2). Отметим, что расчет сбора за сброс загрязняющих веществ в водные объекты при одинаковых их объемах (имеется в виду поверхностный сток, со всей его специфичностью) одинаков для Казачьей Лопани, Харькова, Васищева (иллюстративный пример №1) и одинаков для Ялты, Гурзуфа, причем в течение всего года без учета рекреационного периода (иллюстративный пример №2). Более того, объемы платежей будут одинаковы для городов Ялта и Ильичевск Одесской области, $K_{рб} = 2$ [3]. Хотя Ильичевск — значительный промышленный центр не имеет рекреационного значения и требования к воде контактной зоны моря значительно ниже, чем в Ялте (напомним, необходимо обеспечение курортологических или рекреационных норм).

Для устранения противоречий, приведенных выше, целесообразно в формулу (2) ввести коэффициенты, учитывающие количество жителей населенных пунктов и их народно-хозяйственное значение. Тогда формула (2) запишется в виде:

$$П_c = \sum_i (M_п \times H_{бі} \times K_{рб} \times K_{нас} \times K_ф \times K_п). \quad (8)$$

Рассмотрим формулу (8) для иллюстративного примера №1. Значение корректировочных коэффициентов возьмем из приложения к Постановлению КМ Украины от 1 марта 1999 года №303 [3]:

Казачья Лопань: $K_{рб} = 2{,}2$; $K_{нас} = 1$; $K_ф = 1$; $K_п = 5$;
г. Харьков: $K_{рб} = 2{,}2$; $K_{нас} = 1{,}8$; $K_ф = 1{,}25$; $K_п = 5$;
Васищево: $K_{рб} = 2{,}2$; $K_{нас} = 1$; $K_ф = 1$; $K_п = 5$.

Как видно из приведенных коэффициентов и формулы (8), в г. Харькове сумма сбора выше в 2,25 раза, чем в Казачьей Лопани или Васищево, что объяснимо с точки зрения экологических последствий.

Иллюстративный пример №2:

г. Ялта (рекреационный период): $K_{рб} = 2$; $K_{нас} = 1{,}35$; $K_ф = 1{,}65$; $K_п = 5$;
г. Ялта (зима, осень, весна): $K_{рб} = 2$; $K_{нас} = 1$; $K_ф = 1{,}65$; $K_п = 5$;
Гурзуф (рекреационный период): $K_{рб} = 2$; $K_{нас} = 1$; $K_ф = 1{,}65$; $K_п = 5$;
Ильичевск: $K_{рб} = 2$; $K_{нас} = 1$; $K_ф = 1$; $K_п = 5$.

Из приведенного видно, что в г. Ялта сумма сбора за сброс загрязняющих веществ с поверхностным стоком в рекреационный период выше в 1,35 раза, чем в остальной период года. Если сравнить с Ильичевском, то в рекреационный период в Ялте сбор выше в 2,227 раза. Сравнивая данные по Ялте и Гурзуфу (рекреационный период) сумма сбора в Ялте выше в 1,35 раза, что обусловлено различиями в численности отдыхающих и численности автотранспортных средств.

Приведем примеры расчета сумм сбора за отведение загрязненного поверхностного стока в водные объекты.

Для определения объемов загрязняющих веществ смываемых дождевым поверхностным стоком воспользуемся ма-

тематической моделью изменения концентраций ингредиентов в данной сточной воде в зависимости от слоя стока [15]:

$$C(n\Delta h) = \frac{\bar{m}\Delta\mu_n}{\Delta h}, \text{ г/л} \quad (9)$$

где C(nΔh) – изменение концентраций взвешенных веществ в поверхностном дождевом стоке за слой стока nΔh, г/л; Δh – единичный слой дождевого стока, принимаемый равным 0,5 мм; $\Delta\mu_n$ – вероятность частиц дорожного смета быть вынесенными дождевым поверхностным стоком с водосбора (формула (9) описывает вынос частиц с водосборов площадью менее 1,0 га), определяемая по формуле:

$$\Delta\mu_n = \mu^{n-1} - \mu^n, \quad (10)$$

где μ определяется по формуле:

$$\mu = 1 - \sqrt{\frac{1}{\bar{m}}}\, exp(-\frac{1}{\bar{m}}), \quad (11)$$

где $\bar{m}$ – усредненная нагрузка дорожного смета в пересчете на единичное сечение дорожного полотна, г, определяется по формуле:

$$\bar{m} = \frac{2{,}2m_0}{\Delta F}, \quad (12)$$

где 2,2 – коэффициент, характеризующий на накопление дорожного смета в прибордюрных зонах и на проезжей части дороги; ΔF – площадь единичного сечения дороги, м^2; например: при ширине дорожного полотна 20 м ΔF = 20 м^2.

Изменение концентраций загрязняющих веществ в поверхностном дождевом стоке определяется по формуле (9), в которую вводится величина γ_i – содержание сорбированных на частицах дорожного смета с размерами менее 100 мкм загрязняющих веществ, г/кг; а значение $\bar{m}$ заменяется на $\bar{m}^*$ – усредненная нагрузка частиц дорожного смета с размерами частиц менее 100 мкм, г. Величина $\bar{m}^*$ определяется по формуле (12), где вместо m_0 ставится значение m_0^* – нагрузка частиц дорожного смета с размерами менее 100 мкм, г/м^2 прибордюрной зоны.

Используя представленные формулы (9) – (12), произведем расчет объемов загрязняющих веществ, выносимых поверхностным стоком в водный объект, задавшись следующими исходными данными: m_0 = 90 г/м^2 прибордюрной зоны; m_0^* = 18 г/м^2 прибордюрной зоны; слой дождевого стока за дождь – 10 мм; площадь водосбора – 1,0 га; ширина дорожного покрытия – 20 м; протяженность участка дороги – 500 м; значение γ_i приведены в табл. 1.

Таблица 1

Содержание загрязняющих веществ, сорбированных на частицах дорожного смета с размерами менее 100 мкм

№ п/п	Наименование загрязняющих веществ	Содержание, г/кг
1	Нефтепродукты	400
2	$БПК_5$	280
3	ХПК	500

Расчетные параметры математических моделей: $\bar{m}$ = 9,9 г; $\bar{m}^*$ = 1,98 г; μ = 0,712; μ_* = 0,430; n = 20.

Изменение концентраций загрязняющих веществ в поверхностном стоке приведены в табл. 2.

Таблица 2

Изменение концентраций загрязняющих веществ в поверхностном дождевом стоке

n	h, мм стока	Концентрации загрязняющих веществ, мг/л			
		Взвешенные вещества	Нефтепродукты	$БПК_5$	ХПК
1	0,5	5072,4	901,81	631,26	1127,25
2	1,0	4060,0	389,62	272,74	487,05
3	1,5	2914,4	166,03	116,28	207,65
4	2,0	2052,8	71,30	49,92	89,15
5	2,5	1459,8	30,60	21,42	38,25
6	3,0	1034,0	13,12	9,18	16,40
7	3,5	743,0	5,60	3,89	6,95
8	4,0	518,8	2,34	пдк	пдк
9	4,5	376,2	0,99	пдк	пдк
10	5,0	256,6	0,36	пдк	пдк
11	5,5	198,0	0,15	пдк	пдк
12	6,0	125,4	0,06	пдк	пдк
13	6,5	99,0	пдк	пдк	пдк
14	7,0	59,4	пдк	пдк	пдк
15	7,5	39,8	пди	пдк	пдк
16	8,0	28,4	пдк	пдк	пдк
17	8,5	19,8	пдк	пдк	пдк
18	9,0	пдк	пдк	пдк	пдк
19	9,5	пдк	пдк	пдк	пдк
20	10,0	пдк	пдк	пдк	пдк

Объемы выносимых поверхностным стоком загрязняющих веществ определяются по формулам:

$$M = \sum_{n=1}^{n=пдк} \Delta\mu_n \bar{m} F, \quad (13)$$

$$M_i = \sum_{n=1}^{n=пдк} \Delta\mu_n^* \bar{m}^* F \gamma_i 10^{-2}, \quad (14)$$

где F – площадь водосбора, га; M – масса выносимых взвешенных веществ, кг; M_i – масса i-го загрязняющего вещества, кг.

Для представленного случая массы загрязняющих веществ составляют:

взвешенные вещества – 98,99 кг;
нефтепродукты – 7,92 кг;
$БПК_5$ – 5,54 кг;
ХПК – 9,89 кг.

Усредненные концентрации загрязняющих веществ за дождевой слой стока 10 мм составляют:

взвешенные вещества – 0,989 г/л;
нефтепродукты – 79,2 мг/л;
$БПК_5$ – 55,4 мг/л;
ХПК – 98,9 мг/л.

Расчет суммы сбора за сброс сточных вод, образующихся в результате выпадения осадков, проводился по формуле (8) для условий г. Харькова. Результаты представлены в табл. 3

Таблица 3

Определение объемов платежей за сброс сточных вод в харьковские реки

Наименование загрязняющих веществ	Фактические объемы, т	Нормативы сбора за сбросы, грн./т	$K_{рб}$	$K_{нас}$	K_n	$K_ф$	Общая сумма сбора, грн.
1. Взвешенные вещества	0,0989	1	2,2	1,8	5	1,25	2,45
2. Нефтепродукты	0,00792	206	2,2	1,8	5	1,25	40,38
3. $БПК_5$	0,00554	14	2,2	1,8	5	1,25	1,92
4. ХПК	0,0989	7	2,2	1,8	5	1,25	1,71
							$П_c$ = 46,46

Задавшись аналогичными начальными характеристиками дорожного смета, слоем дождевого стока и площадью участка дороги, проведем расчет суммы сбора для населенных пунктов, указанных в иллюстративных примерах:

Казачья Лопань и Васищево – 20,65 грн.;

г. Ялта (рекреационный период) – 41,81 грн.;

г. Ялта (зима, осень, весна), Гурзуф (весь годовой период) – 30,93 грн.;

Ильичевск – 18,77 грн.

Приведенные значения в большей степени отвечают истине, чем полученные по формуле (2), при учете отведения в водные объекты загрязненного дождевого поверхностного стока: для Казачьей Лопани, Васищево и Ильичевска – это периодическое загрязнение водных объектов; для остальных иллюстративных примеров, помимо загрязнения, следует учитывать дополнительные затраты на расчистку русел от ила для Харькова, затраты на снижение уязвимости контактной зоны моря в рекреационный период для Ялты и Гурзуфа, что подразумевает и работы в остальной период года.

Рассмотрим расчет сумм сбора за отведение в водные объекты моечного поверхностного стока. Исходные данные остаются прежними. Объемы загрязняющих веществ определяются по формулам:

$$M = 2\Delta l m_0 \alpha \ 10^{-3}, \qquad (15)$$

$$M_i = 2\Delta l m_0^* \alpha^* \gamma_i \ 10^{-6}, \qquad (16)$$

где M – масса взвешенных веществ, кг; M_i – масса i-го загрязняющего вещества, кг; Δl – площадь прибордюрной зоны, подвергаемой мойке, м^2; Δ l= L×1,0, производится мойка дорожного полотна шириной 1,0 м от бордюрного ограждения в сторону разделительной полосы.

Значения α и α^* определяются по формулам (4) и (5), $\alpha = 0{,}905$, $\alpha^* = 0{,}851$.

Воспользовавшись формулами (15) и (16) получим:

взвешенные вещества	– 81,45 кг;
нефтепродукты	– 6,12 кг;
$БПК_5$	– 4,29 кг;
ХПК	– 7,66 кг.

Расчет суммы сбора за сброс сточных вод, образовавшихся в результате мойки дорожных покрытий, проводится по формуле (8) для условий г. Харькова. Результаты помещены в табл. 4.

По аналогии проведем расчет суммы сборов для населенных пунктов, приведенных в иллюстративных примерах:

Казачья Лопань и Васищево – 16,00 грн.;

г. Ялта (рекреационный период) – 32,42 грн.;

г. Ялта (зима, осень, весна), Гурзуф (весь годовой период) – 24,01 грн.;

Ильичевск – 14,56 грн.

Таблица 4

Определение объемов платежей за сброс сточных вод в харьковские реки

Наименование загрязняющих веществ	Фактические объемы, т	Нормативы сбора за сбросы, грн./т	$K_{рб}$	$K_{нас}$	K_n	$K_ф$	Общая сумма сбора, грн.
1. Взвешенные вещества	0,08145	1	2,2	1,8	5	1,25	2,01
2. Нефтепродукты	0,00612	206	2,2	1,8	5	1,25	31,20
3. $БПК_5$	0,00429	14	2,2	1,8	5	1,25	1,48
4. ХПК	0,00766	7	2,2	1,8	5	1,25	1,33
							$П_c = 36{,}02$

Различия в суммах сбора для различных иллюстративных примеров объясняются, исходя из соображений влияния поверхностного моечного стока на качество водных объектов, по аналогии с дождевым поверхностным стоком.

Рассмотрим ситуацию образования талого поверхностного стока. Объем образующихся талых вод при оттепелях или снеготаянии определяется по формуле:

$$W_t = 10 h_t F \varphi_t \text{ ,м}^3, \qquad (17)$$

где h_t – слой твердых осадков, накапливающихся на водосборе, мм; F – площадь водосбора, га; φ_t – коэффициент стока талых вод.

Отметим: 1. Накопление загрязняющих веществ на водосборе описывается формулой:

$$M_i = 10^{-6} \sum_{n=1}^{n=T_{c.m.}} n m_{0i} \text{ ,т}, \qquad (18)$$

где 1+$T_{с.т.}$ – период накопления твердых частиц, сут.; m_{0i} – суточное накопление загрязняющих веществ i-го вида, г/м^2.

2. В городах с поверхности дорог снег убирается, и если не производится его вывоз, то его помещают за бордюрную зону; в последнем случае, при снеготаянии, загрязненный поверхностный сток попадает на дорожное полотно и далее по системе ливневой канализации в водный объект.

3. При промерзшем грунте $\varphi_t = 1$; коэффициент стока для дорожных покрытий в зимнее время $\varphi_t = 1$; при общем снеготаянии с учетом частичного впитывания влаги водопроницаемыми поверхностями $\varphi_t = 0{,}7$.

Массы загрязняющих веществ, отводимые в водный объект посредством талого поверхностного стока, определяются по формуле:

$$M_i = 10 \Delta h_t F \varphi_t C_i \text{ , кг}, \qquad (19)$$

где Δh_t – изменение слоя уплотненного снега при оттепели или общем снеготаянии, мм; $\Delta h_t = h_0 - h_1$, h_0 – уплотненный слой снега до снеготаяния, мм; h_1 – после оттепели, при общем снеготаянии $h_1 = 0$, мм; C_i – концентрация загрязняющегося вещества i-го вида в талом стоке определяется при проведении отбора проб снега на изучаемом водосборе.

Рассмотрим особенности качественного состава поверхностных талых вод:

1. Взвешенные вещества в основном формируются частицами с размерами менее 250 мкм; частиц с размерами менее 100 мкм в 2,1 раза больше, чем в дождевых стоках, что определяет и большие концентрации вредных ингредиентов.

2. Далеко не все частицы, накапливающиеся в снежном покрове при снеготаянии, попадают в водные объекты. Даже визуально мы наблюдаем в городах процесс, при котором сугробы по мере таяния снега изменяют цвет — от белого до почти черного. Объясним данное: снеготаяние продолжается длительное время, частицы дорожного смета имеют размеры от долей мкм до 2500 – 3000 мкм при плотности от 1,2 до 2,3 г/см^3; естественно, частицы, имеющие большие размеры и выше плотность, под действием силы тяжести оседают в снежном покрове быстрее, при этом происходит их взаимодействие с находящимися в нижних слоях частицами, что приводит к образованию грязевых пленок; разрушение грязевых пленок в случае выпадения дож-

дей происходит за счет энергии удара капли о ее поверхность, в случае снеготаяния (если дождя нет) смыв частиц охватывает 20 – 30% от всего объема накопившегося дорожного смета.

В заключении нужно отметить, что информация о талых поверхностных стоках носит неполный характер, поэтому необходимо проведение дополнительных исследований, прежде всего натурных.

При рассмотрении иллюстративного примера зададимся следующей исходной информацией: площадь водосбора, суточное накопление частиц дорожного смета, их гранулометрический и химический составы остаются без изменения; слой выпавших твердых осадков составил 20,0 мм; снег убирался с проезжей части дороги за бордюрную зону; период увеличения снежного покрова – 15 суток; в течение оттепели произошло уменьшение снежного покрова на 10 мм; содержание загрязняющих веществ в талом стоке, полученные при отборе проб снега, составило:

взвешенные вещества	– 2,77 г/л;
нефтепродукты	– 221,6 мг/л;
$БПК_5$	– 155,1 мг/л;
ХПК	– 277,0 мг/л.

Весь объем отводимых сточных вод имеет превышения пдк по всем изучаемым ингредиентам. За оттепель в водный объект вынесено:

взвешенные вещества	– 277 кг;
нефтепродукты	– 22,16 кг;
$БПК_5$	– 15,51 кг;
ХПК	– 27,70 кг.

Расчет суммы сбора за сброс сточных вод, образовавшихся при снеготаянии, проводится по формуле (8) для условий г. Харькова. Результаты помещены в табл. 5.

Таблица 5

Определение объемов платежей за сброс сточных вод в харьковские реки

Наименование загрязняющих веществ	Фактические объемы, т	Нормативы сбора за сбросы, грн./т	$K_{рб}$	$K_{нас}$	$K_{п}$	$K_{ф}$	Общая сумма сбора, грн.
1. Взвешенные вещества	0,277	1	2,2	1,8	5	1,25	6,85
2. Нефтепродукты	0,02216	206	2,2	1,8	5	1,25	112,98
3. $БПК_5$	0,01551	14	2,2	1,8	5	1,25	5,37
4. ХПК	0,02770	7	2,2	1,8	5	1,25	4,79
							$П_с$ = 129,99

По аналогии проведем расчет суммы сбора для населенных пунктов, приведенных в иллюстративных примерах:

Казачья Лопань и Васищево – 57,74 грн.;

Ильичевск – 52,54 грн.

Для городов Ялта и Гурзуф талый поверхностный сток не характерен.

Различия в суммах сбора ранее уже объяснялись.

При отведении сточных вод, образующихся при выпадении дождей, снеготаянии и мойке дорожных покрытий, в озера, пруды и т. п. сумма сбора увеличивается 1,5 раза [3].

В представленной работе проведена адаптация методики расчета экологического сбора за отведение сточных вод в водные объекты применительно к поверхностному стоку. Полученные результаты могут быть использованы природоохранными службами при осуществлении эколого-экономического управления качеством поверхностных вод.

Литература: 1. Временные рекомендации по проектированию сооружений для очистки поверхностного стока с территорий промышленных предприятий и расчету условий выпуска его в водные объекты. – М.: ВНИИВОДГЕО, ВНИИВО, 1983. – 68 с. 2. Mace J., Narman M. The quality of urban stormwater run-off/ Urban Storm Drainage Prot. Conf. Southampton, 1978. – p. 603 – 617. 3. Шевчук В. Довідник питань економіки та фінансування природокористування і природоохоронної діяльності / В. Шевчук, М. Пилипчук, Н. Карпенко. – К.: Вид. "Геопринт", 2000. – 412 с. 4. Швер П. А. Атмосферные осадки на территории СССР. – Л.: Изд. Г. Минидат, 1976. – 480 с. 5. Хват В. М. Об аэрозольном загрязнении поверхностного стока урбанизированных территорий / В. М. Хват, В. М. Московкин, М. Б. Мануйлов, О. П. Роненко // Метеорология и гидрология. – 1991 – №2. – С. 114 – 115. 6. Московкин В. М. Оценка потоков осадимых аэрозолей и тяжелых металлов на урбанизированные территории (на примере городов Ялта, Симферополь и Алушта) / В. М. Московин, М. Б. Мануйлов // В кн.: Вопросы развития Крыма. Научно-аналитический сборник. Вып. 2. – Симферополь: Изд. Центр регионального развития, Крымская академия наук, 1996. – С. 32 – 36. 7. Хват В. М. Отчёт о НИР "Разработать и внедрить технологический процесс регулирования отведения и очистки поверхностного стока с застроенных территорий (заключительный), № гос. рег. 01.870084 / В. М. Хват, В. С. Медведев, М. Б. Мануйлов, О. П. Роненко. – Харьков: Изд. ВНИИВО, 1990. – 127 с. 8. Хват В. М. Очередность природоохранных и технологических мер по снятию нагрузок на городских ландшафтах / В. М. Хват, В. М. Московкин // Известия АН, СССР. Сер. география. – 1991. – №9. – С. 74 – 79. 9. Лозанский В. Р. Методы и цели охраны вод СССР / В. Р. Лозанский, Е. В. Еременко, А. К. Кузин // Труды советско-американского симпозиума "Методология и практика планирования охраны речных бассейнов". – Харьков: Изд. ВНИИВО, 1981. – С. 16 – 43. 10. Мостепан Е. В. Проблема защиты малых рек от загрязнения их поверхностным стоком с урбанизированных территорий / Е. В. Мостепан, О. В. Рыбалова, Н. В. Савченко // Материалы 4-й Международной междисплицинарной научно-практической конференции "Сучасні проблеми науки та освіти", 1 – 10 мая 2003 года, Ялта, Автономная Республика Крым. – Ялта: Мысль, 2003. – С. 67. 11. Хват В. М. Отчёт о НИР "Разработать и внедрить технологический процесс регулирования отведения и очистки поверхностного стока с застроенных территорий (промежуточный), № гос. рег. 01.870084 / В. М. Хват, В. М. Московкин, В. С. Медведев, М. Б. Мануйлов. – Харьков: Изд. ВНИИВО, 1988. – 115 с. 12. Московкин В. М. Отчёт о НИР "Разработка и создание моделей эколого-экономического прогноза. Методологические аспекты проведения экологического мониторинга и экологической экспертизы", № гос. рег. 03.890081 / В. М. Московин, М. Б. Мануйлов, С. В. Морозов, Ю. И. Мендыгулов. Ялтинский отдел Крымского филиала СНИЦ АНСССР. – Сочи; 1990. – 108 с. 13. Мануйлов М. Б. Теоретические и технологические аспекты управления качеством рекреационных зон водных объектов / М. Б. Мануйлов, А. К. Шевченко // Економіка розвитку ХНЕУ. – 2003. – №125. – С. 37 – 41. 14. Мануйлов М. Б. Эколого-экономические аспекты функционирования рекреационных объектов / М. Б. Мануйлов, А. К. Шевченко // Вісник Харківського державного економічного університету. – 2001. – №420. – С. 105 – 106. 15. Мануйлов М. Б. Новая технология отведения и очистки поверхностного стока, образующегося на селитебных территориях и промышленных площадках предприятий / М. Б. Мануйлов, А. Г. Шутинский, В. М. Авин, О. П. Скомороха // Весник Национального технического университета "ХПИ". – 2003. – №3. – С. 163 – 168.

Стаття надійшла до редакції 30.06.2006 р.

24

УДК 81'243:378

Полежаева Е. В.

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

A "modular" education system perhaps is the most efficient delivery method to meet the goals of the technology educator. The implementation and management of a modular technology education system is the focus of modular education. The purpose of Bolognia Process is a free scientific collaboration and the development of Students' analytical, critical and research skills. It is directed to the self-development of a person and the expansion of one's mental abilities. Students are required to speak fluent English, be communicative and be able to solve non-traditional tasks.

Информационное общество XXI в., которое пришло на смену индустриальному обществу XX в., объективно требует глобальной социальной трансформации, в основе которой лежат коренные социокультурные, технологические, гуманитарные и образовательные перемены. Украина, избрав курс европейской интеграции, демократизации общества и гуманитаризацию образования (что отражено в государственной программе "Украина. Образование. Поступь в XXI в. [1]" должна достойно войти в зону европейского образования, в так называемый Болонский процесс. Болонским процессом в последние годы принято называть деятельность европейских стран, которая направлена на согласование систем высшего образования и предусматривает интеграцию в мировое образовательное сообщество. Таким образом, для решения актуальных задач, возникающих в ходе присоединения Украины к системе Европейского образования, необходимо пересмотреть методические принципы обучения иностранным языкам и искать оптимальные пути преподавания иностранных языков будущим специалистам, которые будут соответствовать требованиям международного рынка труда.

Вхождение в европейское образовательное пространство предусматривает не только обеспечение системы трансфера и большое количество кредитов, но и использование образовательных технологий, дающих возможность значительно улучшить качество языковой подготовки будущих специалистов. Активизация деятельности в области науки, техники, экономики стала причиной пересмотра целей и способов преподавания иностранных языков, которые нашли отображение в концепции языков для специальных целей, основные положения которой были сформулированы М. А. К. Халлидеем, П. Стревинсом, А. Макинтошем (ESP) [2, с. 194].

Таким образом, мы приходим к сложной проблеме: как совместить интеграцию, которая в настоящее время абсолютно необходима, с огромным разнообразием систем, норм, содержания, которые сложились в государствах восточно-европейского региона (в особенности в области культуры и образования)? И второе: какому риску подвергнет процессы интеграции требование гармонизации всех перечисленных выше параметров? В настоящее время высшее образование должно удовлетворять самые разнообразные ожидания, современные общества очень мобильны, и в этой ситуации растет важность высшего образования как фактора вертикальной социальной мобильности. Люди меняют работу, направление обучения, место жительства и пр. Высшее образование может в той или иной мере влиять на эти процессы. Именно поэтому так важно переосмыслить структуры высшего образования и найти новые решения проблем не только на государственном, но и на международном уровне.

В данной статье рассматривается процесс адаптации украинской образовательной реформы, в частности преподавания иностранных языков, к европейским требованиям в связи с внедрением международных образовательных стандартов, способствующих интеграции Украины в европейское и международное сообщество. В статье также идет речь о таких актуальных проблемах, как модернизация учебных планов, достижение оптимального соотношения между институциональной автономией и государственным регулированием высшего образования, связи между университетским и неуниверситетским высшим образованием.

Обучению студентов иностранному языку всегда уделялось большое внимание в Харьковском национальном экономическом университете. Особое значение иностранные языки приобрели в последнее время, когда значительно расширилось и продолжает расширяться сотрудничество ХНЭУ с зарубежными университетами. В университете для чтения лекций студентам приезжают иностранные профессора из университетов США, Германии, Франции и других стран. В вузе адаптированы образовательные программы, приведены в соответствие системы оценки знаний и трудоемкости различных дисциплин. Студенты, в свою очередь, получают возможность стажироваться в зарубежных университетах, с которыми ХНЭУ подписал договор о сотрудничестве и взаимообмене студентами и профессорско-преподавательскими кадрами. Иностранный язык, таким образом, становится как необходимым компонентом системы обучения, научных контактов, так и залогом будущей успешной научно-профессиональной деятельности выпускников ХНЭУ. Реализация совместных программ позволила университету приблизиться к полномасштабному внедрению основных принципов Болонской декларации.

Одной из главных целей кафедр, где иностранный язык является не специальной, а общегуманитарной дисциплиной, является повышение уровня преподавания иностранного языка как средства общения специалистов разных областей знания. Это предполагает кропотливую работу по обеспечению выпускников ХНЭУ достаточным набором лексико-грамматических моделей для выбора правильной формы языкового выражения и адекватной передачи научного содержания в различных речевых профессиональных ситуациях, по развитию умения вести дискуссию и отстаивать свою точку зрения. Сложность достижения вышеупомянутой цели заключается в том, что преподаватели кафедр иностранных языков, обучая студентов всех специальностей и специализаций ХНЭУ, должны иметь определенное представление о предмете той или иной области науки. Отсюда — тесная взаимосвязь и взаимозависимость иностранного языка со всеми направлениями специализации выпускников университета.

Подписание Болонской конвенции поставило перед всеми преподавателями иностранных языков конкретную задачу широкомасштабной подготовки студентов, готовых к обучению в различных европейских университетах. Такая подготовка подразумевает не только традиционное, фактическое владение всеми аспектами языка, но и, прежде всего, формирование понятийного аппарата обучаемых, дающего возможность культурно-образовательной ориентации и деятельности в Европейских высших учебных заведениях [3, с. 14]. В связи с вышеизложенным, главной задачей кафедр иностранных языков представляется внесение радикальных изменений в общий курс иностранного языка, в том числе и в ХНЭУ. Оставляя неизменными основные цели и задачи подготовки студентов по иностранному языку, следует значительно расширить тот раздел, который связан со страноведческой и культурологической подготовкой. Если раньше, совершенно оправданно, все внимание было сосредоточено на этнокультуролингвистике только страны изучаемого языка, то теперь, в свете новой образовательной политики Европы, следует расширить эту географию и дать дополнительные знания, связанные с разнообразием культур, языков, национальными системами образования в целях естественного вхождения студентов в зону европейского высшего образования. Задача усложняется тем, что средняя школа в Украине, в

© Полежаева Е. В., 2006

силу разных причин, значительно отличается от системы начального и среднего образования в европейских странах. Вся система образования в Украине настроена на идеологию сотрудничества, как декларируется в Указе Президента Украины "Про національну доктрину розвитку освіти" [4]. Несмотря на это, украинский школьник, к сожалению, в большинстве случаев до сих пор продолжает оставаться пассивным элементом образовательной системы: его не учат самому главному — умению учиться. Средняя школа дает сумму знаний, не давая инструмента для самостоятельного мышления и приобретения знаний. Школьнику-европейцу значительно легче, чем нашему школьнику, приспособиться к условиям любой другой европейской страны: ему не надо преодолевать существенную разницу в методах образования. Сегодня первокурсник проходит довольно напряженный период освоения роли студента. И то, как он ее понимает, зависит от множества факторов, в том числе от преподавателя.

С другой стороны, обучение иностранному языку облегчается в связи с расширением мотивации. Студент видит реальную возможность достижения своих образовательных целей, где знание иностранного языка дает ему возможность успешной карьеры, престижной работы, возможности обучения в европейских университетах. Все это заставляет переосмыслить методику преподавания иностранного языка в процессе перехода к новым стратегиям высшего образования при создании двухуровневой образовательной модели "бакалавр-магистр" и включения в Болонский процесс. Новая университетская образовательная модель должна содержать как неотъемлемый компонент обучение не одному, а нескольким иностранным языкам. Только владение несколькими иностранными языками даст студентам возможность войти в Европейскую информационно-образовательную среду. Владение несколькими иностранными языками расширит возможность понимания и осмысления европейских ценностей и позволит выпускникам вузов пополнить ряды интеллектуалов, несущих идеи академического сотрудничества.

Преподавание иностранного языка представляет собой сложный и трудоемкий процесс даже в специальных языковых вузах, в которых осуществляется отбор и обучение студентов, чей уровень владения всеми видами речевой деятельности является изначально очень высоким, и на изучение этой дисциплины выделяется двадцать и более часов в неделю, где даже непрофилирующие предметы читаются на иностранном языке. В неязыковом вузе иностранный язык в течение десятилетий считался, а кое-где и по сей день считается "второстепенной" дисциплиной, на иностранный язык выделяется согласно учебному плану минимальное количество часов (не более четырех академических часов в неделю). С имеющимся минимальным количеством часов трудно поддерживать тот уровень, с которым студент приходит после школы. Необходимо также отметить, что существует дисбаланс в часах, отводимых на изучение иностранного языка на разных факультетах. Тем не менее предполагается, что выпускник неязыкового вуза должен владеть иностранным языком практически в той же степени, что и выпускник специального языкового вуза. При этом ответственность за неудовлетворительное владение иностранным языком возлагается на преподавателя. Незнание студентами иностранного языка расценивается как результат неправильной методики, применяемой преподавателем в обучении иностранному языку. Следует заметить, что обучение иностранному языку существенно отличается от обучения любой другой дисциплине. Обучить иностранному языку — это не только передать студентам определенную совокупность знаний, но и выработать у них языковые умения и навыки, что возможно осуществить только при наличии ряда условий, среди которых одними из важнейших являются психологические качества обучаемых, а именно — способность, склонность к изучению иностранных языков. Можно выработать у обучаемых то, что называется "языковой компетенцией" (то есть теоретическое знание языка), но невозможно искусственно привить "чувство языка", развить "коммуникативную компетенцию" (умение правильно применять полученные теоретические знания в процессе коммуникации, пользуясь таким же языковым инструментарием, которым бы пользовался в данной конкретной ситуации носитель языка).

Сегодня перед выпускниками неязыкового вуза ставится задача овладеть не только заданным набором базовых лексико-грамматических конструкций иностранного языка, уметь распознавать их и активно пользоваться ими в целях коммуникации, но и получить определенный набор специальных языковых знаний, который представляет собой систему знаний по различным направлениям избранной специальности. Студент также должен знать особенности функциональных стилей, владеть всеми типами чтения литературы по специальности, распознавать лексико-грамматические конструкции, присущие профессиональному языку, владеть приемами реферирования и аннотирования. Необходимо также иметь в виду, что у студентов различных факультетов объектом изучения является набор специальных языковых знаний, связанных со сферами возможного применения профессиональных навыков выпускников вуза. Это представляет значительные трудности в плане обучения иностранному языку, так как преподаватель должен владеть не только сугубо лингвистическими знаниями, но и уметь ориентироваться во всем многообразии специальных предметов, понимать суть и специфику той или иной профилирующей дисциплины. Отсюда — важность междисциплинарных связей, необходимость преподавания иностранного языка в связи со специальными дисциплинами.

В свете вышеизложенного, основной целью курса иностранного языка является подготовка широко эрудированного специалиста средствами иностранного языка, который в процессе обучения выступает не столько как самостоятельная дисциплина, сколько как предмет, подчиненный профилирующим дисциплинам, являющийся средством передачи специальных знаний в реализации образовательной профессиональной программы, открывающий перед студентами большие возможности для ознакомления с зарубежным опытом в сфере избранной специальности.

Большой объем работы при заданном количестве часов иностранного языка в ХНЭУ (язык изучается 3 − 6 семестров; учебными планами факультетов выделяется не более четырех часов в неделю) затрудняет выполнение перечисленных выше задач и целей обучения данной дисциплине. Система преподавания, основанная на использовании классических отечественных и зарубежных методик в сочетании с элементами интенсивных методов при широком применении технических средств, оказалась бы не вполне достаточной. Такой экстенсивный процесс следовало заменить интенсивным, подчиненным строгой логике, представляющим собой непрерывное обучение иностранному языку, интегрированным в трихотомию "школа — вуз — послевузовское обучение". В целостной системе подготовки студентов ХНЭУ по иностранному языку были выделены три основных этапа: введение в специальность, профессионально-ориентированный и специализированный профессионально-ориентированный (вариативная часть), что предполагает, с одной стороны, автономный характер обучения на каждом этапе, а с другой − взаимосвязь всех этапов обучения, при которой достижение целей каждого этапа позволяет пользоваться в той или иной форме иностранным языком и обеспечивает возможность продолжения обучения на следующем этапе. Эта многоступенчатая программа соответствует мировой классификации уровней владения иностранным языком: Breakthrough, Waystage, Theshold, Vantage [2, с. 23].

Подобное структурирование курса иностранного языка в ХНЭУ свидетельствует о внедрении международных стандартов по иностранным языкам в процесс обучения и связано как с самой спецификой преподавания иностранного языка, когда прежде всего необходимо овладеть языковыми навыками, так и с построением всего учебного процесса в ХНЭУ, когда от изучения более общих дисциплин на младших курсах студенты переходят к изучению сложных специальных дисциплин на старших курсах. При этом тесная синхронизация и взаимосвязь между иностранным языком и профилирующими дисциплинами и, более того, зависимость первого от последних обеспечивает преемственность и успешность освоения профессиональной иноязычной лексики, выработку навыков во всех видах речевой деятельности и, прежде всего, навыков чтения, реферирования, аннотирования текстов по специальности, способству-

ет формированию умений иноязычной речи на темы специальности.

Модульная система обучения иностранному языку имеет ряд преимуществ, "состыковывая" все уровни обучения и сокращая разрыв между возникшими в последние годы в силу объективных причин высокими требованиями к уровню владения иностранным языком выпускника неязыкового вуза и ограниченным количеством учебных часов, выделяемых на иностранный язык учебными профессиональными программами. Такая система является унифицированной и может быть использована другими кафедрами иностранных языков на любом факультете и отделении не только в ХНЭУ, но и в любом другом университете экономического профиля: модуль может быть сжат или расширен в зависимости от сетки часов. Система мобильна и даже на современном этапе дает возможность осуществить разные формы подготовки студентов от уровня международного стандарта в группах референтов-переводчиков до обучения студентов новому языку с уровня А1 (интродуктивный) [2, с. 26], так как лингвистическое и экстралингвистическое наполнение одного и того же модуля может отличаться по объему и степени сложности. При этом к материалу модульного курса предъявляются унифицированные требования, единые формы отчетности студентов, стандартизируются цели и задачи, осуществляемые и решаемые в процессе прохождения модуля. Ввиду логической последовательности и преемственности всех этапов языковой подготовки модульный характер обучения способствует системному овладению лингвистическим материалом, расширению фоновых знаний студентов, совершенствованию умений и навыков по основным видам речевой деятельности.

Двухуровневая система образования свидетельствуют о необходимости полного перехода на модульную систему обучения иностранному языку. Такой переход не может и не должен осуществиться в одночасье. Это процесс сложный, кропотливый, требующий значительных усилий как со стороны преподавателей, так и со стороны студентов. Однако он представляется наиболее оптимальной формой изучения иностранного языка, ведущей, как показал опыт введения некоторых модулей, к значительной активизации процесса обучения, к выполнению подлинной роли иностранного языка — служить средством передачи профессиональных знаний [5, с. 160]. Модульный характер обучения дает возможность определить интеграционные связи между модулями иностранного языка и модулями специальных дисциплинарных циклов, выявить, на основе этого, возможное сочетание этих образовательных сфер. Уже на данном этапе он позволил объединить усилия ведущих кафедр ХНЭУ. Модульный подход как нельзя лучше сочетает традиционные и нетрадиционные методы обучения иностранным языкам, соответствуя тем требованиям, которые обычно предъявляются дидактикой к обучению иностранному языку в неязыковой — искусственной — среде. Содержание процесса обучения иностранному языку как средству межнационального общения предусматривает развитие следующих навыков и умений:

а) общение в устной и письменной форме;

б) формирование и развитие социокультурных знаний и навыков;

в) формирование и развитие умений говорения, чтения, письма и аудирования;

г) развитие специализированных навыков и умений.

Кафедра иностранного языка ХНЭУ стремится в максимальной степени обеспечить учебный процесс такими учебными материалами, которые бы в наибольшей степени соответствовали нуждам профессиональной подготовки студентов конкретной специальности на каждом факультете. То же относится и к профессионально-ориентированным уровням. С целью совершенствования учебного процесса преподаватели постоянно работают на одном и том же факультете, что дает возможность накопления большого материала по специальности. В итоге этот материал оформляется в учебное пособие. Вариативность обучения иностранным языкам реализуется в рамках унифицированности программ. Каждый год учебно-методические материалы обновляются, что обусловлено изменениями в учебных планах факультетов.

Расширение списков литературы — не просто формальный подход. Список литературы дает полное представление о том, какие аспекты, на каком уровне и в каком объеме изучаются в курсе. И дело не в том, что чем больше список, тем процесс обучения удачнее. Дело в отборе, который должен демонстрировать, что кафедры учитывают в своей работе:

вновь появляющиеся иностранные методики и пособия, в том числе аудиовизуальные, если это возможно, и мультимедийные;

литературу, которая помогает осваивать новые аспекты преподавания языка (например, освоение бытующих в иностранных школах видов письменных работ — "резюме");

необходимость создания собственных пособий, восполняющих недостаток материалов в процессе обучения.

Обучение иностранному языку было и остается составной частью процесса формирования специалиста с высшим образованием. Современный специалист должен активно владеть хотя бы одним иностранным языком как средством общения в социально обусловленных сферах повседневной жизни и своей профессиональной деятельности. Обучение в вузе должно обеспечить для этого прочный фундамент из основных знаний, умений и навыков в иноязычной речемыслительной, коммуникативной деятельности и научить приемам и способам самостоятельной работы с иностранным языком после окончания вуза [6].

В основе Болонского процесса лежит разделяемое многими европейскими странами и академическими организациями убеждение, что в эпоху глобализации необходимо стремиться к максимальной совместимости систем высшего образования. Это позволит всем участникам процесса в полной мере воспользоваться преимуществами культурного разнообразия и различий в традициях исследования и преподавания, неуклонно повышать качество образования, облегчить мобильность студентов и обеспечить молодежь повсеместно признанными квалификациями. В основе Болонского процесса лежат те же ценности, что и в основе более широких процессов европейской интеграции. Его цель — повышение мобильности граждан на рынке труда и усиление конкурентоспособности европейского образования [7].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что подписание Болонской декларации объективно необходимо, разумная гармонизация образовательных программ стала в наше время жизненной потребностью и способствует улучшению подготовки специалистов отечественными университетами. За гибкими образовательными структурами будущее, так как они призваны помочь студентам, которые выбрали свою карьеру, сориентировать весь процесс обучения на реализацию самих себя в рамках этой карьеры, изучить передовые технологии и применить свои знания в будущем для развития отечественной науки и экономики.

Литература: 1. Адаптація української освітньої реформи до європейської (викладення іноземних мов) // Матер. української наук.-практ. конференції. 29 – 30 березня 2006 р. – Харків: Вид. НФаУ, 2006. – С. 33 – 36. 2. Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Науковий редактор українського видання докт. пед. наук, проф. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 274 с. 3. Лукичев Г. Болонский процесс формирует новую модель образования // Поиск. – 2004. – №22. – С. 14 – 16. 4. Указ Президента України "Про Національну доктрину розвитку освіти" //http://www. mon. gov. ua/education/higer. 5. Згага П. Реформы университетов юго-восточной Европы с учетом Болонского процесса / Высшее образование в Европе. Внешние аспекты Болонского процесса: высшее образование стран Юго-Восточной Европы и европейское пространство высшего образования в глобализованном мире. Т. XXVIII. №3. – М.: ЮНЕСКО-СЕПЕС, 2003. – С. 157 – 162. 6. Green Paper on Teacher Education in Europe. – // http://tntee. umu. se/publications/greenpaper. html. 7. The Bologna Declaration on the European space for Higher education an explanation // http://www. crue. org/eurec/bologna explanation. html.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2006 р.

УДК 330.1

Шелегеда Б. Г.
Касьянова Н. В.

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ КОРНИ АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИИ

In the article some aspects of the enterprise development dialectics are considered. The necessity of using the dialectical laws for the enterprise transformations management is analised. The character of enterprise development as the high-quality development is argued.

Анализ развития базовых отраслей экономики Украины, в частности машиностроения, позволяет сделать вывод о наличии как явного, так и скрытого глубокого структурного и финансового кризиса.

Общий спад производства привел к переориентации отечественного машиностроительного производства на текущий платежеспособный спрос, чаще всего не связанный с высокотехнологичной продукцией (рис. 1). Наметившийся в последние годы непродолжительный рост происходил только на отдельных машиностроительных производствах. Низкий платежеспособный спрос и недостаточная конкурентоспособность отечественной машинотехнической продукции за последние десять лет привели к сокращению производства в машиностроении более чем на 60%, обеспечили образование значительных объемов незагруженных мощностей. Все это, в конечном счете, обусловило непомерно высокий рост условно-постоянных затрат в издержках производства и увеличение числа убыточных предприятий (более 40% от общего числа).

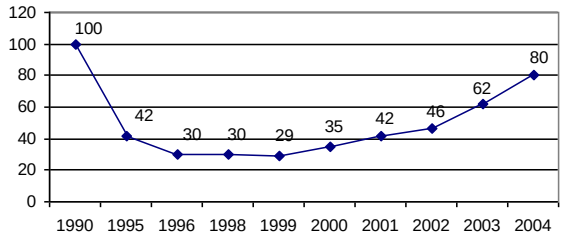


Рис. 1. **Динамика производства продукции машиностроения (в % к 1990 г.)** [1]

На фоне инвестиционного кризиса и падения спроса на машинотехническую продукцию (товары промышленного назначения) процесс обновления производственного аппарата в самом машиностроении и других технологических отраслях экономики замедлился и качественно ухудшился: для воспроизводственного процесса используются машины и оборудование преимущественно традиционного типа. В результате не происходит технической модернизации основного капитала и, соответственно, не улучшаются потребительские характеристики производимого продукта.

В структуре машиностроения и металлообработки с начала 90-х годов доля собственно машиностроения уменьшилась с 88 до 81% и почти вдвое (с 8,5 до 15%) вырос удельный вес ремонта машин и оборудования. Ремонтная функция машиностроения стала доминировать над инвестиционной. К тому же в структуре производства конечной машинотехнической продукции резко снизился удельный вес наукоемких отраслей, а среди структурообразующих — станкостроения, но существенно выросла доля машиностроения для инфраструктуры (вспомогательных и ремонтных производств). Это привело к значительному структурному сдвигу: продукция наукоемких отраслей была замещена машинами и оборудованием для отраслей инфраструктуры.

Сохранение сложившихся тенденций может привести как к потере структурообразующей роли машиностроения, так и к резкому сокращению рынков сбыта машинотехнической продукции. Один из путей выхода из кризиса, наметившийся в машиностроительном производстве, состоит в том, что для повышения качества продукции машиностроительные предприятия начинают кооперироваться с зарубежными производителями и комплектовать свою продукцию импортными узлами и деталями. В результате из технологических цепочек выпадают часть НИОКР и целые технологические переделы, нарушается полный производственный цикл. В настоящее время по ряду важных конкурентоспособных изделий функцией отечественного производителя становится, в основном, сборка готовых изделий из импортных комплектующих.

В результате ошибочной политики конверсии оборонного машиностроения и усиления ремонтно-сервисных и инфраструктурных функций не удалось использовать конкурентоспособную часть комплекса высокотехнологичных отраслей в целях обновления производственно-технологических систем как в самом машиностроении, так и в других отраслях народного хозяйства. Основная доминирующая тенденция в машиностроительных комплексах развитых стран – рост наукоемкой продукции на основе высоких технологий. Очевидно, что отечественным машиностроением пропущена целая стадия научно-технического прогресса – серийный выпуск высокотехнологичной продукции. Как следствие, инвестиционный процесс, прежде всего в приоритетных с точки зрения современного международного разделения труда сферах экономики (электроника, вычислительная техника, информатика и др.), реализуется с помощью преимущественно импортного оборудования.

Парк технологического оборудования промышленности на 90% сформирован в докризисные годы из отечественного оборудования. Его массовую модернизацию, замену и обновление невозможно произвести без использования продукции отечественного машиностроения. В настоящее время промышленные предприятия Украины не имеют необходимого объема инвестиционных ресурсов, которые позволили бы осуществить модернизацию за счет импортного оборудования. Наиболее реальным источником экономического роста экономики Украины как в ближайшей, так и в среднесрочной перспективе является повышение уровня развития отечественных машиностроительных производств, функционирование которых связано с рядом проблем:

низким уровнем технического оснащения и сверхнормативной величиной накопленных в отрасли основных производственных фондов;

неоднородностью технологического пространства и, как следствие, потерей качества в технологических цепях;

слабым уровнем развития отечественного инвестиционного комплекса, излишней концентрацией производства, отсутствием альтернативных рыночных форм хозяйствования, обеспечивающих мобилизацию инвестиционных ресурсов и перелив капитала, быстрое внедрение достижений научно-технического прогресса, оказание услуг производственного характера и др.

Для решения вышеназванных проблем помимо чисто прикладных исследований необходимо выяснить механизм функционирования крупных экономических систем, которыми являются базовые отрасли экономики Украины, в том числе и машиностроительный комплекс страны, и разработать направления их развития.

Машиностроительный комплекс необходимо рассматривать с точки зрения системного подхода как экономическую сис-

© Шелегеда Б. Г., Касьянова Н. В., 2006

тему. Так как система по определению — это совокупность элементов, которые имеют положительную энергию связи или в динамике котрых уже существует определенная взаимосвязь. Положительность энергии связи означает, что разложение системы на отдельные элементы требует внешнего воздействия. Этим требованиям отвечает как экономика страны в целом, так и ее отдельные элементы — отраслевые комплексы.

В экономической теории разработаны различные концепции структурно-функционального управления экономическими системами. Общим для них является кибернетический подход.

Системные исследования показали, что определяющим условием оптимального поведения сложных экономических систем является их неравновесная самоорганизация при функциональной устойчивости в неравновесных состояниях. Неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие, — оно позволяет детерминировать свободный выбор оптимизационного синтеза из целого спектра возможных направлений. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования экономических систем, то неравновесное представляет собой существенный момент перехода в новое качество, в котором экономическая система приобретает более высокий уровень организации и производительности.

Экономическая система теряет функциональную устойчивость только тогда, когда возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система таким образом проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации. Предельной стадией неравновесия экономической системы являются кризисы.

Определения кризиса во многом совпадают, хотя общепризнанной дефиниции в научной литературе до сих пор не сложилось. В частности, кризис можно определить либо как резкий, крутой перелом в развитии событий, тяжелое переходное состояние, либо острое затруднение с чем-либо, тяжелое положение [2]. Стоит заметить, что такая интерпретация кризиса хотя непосредственно и не подразумевает наступления однозначно отрицательных последствий подобных событий, все же несет негативную смысловую нагрузку, предполагая нежелательность самих кризисов. Однако кризис несет и положительную энергию, которая позволяет достигнуть качественно нового состояния экономической системы.

Двойственный, созидающе-разрушающий характер кризиса обусловливает значительную неопределенность и сложность принятия решений, особенно в ходе системных трансформаций, подобных тем, что переживает экономика Украины. Неординарные ситуации, делая непригодными или в лучшем случае малоэффективными привычный порядок и схемы действий, побуждают к поиску нестандартных подходов, благоприятный исход которых отнюдь не гарантирован.

В данном контексте хотелось бы отметить неоднозначность тезиса А. А. Богданова, согласно которому "момент кризиса есть конец неопределенности и колебания — победа одной стороны или примирение обеих: начинается нечто новое, организационно иное" [3, с. 254]. Думается, что неопределенность органически присуща всему процессу развития общества, ибо любая его фаза всегда содержит возможность изменений (в том числе качественных), вызываемых внутри- и внесистемными факторами. В момент самого кризиса степень неопределенности является наивысшей в силу переломного, наименее устойчивого характера развития событий, обусловливающего возможность бифуркаций.

Что касается последствий кризисов, то в них в полной мере проявляется все та же двойственность природы самого кризиса. Используя понятие "кризис", имеют в виду именно его негативные последствия и связанную с ними опасность реального ущерба. Это применимо к таким разновидностям кризисов, как аварии, бедствия и катастрофы, террористические акты, но справедливо ли это в отношении экономических кризисов – предстоит выяснить.

Особо нужно выделить те кризисы, ближайшие последствия которых представляются не столь значительными, но которые в долгосрочной перспективе могут вызвать необратимое разрушение общественной структуры и всеобщих ценностей. Нередко последствия кризисов, связанные с просчетами в планировании или неэффективным регулированием экономики, провоцируют "кризис после кризиса", который таит в себе новые непредвиденные, а иногда даже более серьезные опасности, чем исходный кризис. По сути, возникает вышеупомянутая, отмеченная А. А. Богдановым, цепь элементарных кризисов, или сложное их переплетение, результат которых не всегда отрицателен. Кризисы могут подтолкнуть общественное и политическое развитие, реализовать скрытые силы, способствующие изменениям, открывая, таким образом, своего рода "окна возможностей" для смены экономических и политических парадигм развития. Коль скоро основные институты общества не справляются с опасностью (будь то стихийное бедствие, экономический кризис или социально-политический конфликт), то становится очевидной потребность в изменениях и, как следствие, создаются условия для реорганизации или модернизации старых общественных институтов и функций [4].

Как известно, формирование дарвинизма как наиболее продвинутой в изучении эволюционных механизмов биологической теории проходило в конце XIX в. под влиянием ряда экономических концепций. Выдвигая и обосновывая краеугольные камни биологической теории эволюции, Чарльз Дарвин, по существу, сформулировал ключевые понятия этой теории путем переосмысления и трансформации ряда положений, содержащихся в трудах классиков экономической теории. В частности, категории естественного отбора, борьбы за существование, выживания наиболее приспособленных видов Дарвин предложил, а затем и углубил в ходе размышлений над работами Т. Мальтуса и А. Смита, которые послужили ему исходной концептуальной матрицей для теоретического упорядочения множества собранных им фактов о взаимодействии и происхождении биологических видов [5]. Очевидно, что в живой природе движущей силой и катализатором эволюции выступает межвидовая и внутривидовая "конкуренция", которая и побуждает живые системы с целью выживания постоянно самосовершенствоваться. В дальнейшем эта идея Ч. Дарвина, подхваченная и примененная к анализу социальной эволюции английским философом Г. Спенсером, послужила основой для последующего развития представлений об эволюции экономических систем.

Дальнейшее развитие взглядов на эволюционные процессы и механизмы в экономике главным образом связано с развитием эволюционно-институционального подхода. В настоящее время этот подход является наиболее актуальным и перспективным для исследования эволюционной составляющей рыночных преобразований в Украине и других странах с переходной экономикой. Анализ явлений переходной экономики и сопутствующего ей трансформационного кризиса позволяет не только углубить понимание переходных процессов на основе эволюционного подхода, сделать ход реформ менее болезненным и более эффективным, но и углубить наши знания об экономической эволюции, усовершенствовать сам эволюционный подход и тем самым обогатить методологию исследования современных экономических проблем.

Как показала практика, переход к рыночным отношениям с неизмеримо большей свободой экономических субъектов привел не к быстрому подъему экономики, как ожидалось в начале реформ, а к ее крупномасштабному спаду и кризису. Переход к рыночной экономике наиболее тяжело и болезненно сказался на машиностроительном комплексе: объемы производства сократились в несколько раз, доля машиностроения в выпуске промышленной продукции уменьшилась до 19%, а экспортируемой машиностроительной продукции — до 8,5%. В других странах (таблица) картина совершенно иная.

Таблица

Доля машиностроения в общем объеме промышленной продукции, % [6]

Страна	Доля машиностроения
Германия	53,6
Япония	51,5
США	46,0
Канада	40,5
Англия	39,6
Франция	39,3
Италия	36,4
Китай	35,2
Польша	27,8
Россия	20,0
Украина	19,0

Важной идеей Т. Веблена, вполне применимой к нуждам реформирования переходной экономики, является тезис о необходимости эволюционного поворота всей экономической деятельности от хаотической и расточительной растраты ресурсов к удовлетворению конкретных нужд потребителей [5].

Можно назвать немало работ, проведенных в русле эволюционной экономики, в которых содержатся весьма перспективные идеи по антикризисному регулированию трансформационных процессов. К числу этих идей относится интеграционная теория предприятий Г. Клейнера, согласно которой взаимодействие предприятий в рамках национальной экономики приводит к "генерированию ими не только потоков товаров, но и институциональных структур, выражающихся во взаимных обязательствах и ответственности" [7, с. 78].

В работах Д. Львова развита эволюционная концепция трансформации собственности, базирующаяся на последовательном расчленении комплекса прав собственности и отделении предпринимательских функций от непосредственного обладания имуществом [8]. Становление предпринимательских функций рассматривается при этом как сложный процесс отбора и конкуренции.

Обобщение теоретических подходов неоклассической и неокейнсианской школ на основе концепции макрогенераций позволило, согласно В. Маевскому, построить теорию экономических циклов, центральное место в которой должна занять эволюционная модель эндогенного механизма цикличности [9].

Можно выделить три основных этапа рыночной трансформации, на каждом из которых осуществляется особый тип эволюции. Первый этап — латентная эволюция — заключается в скрытом, подспудном накоплении трансформационного потенциала "зрелого" социализма, связанного как с логикой его самопроизвольного вырождения, так и с попытками модернизации.

Второй этап — адаптационная эволюция — образование переходной экономики и процессы приспособления общества и экономических субъектов к изменившимся условиям. Трансформационный кризис в период адаптационной эволюции выступает одновременно и как кризис адаптации, и как результат пока еще существующих старых институциональных структур.

Наконец, третий этап — системная эволюция — состоит в реальном преобразовании всей экономической системы с выходом на первый план механизмов саморегулирования на основе завершающегося формирования всеобъемлющего механизма рыночных институтов. Системная эволюция связывается, прежде всего, с институциональным развитием [10].

В коллективной монографии "Анатомия кризисов" предлагается альтернативное определение экономических кризисов. Кризисы рассматриваются как эпизоды непрерывной эволюции, во время которых наблюдается не только наиболее интенсивное течение эволюционных процессов, но также и частичная деградация (инволюция) экономических систем, переживающих кризис [11]. Кризисы — это моменты смены программ эволюции, которые готовят новые эволюционные циклы. Именно это обстоятельство дает возможность управлять кризисными процессами.

Нельзя не согласиться с В. Макаровым [12] в том, что попытки исчерпывающего объяснения переходных процессов в рамках традиционной экономической теории и выработки рекомендаций на ее основе оказались недостаточными. Для адекватного объяснения столь сложных и "нерутинных" процессов необходимо использовать многообразие теоретических подходов, одним из наиболее перспективных среди которых может стать эволюционный. Важным преимуществом этого подхода является обеспечение последовательного, эволюционного пути экономической трансформации, выступающего в качестве альтернативы революционному, прямолинейному способу трансформационных изменений.

Использование эволюционных механизмов в переходной экономике и связанной с ними методологии преобразований позволяет найти выход из сложившейся в экономике Украины ситуации, отрегулировать ход реформ таким образом, чтобы резкие рывки и образуемые "надрывы ткани" экономического организма компенсировались плавными, последовательными переходами с отладкой уже созданных институциональных форм. Именно эволюционистический подход предполагает ограничение вмешательства в эволюционные процессы, то есть минимум воздействия, на основе понимания того, что нельзя произвольно создавать эволюцию, можно только помогать ее осуществлению, не мешая эволюционировать регулируемым объектам.

Классическая эволюционная теория признает постепенный, непрерывный, кумулятивный и восходящий характер социальной эволюции. А конечные причины социальных изменений рассматриваются как эндогенные, то есть эволюция — это раскрытие внутренних потенций общества. Безусловно, эволюционные изменения отождествляются с прогрессом, который и приводит к улучшению общества и человеческой жизни.

Что необходимо для того, чтобы вывести экономическую систему из состояния перманентного кризиса? Неравновесное развитие системы на одном полюсе необходимо сбалансировать неравновесным развитием на другом. Тогда система придет в состояние такого равновесия, при котором станет возможной эволюция в направлении подъема. Повысить энергетику системы путем переориентации бизнеса и направить реальный сектор на нужды потребления — значит выбрать путь саморегулирования системы. Направленная эволюция может плавно перейти в естественную эволюцию лишь при условии преодоления структурного перекоса в сторону тяжелой промышленности на основе компенсирующего развития потребительского сектора. Так, "Стратегия экономического и социального развития Украины (2004 – 2015 годы)" предусматривает, в первую очередь, поддержку производителей экспортной и импортозамещающей продукции машиностроения [13]. В числе приоритетных подотраслей — производство интегральных систем ресурсосберегающих машин для топливно-энергетического комплекса, автомобилестроение, судостроение, инновационное машиностроение.

Попытка использовать теорию катастроф для анализа процессов переходной экономики предпринята в книге И. Шургалиной. В разделе "Антикризисное регулирование в теории катастроф" отмечается огромное значение малых воздействий, способных вызвать нелинейный эффект самоорганизации при неустойчивых состояниях системы. "Мощные, но неадекватные состоянию системы воздействия, — пишет И. Шургалина, — могут не дать желаемого результата, в то время как не столь масштабные, но адекватные могут при меньших затратах энергии легко вывести систему на одну из возможных предпочтительных траекторий и обеспечить направленность развития" [14, с. 163 – 164]. К сожалению, автор ограничивается констатацией возможностей "малых" воздействий и даже не делает попытки выработать в этом направлении какие-либо конкретные рекомендации. Основная часть посвящена поиску аналогий между реальным развертыванием трансформационного экономического кризиса и общим описанием критических состояний на базе методологического аппарата теории катастроф и бифуркаций.

Позитивная роль трансформационного кризиса с точки зрения эволюционного пути развития переходной экономики может быть рассмотрена в связи с известным тезисом англий-

ского философа Карла Поппера, сформулированным им в работе "Объективное знание. Эволюционный подход". Рассматривая эволюцию человеческого знания по аналогии с дарвиновской концепцией естественного отбора в живой природе, К. Поппер дополняет дарвиновскую теорию эволюции, обращая внимание на "теневую", критическую, негативную сторону эволюционного процесса. Согласно Попперу, "не успех, а неудача приводит затем путем естественного отбора к сравнительному закреплению успешного способа реагирования" [15, с. 492]. Именно кризис отбраковывает недостаточно жизнеспособные формы адаптации и ветви эволюционного процесса.

Философские концепции развития, сформировавшиеся до настоящего момента, традиционно сводятся к двум основным типам: диалектической и метафизической. И те, и другие в той или иной форме были известны еще с античности. Первая получила наиболее четкое рациональное обоснование на идеалистической основе в теории диалектики Гегеля и на материалистической основе в марксизме. Вторая, метафизическая концепция развития берет начало от Аристотеля, обращавшегося за обоснованием своих общефилософских позиций к анализу развития форм в живой природе. Стагирит [5] полагал, что развитие есть реализация, разворачивание под действием конечной цели тех тенденций, которые изначально заложены в том или ином живом существе, сводя, таким образом, развитие к совокупности количественных изменений, к повторению раз и навсегда данного. Метафизические схемы развития, отрицающие скачкообразный, революционный характер преобразований, всегда были связаны с редукционизмом при поиске закономерностей развития, обращая внимание на количественные изменения в пределах качества. Одной из таких концепций, выгодно отличавшихся от аналогичных вариантов метафизики своей разработанностью применительно к различным отраслям человеческого знания, что и объясняло ее чрезвычайную популярность, была теория равновесия Г. Спенсера.

Таким образом, казалось бы отвлеченная философская проблема сохранения экономического равновесия, практическое воплощение которой связано с методологическим осмыслением закономерностей устойчивого функционирования и развития самых различных систем, выдвигается в число наиболее важных. Особенность же проблемы сохранения и устойчивого развития заключается в том, что она опирается на синтез многих естественнонаучных и гуманитарных дисциплин.

Характер развития природных и общественных систем выступает как единство двух взаимосвязанных между собой этапов, а именно: в форме постепенной эволюции (за счет продолжительного накопления количественных изменений) и в виде резких скачков (старое качество переходит в новое за короткий промежуток времени).

Развитие есть, прежде всего, переход количественных изменений в качественные, поскольку именно в процессе этого перехода происходит движение предметов и явлений от низшего к высшему, от старого к новому. В объективной действительности имеет место не только переход количественных изменений в качественные, но и обратный процесс — возрастание количества под влиянием качественных изменений.

Качественное изменение, в отличие от количественного, выражается понятием скачка, то есть перехода количественных изменений в качественные или перехода из одного качественного состояния в другое. Именно скачок представляет собой форму разрешения противоречия между изменением и сохранением, единство прерывности и непрерывности, определяет стадии превращения одного качества в другое. При скачке-взрыве кардинально меняется сразу вся система, при постепенном скачке — поочередно отдельные подсистемы, стороны и элементы системы. Скачки взрывного, "разового" типа характерны для систем со сравнительно жесткой организацией или структурой, а постепенные скачки свойственны преимущественно системам с пластичной, гибкой организацией. В развитии мировой экономики чаще всего наблюдаются именно постепенные скачки, что связано с постепенным изменением средств производства и производственных отношений. К скачкам-взрывам можно отнести промышленную революцию XVIII века, индустриальный прорыв XX века, современный переход к постиндустриальному обществу.

Прерывность представляет собой момент отрицания старого качества, а непрерывность — сохранение в новом определенной части старого. Непрерывность явления также состоит в сохранении качеств, в то время как прерывность выражается в изменении качественного состояния; то есть прерывность – это смена, изменение различных качественных состояний, она может существовать лишь относительно непрерывности, сохранения, выражающегося в виде количественных изменений, происходящих в рамках системы более высокого порядка. Отсюда вытекает условность разграничения между революционным развитием, как кардинальным качественным изменением и функционированием как теми изменениями, которые протекают в рамках качественно определенного состояния в конкретных границах.

Экономическая система может иметь несколько устойчивых состояний равновесия, связанных, например, с использованием вертикальной и органической структур, фиксированного и привязанного к конечному результату объема компенсаций, с использованием ресурсоемких или наукоемких технологий. В динамике состояниям равновесия системы соответствуют траектории ее развития.

При малых возмущениях внешней среды предприятие, отрасль как единая система остается в рамках прежней траектории развития. Управление на основе самоорганизации в этом случае заключается в принятии мер, способствующих возвращению системы на ее траекторию развития и занятию лучшей позиции на этой траектории. В случае сильного возмущения внешней среды (точка А рис. 2), например, открытия новых рынков, демократизации общества, система вынуждена менять свою траекторию развития. В этом случае управление на основе самоорганизации осуществляется путем создания условий, способствующих правильному выбору новой траектории развития системы, получению наилучшей позиции с минимальными усилиями и потерями.

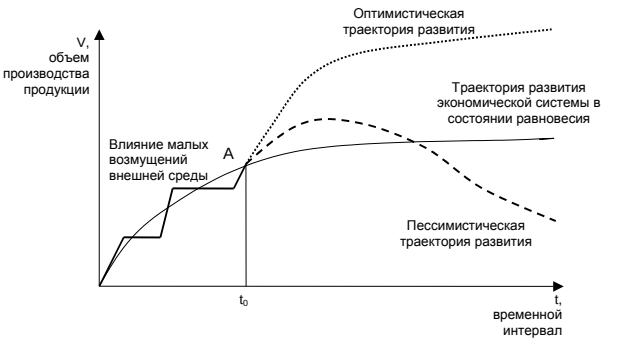


Рис. 2. **Траектории развития экономической системы**

Состояния равновесия системы следует понимать не как "статические — застывшие позы", а как динамические, или "развивающиеся положения". Смена состояния равновесия приводит к смене траектории развития. Периодически траектория развития системы может разделяться, что ставит ее перед выбором, в каком из возможных направлений продолжать свое развитие.

Так, можно предположить, по крайней мере, два сценария стратегического развития машиностроения до 2010 г.: максимально возможный и пессимистический.

Основополагающим принципом первого сценария является то, что в прогнозном периоде должно начаться целенаправленное разрушение устаревших технологических укладов и избирательное развитие производств, основанных на прогрессивных поколениях техники. Предполагается, что будут реализованы мероприятия, связанные с сохранением и развитием той части национальной технологической базы, которая способна обеспечить создание и производство конкурентоспособной наукоемкой продукции в интересах решения приоритетных задач социально-экономического развития и национальной безопасности Украины.

По этому сценарию рост машиностроительного производства будет происходить повсеместно, но различными темпами. В машиностроении не предполагается заметных динамических сдвигов, тем не менее некоторый рост могут обеспечить предприятия тяжелого, сельскохозяйственного и транспортного машиностроения.

Пессимистический сценарий основывается на тенденциях, сложившихся в машиностроении в 90-х годах, с небольшим оживлением к концу прогнозного периода. В течение этого периода не планируется привлечения существенных инвестиционных вливаний в отрасль. Сохранится непонимание необходимости кардинального преодоления глубокой технологической отсталости и технической зависимости экономики Украины от развитых стран.

Незначительные темпы роста машиностроительного производства по этому сценарию предполагают как бы сохранение того машиностроения, которое сложилось к 1995 г. Хотя по этому сценарию импорт продукции машиностроения может даже увеличиться, массовое обновление парков оборудования в отраслях-потребителях за счет ввоза техники из-за рубежа не произойдет ввиду недостатка у них финансовых ресурсов.

Выбор той или иной ветви траектории развития может привести к смене состояния равновесия системы. В результате система, даже после успешного перехода в новое состояние равновесия, имеет тенденцию возвращаться в старое качество.

Продолжающийся и при безмерном развитии процесс кумуляции, накопления необратимых изменений в субстрате и структуре системы, ведет к расшатыванию структуры системы, к ее неустойчивости, создающей предпосылку для перехода в другое качество. Безразмерность, неустойчивость и аритмичность выражают внутреннюю необходимость в замене одного направления развития другим.

Украина, обладая достаточным научным потенциалом, должна ориентироваться на оптимистический вариант развития. Вместе с тем, оживление производства, его техническое совершенствование и структурная перестройка подразумевают наличие активной инвестиционной политики. Неустойчивое развитие экономики Украины в условиях рынка при наличии высокого уровня индустриализации производства выступает как закономерное явление, характеризующее существующее состояние хозяйственной жизни общества. Мировой опыт выработал пути и механизмы преодоления кризисных явлений в экономике, смягчения их социальных последствий. Использование этого опыта необходимо Украине для утверждения подлинно рыночных отношений. И машиностроительный комплекс является определяющим в процессе решения этой сложной и важной проблемы.

Машиностроение представляет собой катализатор научно-технического прогресса, на основе которого осуществляется техническое перевооружение всех отраслей народного хозяйства. Результаты развития машиностроительного комплекса в полной мере будут отражаться на развитии других отраслей промышленности, так как благодаря его развитию количество добываемых и перерабатываемых веществ природы, а также создаваемых предметов труда в промышленности будут постоянно возрастать. Но эти условия в Украине в течение последних десятилетий не соблюдались, главным образом, по причине отсутствия инвестиционных источников.

Учитывая, что инвестиционная деятельность предпринимателей и государственная политика в отношении инвестиций переживают глубокий кризис, без существенного оживления этой деятельности не может быть и речи ни о поступательном развитии экономического потенциала Украины, ни об активной реструктуризации производственного потенциала, ни о повышении роли отраслей экономики в ее развитии, которая поддерживается пока еще внешней финансовой помощью. Поэтому инвестиционный процесс в ближайшие годы неизбежно должен принять крайне неравномерный скачкообразный характер, а инвестиционные ресурсы из разных источников естественным путем получат концентрации в тех направлениях экономического роста, которые позволят в будущем сформировать качественно новый, сбалансированный относительно рыночных потребностей производственный потенциал.

Инновационную политику, ориентированную на научно-технологический прорыв, нужно формировать применительно к условиям регулируемой рыночной экономики и глобализации, в которую уже втянута (и далеко не в лучшей позиции) Украина. Эта политика должна строиться на дифференцированной, многоканальной основе и включать следующие элементы:

прямое государственное финансирование выбранных приоритетных направлений развития техники, базовых технологий и наукоемких проектов, которые становятся объектом государственных целевых программ, а также проектов в нерыночной сфере экономики (фундаментальной науке, образовании, культуре, здравоохранении, социальной сфере, экологии, обороне и правопорядке, государственном управлении);

косвенную поддержку программ и проектов (в том числе осуществляемых частным мелким и средним бизнесом) путем предоставления налоговых и таможенных льгот и налоговых кредитов при освоении принципиально новой техники и технологии (для компенсации высоких первоначальных затрат), содействия совершенствованию инновационной и информационной инфраструктур, информационному обеспечению, подготовке и переподготовке кадров и т. д.;

использование оправдавших себя в мировой практике каналов притока частных инвестиций в результате продажи акций компаний, осуществляющих базовые инновации;

формирование и развитие системы венчурного финансирования высокоэффективных, но рискованных инновационных проектов с учетом зарубежного опыта и с частичным участием государственных бюджетных и внебюджетных фондов;

привлечение отечественных, иностранных и международных банков и фондов к финансированию проектов и программ, реализующих приоритетные базовые технологии и пользующихся поддержкой государства.

Таким образом, развитие крупных экономических систем должно носить, прежде всего, качественный характер. Нельзя достичь кардинального повышения экономической эффективности простым "сбрасыванием жира" или автоматизацией существующего процесса. Скорее следует проверить обоснованность существующих ограничений и отказаться от старых правил, направленных на неизменное функционирование, которые, собственно, и препятствуют развитию экономики страны в целом.

Литература: 1. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Українська енциклопедія, 2005. – 592 с. 2. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. – М.: Русский язык, 1991. – 336 с. 3. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организация науки. – М.: Экономика, 1989. – 384 с. 4. Порфирьев Б. Современные концепции кризисов и принятие управленческих решений // Российский экономический журнал. – 2004. – №4. – С. 37 – 50. 5. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. Т. 2. – М.: Мысль, 1989. – 574 с. 6. Сорокин Н. Т. Проблемы и тенденции развития российского машиностроения // Автомобильная промышленность. – 2005. – №1. – С. 54 – 58. 7. Клейнер Г. Б. Особенности процессов формирования эволюции социально-экономических институтов в России. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 428 с. 8. Львов Д. С. Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002. – 358 с. 9. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. – 2001. – №11. – С. 17 – 29. 10. Зондов К. Х. Эволюционно-институциональный подход и методология проведения антикризисных мероприятий в переходной экономике // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40. – №3. – С. 16 – 32. 11. Анатомия кризисов / А. Д. Арманд, Д. И. Люри, В. В. Жерихин; [Отв. ред. В. М. Котляков, Ин-т географии РАН. – М.: Наука, 1999. – 238 с. 12. Макаров В. Л. О применении метода эволюционной экономики // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 9 – 12. 13. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць // www.niss.gov.ua 14. Шургалина И. Н. Реформирование Российской экономики: Опыт анализа в свете теории катастроф. – М.: РОССПЭН, 1997. – 222 с. 15. Поппер К. Объективное знание. Эволюционный подход. – М.: УРСС, 2002. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2006 р.

УДК 334.758

Горбатов В. М.

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ БИЗНЕСА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: КЛАССИФИКАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

In the article the problems of organisation the integrated structures of business in the world economy are considered. The classification of the integrated structures of business are offered. The comparative analysis of their distinctive features and the assessment of the degree of their integration are made.

В настоящее время как в мировой экономике в целом, так и в экономиках ведущих стран главную роль играют не отдельные субъекты хозяйствования, а их интегрированные структуры.

Так, в 2003 году объем продаж по 2000 крупнейших интегрированных структурам бизнеса из 51 страны мира составил 19394,02 млрд. долл. США или 53,8% к объему мирового валового внутреннего продукта (ВВП) [1, с. 37].

Учитывая вышесказанное, актуальной является проблема функционирования интегрированных структур бизнеса в мировой экономике, их классификация и анализ отличительных особенностей.

В мировой практике хозяйствования получили распространение 10 основных организационных форм интегрированных структур бизнеса: тресты, концерны, конгломераты, финансово-промышленные группы (ФПГ), картели, синдикаты, пулы, консорциумы, стратегические альянсы (СА) и ассоциации.

Все выделенные организационные формы интегрированных структур значительно разнятся по характеру, принципам, целям объединения, особенностям организации, степени интегрированности участников, а также широте охвата сфер производственно-хозяйственной деятельности. Целью данной статьи и является исследование вышеуказанных проблем в рамках мировой экономики и по Украине.

На основании проведенного автором исследования мировой практики хозяйствования предлагается следующая классификационная схема интегрированных структур бизнеса (рис. 1).

Согласно Хозяйственному кодексу Украины, в стране могут создаваться следующие виды интегрированных структур бизнеса (хозяйственных объединений): ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны и промышленно-финансовые группы [2].

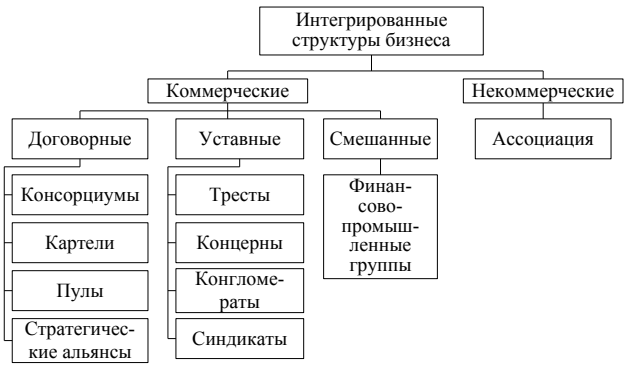


Рис. 1. **Классификация интегрированных структур бизнеса, действующих в мировой практике**

В табл. 1 даны определения, приведенных выше интегрированных структур бизнеса, сформулированные в Хозяйственном кодексе Украины.

Таблица 1

Определение понятий интегрированных структур бизнеса, приведенные в Хозяйственном кодексе Украины [2]

Интегрированная структура бизнеса	Определение понятия в действующем законодательстве
Ассоциация	Договорное объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности предприятий, которые объединились путем централизации одной или нескольких производственных и управленческих функций, развития специализации и кооперации производства, организации совместных производств на основе объединения участниками финансовых и материальных ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников
Корпорация	Договорное объединение, созданное на основе объединения производственных, научных и коммерческих интересов предприятий, которые объединились, с делегированием им отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации
Консорциум	Временное уставное объединение предприятий для достижения его участниками определенной совместной хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов)
Концерн	Уставное объединение предприятий, а также других организаций, на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности
Промышленно-финансовая группа	Объединение, которое создается по решению Кабинета Министров Украины на определенный срок с целью реализации государственных программ развития приоритетных отраслей производства и структурной перестройки экономики Украины, включая программы согласно с международными договорами Украины, а также с целью производства конечной продукции

Как видно из табл. 1, интегрированные структуры бизнеса, предусмотренные действующим законодательством Украины, можно классифицировать следующим образом (рис. 2).

Рис. 2. **Классификация интегрированных структур бизнеса, предусмотренных действующим законодательством Украины**

Примерами создания и функционирования некоторых форм интегрированных структур бизнеса в Украине могут служить следующие.

Ассоциацией в Украине является "Киевстройматериалы", которая включает в себя следующие предприятия: ОАО "Стройматериалы" (г. Белая Церковь), КП "Переяслав-Хмельницкий

© Горбатов В. М., 2006

кирпичный завод", ОАО "Стайки Керамик", ЗАО "Сквирский кирпичный завод", ОАО "Завод "Кирпич Триполья", ОАО "Обуховский завод пористых изделий" [3].

Корпоративной формой объединения предприятий в Украине является "Rainford", основными направлениями деятельности которого — производство хлеба, молочных продуктов, колбасы, шоколада, обуви, телевизоров, а также торговая сеть (рис. 3).

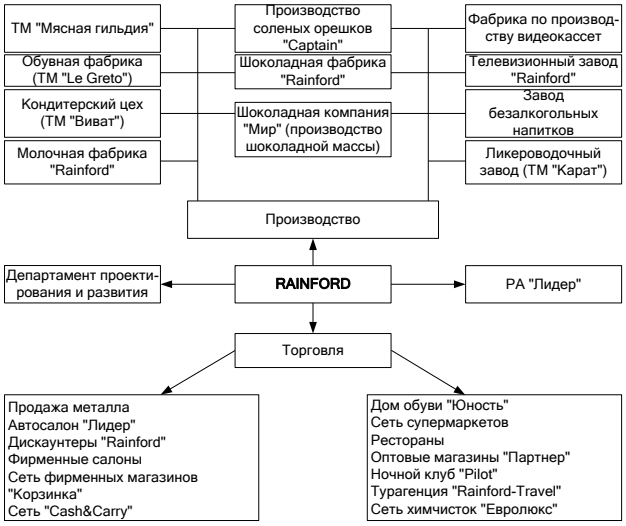


Рис. 3. **Организационная структура управления корпорацией "Rainford"** [3, с. 119]

Официально созданной ПФГ в Украине является интегрированная структура бизнеса "Титан", во главе которой стоит производственная ГАК "Титан" [3]. Финансовый блок ПФГ составляет АКБ "Форум", а торговый — торговый дом "Титан" и фирменный магазин "Бытовая химия". Научный потенциал ПФГ "Титан" сосредоточен в трех научных учреждениях: Сумском государственном НИИ "МИНИИП", научно-исследовательском и проектном институте "Механобчермет" и Институте горно-химической промышленности ОАО "Горхимпром".

Проанализируем, какие из используемых в мировой практике хозяйствования или разрешенные действующим законодательством Украины интегрированные структуры бизнеса охватывают наибольшее количество сфер производственно-хозяйственной деятельности. В табл. 2 приведено такое исследование.

Таблица 2

Возможный охват сфер производственно-хозяйственной деятельности интегрированных структур бизнеса

Сфера деятельности	Интегрированные структуры бизнеса									
	трест	концерн	конгломерат	ФПГ	картель	синдикат	пул	консорциум	СА	ассоциация
НИР	2	2	0	1	0	0	0	1	1	0
Производство	2	2	1	1	0	0	0	0	1	0
Маркетинг и сбыт	2	2	1	1	1	1	1	0	1	1
Финансы	2	2	2	2	0	0	0	1	1	0
Отчетность	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Бизнес-планирование	2	2	1	2	1	1	1	0	1	0
ИТОГО	12	11	6	8	2	2	2	2	5	1

В табл. 2 приведены следующие обозначения: 0 – сфера производственно-хозяйственной деятельности не охвачена; 1 – возможный охват сферы производственно-хозяйственной деятельности; 2 – обязательный охват сферы производственно-хозяйственной деятельности.

Как видно из табл. 2, наибольшее количество сфер производственно-хозяйственной деятельности охватывается при создании участниками следующих интегрированных структур бизнеса: трест, концерн, ФПГ, конгломерат и СА.

Поскольку такая форма интеграции бизнеса, как трест, в последнее время не находит широкого применения, а конгломерат является фактически промышленным концерном, объединяющим предприятия из различных отраслей, то в дальнейшем исследовании будут рассматриваться следующие формы объединения субъектов хозяйствования: концерны, ФПГ и СА.

Рассмотрим подробнее их общие и отличительные особенности.

В научной литературе рядом ученых были сделаны попытки сравнить перечисленные выше интегрированные структуры бизнеса [4 – 7].

Х. Зайдель и Р. Теммен сравнили следующие виды объединений: деловое сотрудничество (СА); объединения по общности интересов (картели, синдикаты); концерны и тресты. Анализ перечисленных выше видов объединений бизнеса осуществлялся по признакам: правовая самостоятельность и хозяйственная зависимость. При этом авторы попытались условно графически показать как меняется свобода предприятий при их вхождении в то или иное объединение (рис. 4).

Вид объединения	Деловое сотрудничество	Картель, синдикат, объединение по общности интересов	Концерн	Трест	Виды объединения
Свободное объединение					Тесное объединение
Признаки	Полная самостоятельность в рамках кооперации	Правовая самостоятельность, частичная хозяйственная зависимость	Правовая самостоятельность, хозяйственная зависимость	Правовая и хозяйственная зависимость	Признаки

Рис. 4. **Сравнительная характеристика видов объединения предприятий по Х. Зайделю и Р. Теммену** [4, с. 224]

Как видно из рис. 4, наиболее тесную форму объединения предприятий имеет трест. При вхождении предприятий в трест они попадают в полную правовую и хозяйственную зависимость. В составе концерна предприятия имеют правовую самостоятельность, но хозяйственно зависимы. Самым свободным видом объединения предприятий является деловое сотрудничество (СА). В составе СА предприятия полностью самостоятельны в правовом и хозяйственном значении в рамках кооперации.

Ю. В. Иванов объединения предприятий подразделяет на: независимые, частично зависимые и зависимые (табл. 3).

Таблица 3

Классификация объединений предприятий по Ю. В. Иванову [5, с. 78]

Группы объединений	Виды объединений предприятий
Объединение независимых предприятий	1. Ассоциация (союз) 2. Картель 3. Консорциум 4. Сетевая организация
Объединение частично зависимых предприятий	1. Синдикат 2. Альянс 3. Промышленная (коммерческая, финансовая, консалтинговая) группа
Объединение зависимых предприятий	1. Концерн 2. Финансово-промышленная группа

Согласно табл. 3, СА относятся к объединениям частично зависимых предприятий, а концерны и финансово-промышленные группы — к объединениям зависимых предприятий.

Довольно полную классификацию отличительных особенностей СА и ФПГ предложил Н. А. Кизим (табл. 4).

Таблица 4

Отличительные особенности двух основных форм интеграции различных видов капитала [6, с. 21]

На основе договорных обязательств (СА)	На основе права собственности (ФПГ)
1. Правовая самостоятельность	
Независимые юридические лица	Зависимые (или связанные) юридические лица
2. Хозяйственная самостоятельность	
Полная, частично ограничена в рамках соглашений или договорных отношений	Частично ограничена в рамках договорных отношений и (или) через законодательные и исполнительные органы управления
3. Финансовая самостоятельность	
Полная, частично ограничена в рамках соглашений или договорных отношений	Частично ограничена в рамках договорных отношений и (или) через законодательные и исполнительные органы управления
4. Форма управления	
Координация в рамках соглашений и договорных отношений	Регулирование или координация в зависимости от полного или частичного финансового и (или) административного контроля
5. Форма контроля	
Мониторинг в рамках соглашений и договорных отношений	Полный или частичный финансовый и (или) административный контроль в зависимости от размера владения пакетом акций

Как видно из табл. 4, автор сравнивает между собой две формы интеграции бизнеса – СА и ФПГ. При этом Н. А. Кизим использует следующие признаки: 1) правовая самостоятельность; 2) хозяйственная самостоятельность; 3) финансовая самостоятельность; 4) форма управления; 5) форма контроля. Согласно исследованиям автора, СА — это "мягкая" (независимая) форма объединения фирм в интегрированную структуру бизнеса, а ФПГ — "жесткая" (зависимая).

Т. Ю. Иванова и В. И. Приходько предлагают сравнивать основные интегрированные структуры бизнеса по трем признакам: 1) степень юридической самостоятельности участников; 2) наличие производственной общности участников; 3) степень объединения хозяйственной деятельности (табл. 5).

Таблица 5

Сравнительная характеристика основных организационных форм интеграции компаний [7, с. 201]

Отличительные признаки	Концерн	Конгломерат	Консорциум	Картель	Синдикат	Пул	Трест	СА	Ассоциация
1. Степень юридической самостоятельности объединяемых компаний: 0 – потеря юридической самостоятельности; 1 – сохранение юридической самостоятельности; 2 – возможности и сохранения, и потери юридической самостоятельности	2	2	1	1	1	1	0	1	1
2. Наличие производственной общности объединяемых компаний: 0 – отсутствие производственной общности; 1 – наличие производственной общности; 2 – производственная общность не является обязательной	1	0	2	1	1	2	1	2	2
3. Степень объединения хозяйственной деятельности: 0 – объединение отдельных сторон хозяйственной деятельности; 1 – объединение большинства сторон хозяйственной деятельности	1	0	0	0	0	0	1	0	0

Основываясь на проведенном выше анализе, а также работах ряда других ученых [8 – 10] предлагается классифицировать исследуемые три формы интеграции бизнеса: концерны, ФПГ и СА по следующим признакам (табл. 6):

1) юридическая форма организации;
2) форма образования;
3) интегрируемые формы капитала;
4) степень интеграции;
5) приоритет стратегических целей;
6) форма взаимоотношений между участниками;
7) финансово-хозяйственная деятельность;
8) форма управления;
9) форма контроля.

Таблица 6

Характеристика отличительных особенностей исследуемых форм интеграции бизнеса

Интегрированная структура бизнеса	Сравниваемые признаки								
	Юридическая форма организации	Форма образования	Интегрируемые формы капитала	Степень интеграции	Приоритет стратегических целей	Форма взаимоотношений между участниками	Финансово-хозяйственная деятельность	Форма управления	Форма контроля
Концерн	Группа корпораций, связанных участием в капитале	Слияния и поглощения	Промышленный	Полная	Общая	Кооперирование	Сильно ограничена через органы управления	Регулирование	Через органы управления
ФПГ	Группа корпораций, связанных участием в капитале и договорами о сотрудничестве	Слияния и поглощения, а также договорная	Финансовый, промышленный и торговый	Частичная	Общая и индивидуальные	Кооперативно-конкурентная	Сильно ограничена через органы управления или частично в рамках договоров или совместного предприятия	Регулирование и координация	Через органы управления или в рамках договора
СА	Группа корпораций, связанных договорами о сотрудничестве	Договорная	Промышленный или торговый	Локальная	Индивидуальные и общая	Конкурентно-кооперативная	Полная самостоятельность, частично ограничена в рамках договоров и совместного предприятия	Координация	В рамках договора

Проведем оценку степени интегрированности участников анализируемых объединений предприятий. Для этих целей будем использовать следующие критерии:

1) широта охвата бизнеса;
2) форма взаимоотношения участников;
3) правовая самостоятельность;
4) производственно-хозяйственная самостоятельность;
5) финансовая самостоятельность;
6) форма управления;
7) тип контроля.

Бальная оценка степени интегрированности участников будет производиться с помощью следующих значений: высокая (1 балл); средняя (2 балла) и низкая (3 балла).

В табл. 7 представлена матрица оценки степени интегрированности участников исследуемых объединений предприятий с помощью предложенных выше критериев и показателей.

Таблица 7

Матрица оценки степени интегрированности участников анализируемых форм объединения предприятий

Форма объединения предприятий	Широта охвата бизнеса	Форма взаимоотношений	Правовая самостоятельность	Производственно-хозяйственная самостоятельность	Финансовая самостоятельность	Форма управления	Форма контроля	Степень интегрированности
Концерн	Широкая (3)	Кооперативная (3)	Сильно ограниченная (3)	Сильно ограниченная (3)	Сильно ограниченная (3)	Сильно централизованная (3)	Акционерная (3)	Высокая
ФПГ	Средняя (2)	Кооперативно-конкурентная (2)	Частично ограниченная (2)	Частично ограниченная (2)	Частично ограниченная (2)	Частично централизованная (2)	Финансовая (2)	Средняя
СА	Узкая (1)	Конкурентно-кооперативная (1)	Неограниченная (1)	Неограниченная (1)	Неограниченная (1)	Децентрализованная (1)	Мониторинг (1)	Низкая

Сформированная матрица оценки степени интегрированности участников форм объединения предприятий позволяет субъектам хозяйствования выбрать ту или иную форму интеграции бизнеса в зависимости от целей, которые перед ними стоят, и каким путем они хотят достичь этих целей (например, сохранив или утратив свою правовую, производственно-хозяйственную и финансовую самостоятельность).

Литература: 1. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 216 с. 2. Господарський кодекс України. – Харьков: ТОВ "Одіссей", 2004. – 248 с. 3. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств. / Л. М. Чепурда, С. С. Бєляєва, М. В. Плахотнікова та ін. – К.: ВД "Професіонал", 2005. – 272 с. 4. Зайдель Х. Основы учения об экономике: Пер. с нем. / Х. Зайдель, Р. Теммен – М.: "Дело Лтд", 1994. – 400 с. 5. Шевченко Н. И. Транснациональные корпорации в странах с переходной экономикой. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1999. – 200 с. 3. Кизим Н. А. Концентрация и интеграция капитала. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 140 с. 7. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб.: Питер, 2004. – 272 с. 8. Гарретт Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гарретт, П. Дюссож. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с. 9. Тюрина А. В. Финансово-промышленные группы Российской Федерации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 142 с. 10. Бородаевская А. А. Масштабы превыше всего или новая волна слияний в мировой экономике. – М.: Международные отношения, 2001. – 208 с.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2006 р.

УДК 330.43

Малярець Л. М.

РОЗВИТОК ДИСПЕРСІЙНОГО АНАЛІЗУ ОЗНАК (ВИМІРЯНИХ НА ПОРЯДКОВИХ ШКАЛАХ) ОБ'ЄКТА В ЕКОНОМІЦІ

In the article the basic ideas of the dispersive analysis of attributes object in economy, measured in serial scales are stated and their improvement is resulted. Application of the given method is shown.

Управління функціонуванням та розвитком підприємств в галузі чи регіоні орієнтоване на досягнення визначальних, еталонних рівнів значень показників, які характеризують дані процеси [1]. Тому інструмент обробки величин ознак, за допомогою якого виявляється розсіювання значень та визначається істотність окремих факторів, що обумовлюють дане розсіювання, відіграє велику роль в економічному аналізі, економіко-математичному моделюванні. Призначення дисперсійного аналізу — виявляти систематичні відмінності між результатами безпосередніх вимірювань ознак об'єктів, що складають (за деяким принципом) різні групи спостережень; ці відмінності, як кількісні, так і якісні, розповсюджуються на ознаки об'єкта. Зазвичай "дисперсійний аналіз передбачає, що експеримент, організований відповідно до плану, який дозволяє при порівняно малій кількості вимірювань незалежно оцінити вплив кожного з факторів на вимірюваний кількісний показник. Застосування дисперсійного аналізу при пасивних спостереженнях, наприклад в економіці, передбачає належний відбір груп даних з більш багатої сукупності даних" [2, с. 131]. У класичному дисперсійному аналізі вважається, що вихідні дані вимірюються за метричними шкалами та є кількісними [3]. Це — найпоширеніший і добре відпрацьований апарат дисперсійного аналізу.

Проте, незважаючи на широке практичне застосування в економіці, існує істотний недолік класичного дисперсійного аналізу — це обтяжливе припущення про нормальний розподіл значень кількісного показника в кожній групі (вибірці) спостережень. Рангові методи в значній мірі не мають цих недоліків, вони добре пристосовані для роботи з малими вибірками, розподілів яких ми не знаємо. Зрозуміло, що перехід від самих спостережень (x) до їх рангів (u) супроводжується деякою втратою інформації, але відразу слід зазначити, що ця втрата не велика (цей оптимістичний висновок випливає з порівняння рангових правил з точними, коли відомий закон розподілу похибок). Після ранжування (переходу до рангів) статистичні висновки стають більш загальними та надійнішими.

Спочатку розглянемо однофакторну схему дисперсійного аналізу Крускала − Уолліса, який є узагальненням звичайного дисперсійного аналізу на рангових змінних [4]. У дисперсійному аналізі порівнюються k вибірок спостережень та перевіряється нуль-гіпотеза про те, що всі дані були відібрані з однієї сукупності. Вибірки сформовані так, щоб вони відповідали різним станам деякої якісної ознаки. Якщо нуль-гіпотеза відхиляється (між вибірками є істотні відмінності), то далі слід встановити, між якими вибірками є найістотніші відмінності, тобто потрібно виявити причину значущих відмінностей.

Якщо дані у вибірці були початково виміряні в метричних шкалах, то потрібно виконати ранжування множини всіх даних як єдиної вибірки обсягу $N = \sum_{j=1}^{k} n_j$.

Упорядковані дані мають номери від 1 до N . Загальна сума рангів обчислюється за формулою:

$$\sum_{i=1}^{N} u_i = \sum_{i=1}^{N} i = \frac{N(N+1)}{2}. \qquad (1)$$

© Малярець Л. М., 2006

36

Сума квадратів рангів обчислюється за відомою формулою:

$$\sum_{i=1}^{N} u_i^2 = \sum_{i=1}^{N} i^2 = \frac{N(N+1)(2N+1)}{6}. \quad (2)$$

Далі потрібно буде обчислити ще подвоєну суму добутків рангів $2\sum_{i<j} u_i u_j$.

Розглянемо вираз:

$$\left(\sum u_i\right)^2 = \sum u_i^2 + 2\sum_{i<j} u_i u_j, \quad (3)$$

звідки

$$\begin{aligned} 2\sum_{i<j} u_i u_j &= \left(\sum u^2\right)^2 - \sum u^2 = \left[\frac{N(N+1)}{2}\right]^2 - \frac{N(N+1)(2N+1)}{6} = \\ &= \frac{N(N+1)}{12}\{3N(N+1) - 2(2N+1)\} = \\ &= \frac{N(N+1)}{12}(3N^2 - N - 2) = \frac{(N-1)N(N+1)}{12}(3N+2). \end{aligned} \quad (4)$$

Слід нагадати, що нуль-гіпотеза полягає в припущенні, що в кожну вибірку елементи відбираються випадковим чином.

Обчислимо математичне сподівання та дисперсію суми рангів об'єктів у вибірці обсягом n (при наявності нуль-гіпотези).

Розглянемо випадкову величину — суму рангів об'єктів, що відібрані у вибірку випадковим чином:

$$z = \sum_{i=1}^{N} \alpha_i u_i,$$

де $\alpha_i = 1$, якщо x_i потрапило до вибірки і $\alpha_i = 0$, якщо x_i не потрапило до вибірки.

Ймовірність того, що елемент випадковим чином буде відібраний до вибірки, дорівнює $p_i = \frac{n}{N}$, а два елементи u_i, u_j будуть відібрані до вибірки з імовірністю $\frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1}$. Іншими словами, нам відомі розподіли α_i та $\alpha_i \alpha_j$, що зображені рядами розподілу (рис. 1).

α_i	0	1
p_i	$1 - \frac{n}{N}$	$\frac{n}{N}$

$\alpha_i \alpha_j$	0	1
p_{ij}	$1 - \frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1}$	$\frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1}$

Рис. 1. **Закони розподілу** α_i **та** $\alpha_i \alpha_j$

Звідси маємо:

$$M(\alpha_i) = 0 \times \left(1 - \frac{n}{N}\right) + 1 \times \frac{n}{N} = \frac{n}{N}; \quad (5)$$

$$M(\alpha_i^2) = 0^2 \times \left(1 - \frac{n}{N}\right) + 1^2 \times \frac{n}{N} = \frac{n}{N}; \quad (6)$$

$$D(\alpha_i) = M(\alpha_i^2) - M^2(\alpha_i) = \frac{n}{N} - \left(\frac{n}{N}\right)^2 = \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right); \quad (7)$$

$$M(\alpha_i \alpha_j) = 0 \times \left(1 - \frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1}\right) + 1 \times \frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1} = \frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1}; \quad (8)$$

$$\begin{aligned} cov(\alpha_i \alpha_j) &= M(\alpha_i \alpha_j) - M(\alpha_i) M(\alpha_j) = \frac{n}{N} \times \frac{n-1}{N-1} - \left(\frac{n}{N}\right)^2 = \\ &= \frac{n}{N} \times \left(\frac{n-1}{N-1} - \frac{n}{N}\right) = -\frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \times \frac{1}{N-1}. \end{aligned} \quad (9)$$

Скориставшись властивостями математичного сподівання, обчислюємо:

$$\begin{aligned} M(z) &= M\left(\sum \alpha_i u_i\right) = \sum_{i=1}^{N} u_i M(\alpha_i) = \sum_{i=1}^{N} u_i \times \frac{n}{N} = \frac{n}{N} \times \sum_{i=1}^{N} u_i = \\ &= \frac{n}{N} \times \frac{N(N+1)}{2} = \frac{n(N+1)}{2}. \end{aligned} \quad (10)$$

Відомо, що дисперсія суми випадкової величини дорівнює сумі їх дисперсій плюс подвоєні коваріації:

$$\begin{aligned} D(z) &= D\left(\sum \alpha_i u_i\right) = \sum_{i=1}^{N} u_i^2 D(\alpha_i) + 2 \sum_{1 \le i < j \le N}^{N} u_i u_j \, cov(\alpha_i, \alpha_j) = \\ &= \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \sum_{i=1}^{N} u_i^2 - \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \frac{1}{N-1} \times 2 \sum_{i<j} u_i u_j = \\ &= \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \times \frac{N(N+1)(2N+1)}{6} - \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \frac{1}{N-1} \times \frac{(N-1)N(N+1)(3N+2)}{12} = \\ &= \frac{n}{N}\left(1 - \frac{n}{N}\right) \frac{N(N+1)}{12}\{(4N+2) - (3N+2)\} = n\left(1 - \frac{n}{N}\right) \frac{N(N+1)}{12}. \end{aligned}$$

Отже,

$$D(z) = n\left(1 - \frac{n}{N}\right) \frac{N(N+1)}{12}. \quad (11)$$

Для кожної з k вибірок обсягами $n_1, n_2, \ldots, n_k$ можна обчислити математичні сподівання та дисперсії середніх рангів (при наявності "нуль-гіпотези"):

$$M(\overline{z_j}) = \frac{1}{n_j} M(z_j) = \frac{1}{n_j} \times \frac{n_j(N+1)}{2} = \frac{N+1}{2}, \quad (12)$$

де j – номер вибірки;

$$D(\overline{z_j}) = \frac{1}{n_j^2} D(z_j) = \left(1 - \frac{n_j}{N}\right) \times \frac{N(N+1)}{12 n_j}. \quad (13)$$

Відомо, що сума квадратів стандартизованих нормально розподілених величин w_j має розподіл χ^2:

$$\chi^2 = \sum_{j=1}^{k} \left[\frac{w_j - M(w_j)}{\sqrt{D(w_j)}}\right]^2. \quad (14)$$

Проте середні ранги за групами $\overline{z_j}$ мають інший розподіл. Крускал і Уолліс довели, що аналогічна статистика H (з поправочними коефіцієнтами $1 - \frac{n_j}{N}$):

$$H = \sum_{j=1}^{k} \left(1 - \frac{n_j}{N}\right) \left[\frac{\overline{z_j} - M(\overline{z_j})}{\sqrt{D(\overline{z_j})}}\right]^2, \quad (15)$$

має розподіл $\chi^2(k-1)$.

Число степенів свободи (ЧСС) дорівнює $k-1$, оскільки склад однієї з вибірок завжди відомий, у сумі ранги елементів всіх вибірок складають множину номерів $1,2,\ldots,N$.

Необхідно перетворити статистику Крускала – Уолліса H:

$$H=\sum_{j=1}^{k}\left(1-\frac{n_j}{N}\right)\left[\frac{\overline{z}_j-\frac{N+1}{2}}{\left(1-\frac{n_j}{N}\right)\frac{N(N+1)}{12n_j}}\right]^2=\frac{12}{N(N+1)}\sum_{j=1}^{k}\left[\overline{z}_j-\frac{N+1}{2}\right]^2, \quad (16)$$

де $\sum_{i=1}^{k}z_i=\sum_{i=1}^{N}i=\frac{N(N+1)}{2}$.

Виконуємо ці перетворення:

$$H=\frac{12}{N(N+1)}\sum_{j=1}^{k}n_j\left[z_j-\frac{N+1}{2}\right]^2=\frac{12}{N(N+1)}\left\{\sum\frac{z_j^2}{n_j}-2\frac{N+1}{2}\sum z_j+\left(\frac{N+1}{2}\right)^2\sum n_j\right\}=$$

$$=\frac{12}{N(N+1)}\left\{\sum\frac{z_j^2}{n_j}-2\frac{N(N+1)^2}{4}+\frac{N(N+1)}{4}\right\}=\frac{12}{N(N+1)}\sum\frac{z_j^2}{n_j}-\frac{12}{N(N+1)}\times$$

$$\times\frac{N(N+1)^2}{4}=\frac{12}{N(N+1)}\sum\frac{z_j^2}{n_j}-3(N+1).$$

Отже, одержуємо:

$$H=\frac{12}{N(N+1)}\sum\frac{z_j^2}{n_j}-3(N+1), \quad (17)$$

де z_j – сума рангів у групі j.

Якщо виявиться, що обчислене значення H буде більше табличного $H>\chi^2_{0,01}(k-1)$, нуль-гіпотеза відхиляється і потрібно виконати попарне порівняння всіх вибірок для визначення причини значимості. Всього потрібно виконати $\frac{k(k-1)}{2}$ попарних порівнянь середніх рангів за групами.

Стандартизовану величину різниці середніх рангів двох груп, обчислену за формулою:

$$t=\frac{\left|\overline{z_j}-\overline{z_i}\right|}{\sqrt{\frac{N(N+1)}{12}\left(\frac{1}{n_i}+\frac{1}{n_j}\right)}}, \quad (18)$$

потрібно порівняти з квантилями нормального розподілу $t_{0,05}=1,96\approx 2$ та $t_{0,01}=2,58$. Різниці вважають значущими, якщо буде $t>t_{0,05}$.

Складнішу схему має двофакторний дисперсійний аналіз Фрідмена, коли n результатів вимірювання в кожній вибірці є оцінки (в балах) n різних експертів, тому дані групуються не тільки за станами вивчаючого фактора (стовпці таблиці), але й за експертами (рядки таблиці) [2]. Загальна кількість значень $n\times k$, якщо повторність однократна, що найчастіше має місце. Початкові значення (бали) рангуються окремо в кожному рядку від 1 до k (окремо для кожного експерта), а не по всьому масиву спостережень, як за схемою Крускала – Уолліса. Далі для кожної групи (стовпця таблиці) обчислюється сума рангів, яку позначаємо $R_{0j}\ (j=\overline{1,k})$, але тепер величина R_{0j} (на відміну від схеми Крускала – Уолліса) має інші статистичні характеристики:

$$M(R_{0j})=n\times\frac{k+1}{2},$$

$$D(R_{0j})=n\times\frac{k^2-1}{12}.$$

Наступна дія (як і за схемою Крускала – Уолліса) є обчислення статистики:

$$K=\sum_{j=1}^{k}c_j^2\left\{\frac{R_{0j}-M(R_{0j})}{\sqrt{D()R_{0j}}}\right\}^2, \quad (19)$$

де вагові коефіцієнти c_j^2 підбираються так, щоб K було асимптотично розподілене як $\chi^2(k-1)$. Фрідмен показав, що для цього потрібно задавати $c_j^2=1-\frac{1}{k}$ (за схемою Крускела – Уолліса $c_j^2=1-\frac{n_j}{N}$, що для однакових $n_j=n\quad N=nk$ приводить до того самого виразу $c_j^2=1-\frac{1}{k}$).

Виконуємо перетворення статистики Фрідмена:

$$K^*=\sum_{j=1}^{k}\left(1-\frac{1}{k}\right)\left\{\frac{R_{0j}-\frac{n()k+1}{2}}{\sqrt{\frac{n(k^2-1)}{12}}}\right\}^2=\frac{12}{nk(k_1)}\sum_{j=1}^{k}\left\{R_{0j}-\frac{n(k+1)}{2}\right\}^2= \quad (20)$$

$$=\frac{12}{nk(k+1)}\sum_{j=1}^{k}R_{0j}^2-3n(k+1).$$

Цю величину потрібно порівнювати з $\chi^2(k-1)$. Якщо $K^*>\chi^2_{0,01}$, то між групами є значущі відмінності (фактор групування значущий); далі слід визначити, між якими групами є значущі відмінності.

Дисперсія різниці сумарних рангів обчислюється за формулою:

$$D(R_{0j}-R_{0i})=n\frac{k(k+1)}{6}, \quad (21)$$

тому різниця між двома групами визнається значущою, якщо

$$\left|R_{0j}-R_{0i}\right|\geq Z_{\frac{\alpha}{2}}\sqrt{\frac{nk(k+1)}{6}}, \quad (22)$$

де $Z_{\frac{\alpha}{2}}$ – квантиль нормального розподілу (для $\alpha=0,01$ $Z=2,58$).

Розглянемо статистичні характеристики при нуль-гіпотезі (тобто коли немає відмінностей між групами). Оскільки в кожному рядку (для кожного експерта) ранги R_{ij} набувають послідовні значення від 1 до k, то $M(R_{ij})=\frac{k+1}{2}$. За властивістю, що математичне сподівання суми дорівнює сумі математичних сподівань, маємо $M(R_{0j})=n\frac{k+1}{2}$.

Аналогічна структура виводу дисперсії. Так, дисперсія рангів у кожному рядку (чисел від 1 до k) дорівнює $D(R_{ij})=\frac{k^2-1}{12}$. За властивістю, що дисперсія суми незалежних випадкових величин (експерти є незалежними) дорівнює сумі дисперсій, то $D(R_{0j})=n\frac{k^2-1}{12}$. Але ранги в кожному рядку не є незалежними та їх коваріації дорівнюють $-\frac{k+1}{12}$, тоді

$cov\left(R_{0j}-R_{0i}\right)=-n\frac{(k+1)}{12}$. Дисперсія різниці $D\left(R_{0j}-R_{0i}\right)$ дорівнює сумі дисперсій мінус подвоєна коваріація, отже:

$$D\left(R_{0j}-R_{0i}\right)=D\left(R_{0j}\right)+D\left(R_{0j}\right)-2cov\left(R_{0j},R_{oi}\right)=$$
$$=n\frac{k^2-1}{12}+n\frac{k^2-1}{12}+2n\frac{k+1}{12}=$$
$$=n\frac{k^2-1}{6}+n\frac{k+1}{6}=\frac{n(k+1)}{6}\left[(k-1)+1\right]=\frac{nk(k+1)}{6}.$$

Вивід коваріації рангів $R_{ij}=\{1,2,3,\ldots,k\}$ в рядку:

$$cov\left(R_{ij},R_{ik}\right)=\frac{(k+1)(3k+2)}{12}-\left(\frac{k+1}{2}\right)^2=\frac{k+1}{12}\{(3k+2)-3(k+1)\}=-\frac{k+1}{12}.$$
$$M\left(R_{ij}R_{jk}\right)=M\left(u_iu_j\right).$$

При перестановці рангів всі значення $u_j=R_{ij}\in\{1,\ 2,\ ...,\ k\}$ рівноймовірні, отже, $p_j=\frac{1}{k}$. Обчислюємо

$$M\left(R_{ij}\right)=1\frac{1}{k}+2\frac{1}{k}+\ldots+k\frac{1}{k}=\frac{1}{k}\sum_{j=1}^{k}j=\frac{k(k+1)}{2k}=\frac{k+1}{2};$$
$$M\left(R_{ij}^2\right)=1^2\frac{1}{k}+2^2\frac{1}{k}+\ldots+k^2\frac{1}{k}=\frac{1}{k}\sum_{j=1}^{k}j^2=\frac{k(k+1)(2k+1)}{6k}=\frac{(k+1)(2k+1)}{6}.$$

Звідси

$$D\left(R_{ij}\right)=\frac{(k+1)(2k+1)}{6}-\left(\frac{k+1}{2}\right)^2=\frac{k+1}{12}\{2(2k+1)-3(k+1)\}=\frac{k^2-1}{12}.$$

При парних порівняннях маємо $k(k-1)$ пар (рівноймовірних), тому $p_{ij}=\frac{1}{k(k-1)}$. Якщо $(u_i,\ u_j)\in\{1,\ 2,\ ...,\ k\}$, то $2\sum_{i<j}u_iu_j=\frac{k(k+1)}{12}(k-1)(3k+2)$ (це виведено раніше), отже, $M\left(u_iu_j\right)=\frac{(k+1)(3k+2)}{12}$.

Як уже було зазначено, застосування дисперсійного аналізу для вирішення практичних задач в економіці різні. Так, узгодженості думок експертів можна перевірити за допомогою обчислення коефіцієнта конкордації W. Покажемо, що існує ще один метод перевірки однорідності суджень експертів — за допомогою дисперсійного аналізу *балів* (рангів балів, які виставили експерти). Для вирішення даної задачі першопочатково слід використати кластерний аналіз для групування експертів за рангами величин балів, які вони окремо виставляли (рис. 2). На дендрограмі наявні дві групи експертів.

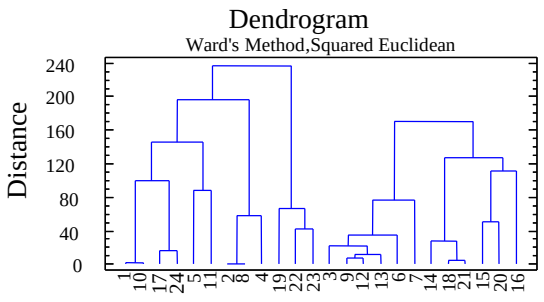


Рис. 2. **Дендрограма сукупності експертів, класифікованих за обчисленими рангами балів**

Очевидність існування груп зумовлює продовжити аналіз, використавши спочатку однофакторний дисперсійний аналіз для кількісних даних ANOVA, а потім тест Крускала – Уолліса для величин, які виміряні за ординальними шкалами. Демонстрацію виконаємо на аналізі величини ознаки x_4. На рис. 3 зображені середні в кожній з двох груп величин з 95%-ми довірливими інтервалами.

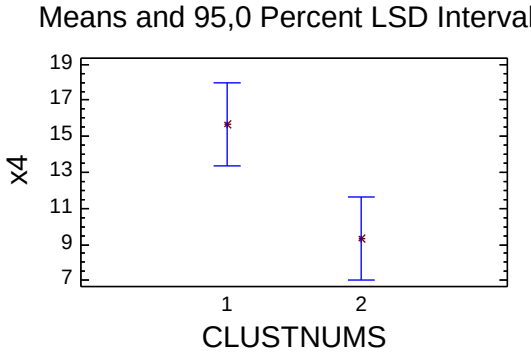


Рис. 3. **Середні значення величини ознаки x_4, що виміряна на порядковій шкалі в кожній з двох груп з 95%-ми довірливими інтервалами**

Результати обчислень дисперсійного аналізу за допомогою процедури ANOVA наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця дисперсійного аналізу величини ознаки x_4, що виміряна на ординальних шкалах

Джерело мінливості	Сума квадратів	Степені свободи	Середні квадрати	F - відношення	Рівень значущості p
Між групами	240,667	1	240,667	8,00	0,0098
Всередині груп	661,833	22	30,0833		
Загальна	902,5	23			

Отже, міжгрупова дисперсія у 8 разів перевищує варіацію всередині груп. За p-значенням випливає висновок, що між двома групами наявні значущі відмінності. Це також підтверджує множинний тест величини ознаки в групах, результати обчислень якого містяться в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння величини ознаки x_4 у двох групах

Групи	Кількість об'єктів у групі	Середнє	Однорідні групи
2	12	9,33333	X
1	12	15,6667	X
Порівняння	Різниця між середніми	Найменша суттєва різниця	
1-2	*6,33333	4,64377	

Якщо в "Однорідних групах" наявні зірки в різних стовпцях, демонструється відмінність груп, отже, думка експертів явно дуалістична в оцінці задоволеності якістю діяльності даного підприємства як виробника. До цього моменту виконувалися процедури стандартного дисперсійного аналізу величин кількісних ознак або метричних фізичних ознак, оскільки вони

можливі і для величин ординальних ознак. Для ординальних ознак дисперсійний аналіз виконується за допомогою теста Крускала – Уолліса, обчислення якого наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Тест Крускала – Уолліса

Групи	Кількість об'єктів у групі	Середній ранг
1	12	15,6667
2	12	9,33333

$H = 6{,}13333$, p-значення дорівнює 0,0132634. Таким чином, "нуль-гіпотеза" відхиляється (між вибірками є істотні відмінності) і, як уже відмічалося, потрібно виявити причину значущих відмінностей.

Описані процедури були виконані для всієї системи якісних ознак (ординальних) діяльності промислового підприємства м. Харкова. За результатами дисперсійного аналізу величин якісних ознак побудована табл. 4.

Таблиця 4

Зведена таблиця аналізу однорідності сукупності значень ординальних ознак

Позначення ознаки	Назва ознаки	Визначення однорідності сукупності значень величини якісних ознак (виставлених балів)
x_1	Якість продукції	Однорідна
x_2	Асортимент продукції	Однорідна
x_3	Освоєння нових типів продукції	Однорідна
x_4	Своєчасність поставок	Існують дві різні групи
x_5	Ціна на продукцію	Однорідна
x_6	Виконання спеціальних замовлень	Майже однорідна
x_7	Технічне супроводження	Існують дві різні групи
x_8	Надання інформації про можливості та хід виконання замовлення	Існують дві різні групи
x_9	Оперативність вирішення питань	Існують дві різні групи
x_{10}	Взаємодія протягом вирішення проблем	Існують дві різні групи
x_{11}	Забезпечення рекламно-інформаційними матеріалами	Існують дві різні групи
x_{12}	Проведення семінарів, конференцій, зустрічей	Існують дві різні групи
x_{13}	Оцінка web-сайта	Існують дві різні групи
x_{14}	Оцінка авторитету підприємства	Існують дві різні групи

Таким чином, дисперсійний аналіз величин ординальних ознак показав, що є чітка узгодженість думок експертів; однорідність суджень спостерігається тільки за чотирма ознаками: x_1, x_2, x_3, x_5. Отже, ці чотири ознаки без сумнівів є визначальними в оцінці діяльності підприємства, решта величин ознак неоднорідні, а це говорить про потребу цілеспрямованої дії в зміні одного із станів величини (якого саме стану величини, вказує середнє у виділених групах). Статистичний аналіз якісних ознак можна продовжити, досліджуючи можливості використання методів багатовимірного статистичного аналізу для кількісних ознак. На думку автора, даний напрямок удосконалення математичних методів є актуальним і перспективним у розвитку застосувань математики в економіці сьогодні.

Література: 1. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с. 2. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия; Изд. Дом "ИНФРА-М", 2003. – 688 с. 3. Малярець Л. М. Статистичний аналіз елементарних ознак розвитку підприємства // Економіка розвитку ХНЕУ. – 2004. – №4 (32). – С. 71 – 79. 4. Хеттманспергер Т. Статистические выводы, основанные на рангах: Пер. с англ. / Предисл. Ю. Н. Тюрина и Д. С. Шмерлинга. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 334 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2006 р.

УДК 336.64

Климчук С. В.

САНАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ТИПУ

In the article the financial restructurization of Ukrainian enterprises that nowadays has anticrisis direction is studied.

Антикризова спрямованість фінансової реструктуризації визначає особливості її функціонування на сучасному етапі. Однією із цілей фінансової реструктуризації є створення платоспроможних, ліквідних підприємств, здатних ефективно функціонувати. В Україні, на жаль, існує підхід до реструктуризації як до процесу антикризового керування. Це визначає актуальність фінансової реструктуризації.

Тому основною метою даної статті є оцінка динаміки справ про банкрутство та розгляд цих справ, які затверджують проведення фінансової реструктуризації як передумови банкрутства підприємств, і цей напрямок відбуття банкрутства має позитивну тенденцію.

Проблеми антикризового керування розглядали такі вітчизняні вчені, як Скудар Г. [1], Бланк І. [2], Коробів О. [3], Павловська О. [4]. Автори приділяють увагу при вивченні даної проблеми кількісному підходу, наголошуючи на вільному ефективному обігу коштів. Практичний інтерес представляє розробка Панкова В. В. [5], Любушина М. П., Сучкова Е. А. [6], яка враховує нелінійну динаміку розвитку збиткових підприємств. Крім кількісних підходів до прогнозування банкрутства, в процесі антикризового керування підприємствами варто виділити якісний підхід, заснований на вивченні окремих характеристик бізнесу, що рухаються до банкрутства. Так, Ковальов В. В., ґрунтуючись на розробках західних аудиторських фірм, запропонував дворівневу систему показників для оцінки можливого банкрутства [7]. Однак за межами розгляду залишаються такі питання, як застосування санаційної спрямованості реструктуризації фінансового типу.

Аналіз фінансового стану акціонерних товариств, створених у процесі корпоратизації державного сектора економіки, дає можливість виявити характерні причини, внаслідок яких відбулося банкрутство підприємств. До них належать від-

© Климчук С. В., 2006

сутність законодавчого забезпечення, нераціональна структура керування, наявність нерентабельних виробництв, збільшення частки невикористовуваних основних коштів, які повинні знайти свій дозвіл у процесі здійснення фінансової реструктуризації українських підприємств.

Результати розгляду судових справ місцевими господарськими судами України за 2005 р. порівняно з аналогічними показниками за час перед вступом у чинність Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнанні його банкрутом" характеризуються даними, наведеними в табл. 1.

За період чинності нового закону про банкрутство питома вага справ про банкрутство в загальній кількості справ, розглянутих арбітражними (до 2002 р. господарськими) судами, знизилась майже в 2 рази (в 1999 р. – 7,1%, 2005 р. – 3,7%). Для порівняння: в 1996 р. цей показник становив 5,9%; в 1997 р. – 8,5%; в 1998 р. – 7,2%.

Зменшення питомої ваги справ про банкрутство пояснюється зміною структури судових справ, зростанням у 25 разів кількості справ за іншими позадоговірними немайновими спорами. Якщо протягом 1999 р. арбітражні суди розглянули 1907 таких справ, то в 2005 р. їхня кількість становила 48 997. У той же час за цей період зменшилася питома вага справ зі спорів про визнання недійсними актів (з 15,2 до 4,7%) і майнових спорів (з 72,2 до 62,7%). Кількість справ про банкрутство, які порушені і надійшли за підсудністю, зменшилася на 7892 справи (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка розгляду судових справ про банкрутство

Показник	1997 р.	1999 р.	2005 р.	Зміна показника в 2005 р. у порівнянні з 1999 р. (зростання +, зменшення –)
Загальна кількість справ, розглянутих у господарських (арбітражних) судах	83 237	134 937	197 471	+62 534
Динаміка показника, %	100	162,1	237,2	–15,8
Кількість справ про банкрутство	7 082	9 539	7 277	–2 262
Динаміка показника, %	100	134,7	102,8	–58,4
Питома вага справ про банкрутство, % до загальної кількості справ, розглянутих у судах	8,5	7,1	3,7	–3,4

У 2005 році кожна п'ята справа про банкрутство залишається в господарському суді не розглянутою і чекає своєї черги для врегулювання суперечки в строки відповідно до норм законодавства, тобто тривають пошуки санаторів, реальної інвестуючої особи, що претендує стати власником.

Так, якщо в 1999 р. кредитори подали в арбітражні суди 3725 позовних заяв (39%), то в 2005 р. – 3268 заяв (44,9%).

За 2000 – 2005 рр. покращилася якість оформлення кредиторами позовів у господарські суди, завдяки чому питома вага залишених без розгляду справ про банкрутство в загальній їхній кількості закінчених виробництвом зменшився в 3 рази (в 1999 р. – 31,8%, 2005 р. – 10,8%). У кількісному вираженні цей показник за зазначений період покращився вдвічі й за станом на 01.01.2004 становив 1 249 справ [ж. "Судові справи". – січень-лютий 2006р.]

Таблиця 2

Динаміка розгляду судових справ про банкрутство місцевими господарськими судами України протягом чинності нового закону про банкрутство

Показник	1999 р.		2005 р.		
	шт.	% до загальної кількості справ	шт.	% до загальної кількості справ	% зростання
Кількість нерозглянутих справ про банкрутство на початок року	10909	46,7	10978	34,2	100,6
Кількість порушених виробництвом справ і справ, які надійшли з допідсудності	12619	9,0	4727	2,3	37,5
Кількість справ про банкрутство закінчених виробництвом	9539	7,1	7277	3,7	76,3
Залишок нерозглянутих справ про банкрутство на кінець звітного періоду	13989	47,7	8428	21,2	60,2
Із загальної кількості справ про банкрутство закінчених виробництвом:					
припинених виробництвом	6898	33,3	6028	23,1	87,4
залишених без розгляду	2641	31,8	1249	10,8	47,3
порушених за заявою прокурорів і їхніх заступників	294	0,7	176	0,4	59,9

Про налагодження цивілізованих взаємовідносин між боржниками й кредиторами свідчить зниження питомої ваги справ про банкрутство, які порушувалися за заявами прокурорів або їхніх заступників з 0,7% в 1999 р. до 0,4% в 2005 р. (з 294 до 176 судових справ).

Таблиця 3

Ініціювання порушення справ про банкрутство, закінчених виробництвом

Ініціатори порушення справи	1999 р.	2005 р. (усього)	У тому числі кількість справ, виробництво за якими порушено	
			до 01.01.2000 (за старим законом)	після 01.01.2000 (за новим законом)
Кредитори, справ	3725	3269	2386	882
Органи державної податкової служби	5458	3615	1729	1886
Органи контрольно-ревізійної служби справ	17	16	14	2
Інші органи стягнення (фонди: пенсійний, соціального страхування, зайнятості й т. п.), справ	110	55	17	38
Боржники, справ	42	90	30	60
Інші особи, справ	187	233	103	130
Усього	9539	7277	4279	2998

Аналіз майнових вимог кредиторів у справах про банкрутство, заявлених у господарський суд протягом 2005 р., показав, що в середньому на одного кредитора припадає 295 тис. грн. загального обсягу майнових претензій, а визнаних судом 169 тис. грн. (в 1999 р. відповідно 111,3 і 60 тис. грн.). Загальна сума майнових вимог кредиторів певним господарським судом по закінченим виробництвом справам про банкрутство в 2005 р. дорівнювала 2633,7 млн. грн., що становить 57,3% до вартості заявлених вимог [ж. "Судові справи". – січень-лютий 2006р.].

Таблиця 4

Припинення виробництва за справами про банкрутство

Показник	1999 р.		2005 р.	
	шт.	%	шт.	%
Кількість справ, припинених виробництвом:	6904	100	6028	100
із затвердженням ліквідатора й ліквідаційного балансу	4351	63,0	4163	690
у зв'язку із санацією боржника	21	0,3	16	0,3
із затвердженням світової угоди	0	0	468	78,0
у зв'язку з виконанням усіх зобов'язань перед кредиторами	1487	21,5	505	84,0
на інших підставах	1045	15,2	876	14,5

Порівняльний аналіз результатів розгляду справ про відновлення платоспроможності (санації) і визнанні боржників банкрутами підтверджує думка науковців про ефективність впровадження процесів фінансової реструктуризації.

Зменшення вагомості справ про банкрутство в загальній масі господарських справ свідчить про те, що покладено початок тенденції поліпшення кінцевих результатів господарювання. Таке затвердження базується також і на даних арбітражної статистики за 2004 р. Так, кількість прийнятих господарськими судами постанов про визнання суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами при загальному їхньому зростанні за рік в 1,4 раза зменшилася в містах Києві на 303, Севастополі — на 43, Автономній Республіці Крим — на 83, областях Вінницькій — на 183, Запорізькій — на 48, Херсонській — на 46, Закарпатській — на 37.

Зменшилася кількість підприємств-банкрутів, щодо яких затверджені ліквідаційні баланси, в Автономній Республіці Крим на 106, Тернопільській області — на 19, Черкаській — на 1, у м. Севастополь — на 27 (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка процедур банкрутства підприємств у регіонах України

Регіон	1998 р.		2005 р.	
	Прийнято постанов про визнання банкрутом	З них із затвердженням ліквідаційного балансу 1999 р.	Прийнято постанов про визнання банкрутом	З них із затвердженням ліквідаційно-го балансу
1	2	3	4	5
Область:				
Вінницька	253	15	70	59
Волинська	28	28	105	47
Дніпропетровська	248	248	1101	360
Донецька	430	208	601	415
Житомирська	71	71	134	95
Закарпатська	110	18	73	63

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5
Запорізька	115	115	67	178
Івано-Франківська	37	12	119	47
Київська	88	49	201	85
Кіровоградська	104	104	268	132
Луганська	229	74	278	229
Львівська	118	118	231	214
Миколаївська	96	30	148	81
Одеська	155	155	209	223
Полтавська	91	84	188	96
Рівненська	32	32	70	59
Сумська	188	47	193	202
Тернопільська	63	32	63	13
Харківська	225	143	370	180
Херсонська	144	79	98	84
Хмельницька	67	65	104	90
Черкаська	63	61	103	60
Чернівецька	59	13	96	13
Чернігівська	65	65	102	96
Автономна Республіка Крим	353	292	270	186
Київ	991	669	688	970
Севастополь	102	69	59	42
Усього	4525	2896	6244	4345

Не закріпили на кінець минулого року досягнуте поліпшення цього показника у Волинській, Київській і Чернівецькій областях. Трохи ослаблена позиція щодо зменшення кількості збанкрутілих підприємств у Рівненської і Хмельницької областях, у яких в 2005 р. спостерігалося їхнє зменшення вдвічі.

Банкрутство становить у передумову проведення санаційних заходів, а фінансова реструктуризація є основним заходом щодо проведення цього процесу, тому при розгляді динаміки справ про банкрутство можна зазначити тенденцію до зростання справ, прийнятих до розгляду в 2005 році на 62 534, ніж у 1998 р., при наявності скорочення кількості справ про банкрутство закінчених виробництвом відповідно на 2 262 та скороченні залишку нерозглянутих справ на 5 561. Найбільшими ініціаторами порушення справ є кредитори, (тенденція до незначного скорочення справ на 456, але при детальнішому розгляді після прийняття нового закону про банкрутство значне скорочення на 1504) та органи державної податкової служби(тенденція до скорочення на 1843, при детальнішому аналізі після прийняття нового закону про банкрутство навпаки тенденція до зростання на 157.

Санаційну спрямованість фінансової реструктуризації також затверджує проведений аналіз майнових вимог кредиторів у справах про банкрутство, які майже займають більше половини всіх вимог поданих до господарського суду.

Фінансова реструктуризація як система соціально-економічних заходів, спрямованих на оздоровлення фінансів підприємств-банкрутів, може здійснюватися шляхом погашення боргу, злиття збиткових підприємств із фінансово сильними підприємствами, переоформлення короткострокових кредитів у довгострокові, реструктуризації кредиторської заборгованості, випуску цінних паперів, продажу майна боржника або передачі його в оренду, перепрофілювання підприємства-боржника, зниження вартості акцій і т. п.

Антикризова спрямованість фінансової реструктуризації має значний позитивний економічний потенціал і є ефективним інструментом виведення підприємств із кризового стану, хоча це не є самоціллю фінансової реструктуризації.

Проблеми фінансової реструктуризації, які полягають в особливостях її функціонування в Україні, перебувають у полі зору як органів державного керування, так і менеджменту через свою актуальність.

У подальших наукових дослідженнях має бути проведений аналіз прийняття та розгляду справ про банкрутство порівняно з оцінкою проведення фінансової реструктуризації. Повинен бути методично та аналітично обґрунтований процес банкрутства як передумови фінансової реструктуризації, причому необхідно розмежувати примусове та фіктивне банкрутство.

Література: 1. Скудар Г. И. Антикризисная политика в условиях трансформационной экономики // Финансы Украины. – №5. – 2004. – С.12 – 21. 2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – К.: Ника-центр, 2001. – 528 с. 3. Коробов О. А. Антикризисное управление. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 432 с. 4. Павловская И. А. К определению платежеспособности предприятий // Финансы и кредит. – 2004. – №10. – С. 15 – 23. 5. Панков В. В. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса // Экономический анализ. – 2002. – №5. – С. 6 – 10. 6. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 472 с. 5. 6. 7. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2006 р.

УДК 364.043

Антоненко О. І.

КРИТЕРІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Stages of carrying out the competition of social projects are considered, their interrelation with monitoring and the estimation of projects is shown. Lack of methodological maintenance for an estimation of social projects at a stage of project's introduction is revealed. Criteria for an estimation of introduction of social projects are offered.

При вирішенні соціальних проблем на локальному рівні особливої актуальності сьогодні набуває участь недержавних некомерційних організацій у реалізації державних та муніципальних програм, що здійснюється за допомогою механізму соціального замовлення. Соціальне замовлення — комплекс заходів організаційно-правого характеру, які спрямовані на вирішення соціальної проблеми в межах окремої територіальної одиниці, що здійснюється некомерційними організаціями за рахунок бюджетних коштів та інших джерел на основі соціального контракту (договору) з органами державної влади чи місцевого самоврядування [1]. При цьому вирішення соціальних проблем здійснюється, як правило, за допомогою цільових соціальних програм (проектів). Виконавець замовлення визначається на конкурсній основі шляхом проведення представниками органів державної та місцевої влади конкурсів соціальних проектів (тендерів) з наступним фінансуванням переможців цих конкурсів.

Механізм соціального замовлення застосовують з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів, залучення додаткових ресурсів у соціальну сферу, підвищення адресності та масовості надання соціальних послуг, адекватного перерозподілу відповідальності між державними структурами та громадськістю, підвищення довіри населення до влади. Ця форма вже активно впроваджується у певних регіонах (Одеська та Харківська області), проте для України в цілому є досить новою.

Система соціального замовлення сьогодні найбільш активно впроваджується Харківською міською радою, прикладом цього є проведення в місті щорічного конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа" протягом 6 років. Метою конкурсу є поширення ринку соціальних послуг за рахунок об'єднання громадських зусиль та соціальних служб міста в умовах обмежених ресурсів. Переможці цього конкурсу отримують фінансування з міського бюджету в рамках запропонованих соціальних проектів. Схема проведення цього конкурсу зображена на рис. 1.

На кожному етапі проведення даного конкурсу органами місцевого самоврядування повинен здійснюватися моніторинг та відповідна оцінка соціальних проектів громадських організацій (див. рис. 1). Для вдосконалення процесу проведення моніторингу автором була розроблена єдина для всіх організацій форма звітності [2], застосування якої дозволить сформувати інформаційну базу, необхідну для оцінки. Під оцінкою в загальноприйнятому значенні розуміється "…процес детального аналізу результатів діяльності та їх співвіднесення з певними запланованими критеріями…" [1, с. 74 − 75]. З урахуванням точок зору фахівців [3 − 5] автором було прийнято, що моніторинг та оцінки є окремими, хоча і взаємозалежними сторонами одного процесу.

Залежно від того, коли або на якому етапі реалізації конкурсу соціальних проектів здійснюється оцінка, розрізняють [1; 4] вхідну, поточну та підсумкову оцінку. Вхідна оцінка, що проводиться органами місцевого самоврядування, здійснюється на початковому етапі конкурсу і полягає у визначенні соціальних проектів — переможців. Поточна оцінка застосовується, коли проект вже впроваджується, але він ще не завершився, і потрібно оцінити поточні результати впровадження проекту. На цьому етапі оцінка здійснюється шляхом аналізу кількісних та якісних показників проекту. Поточна оцінка є більш важливою, ніж підсумкова оцінка, оскільки її результати можуть впливати на хід впровадження проекту. Підсумкова оцінка − це оцінка результатів, яких було досягнуто в процесі реалізації проекту. Вона також включає оцінку кількісних та якісних характеристик впровадження проекту. Підсумкова (остаточна) оцінка дозволяє врахувати всі переваги та недоліки на майбутнє.

Для оцінки соціальних проектів громадських організацій на різних етапах проведення конкурсу необхідно мати певний інструментарій і, насамперед, методику оцінки, тобто опис порядку або послідовності етапів оцінки.

На першому етапі проведення конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа" (див. рис. 1) процес оцінки проектів та визначення переможців здійснюється на підставі методики, яка зазначена у Постанові Кабінету Міністрів України (КМУ) "Про затвердження Правил організації та проведення конкурсу на залучення бюджетних коштів для надання соціальних послуг" [6]. Згідно з цією Постановою критеріями оцінки конкурсних пропозицій про залучення бюджетних коштів для надання соціальних послуг виступають:

1) фінансовий стан претендента;

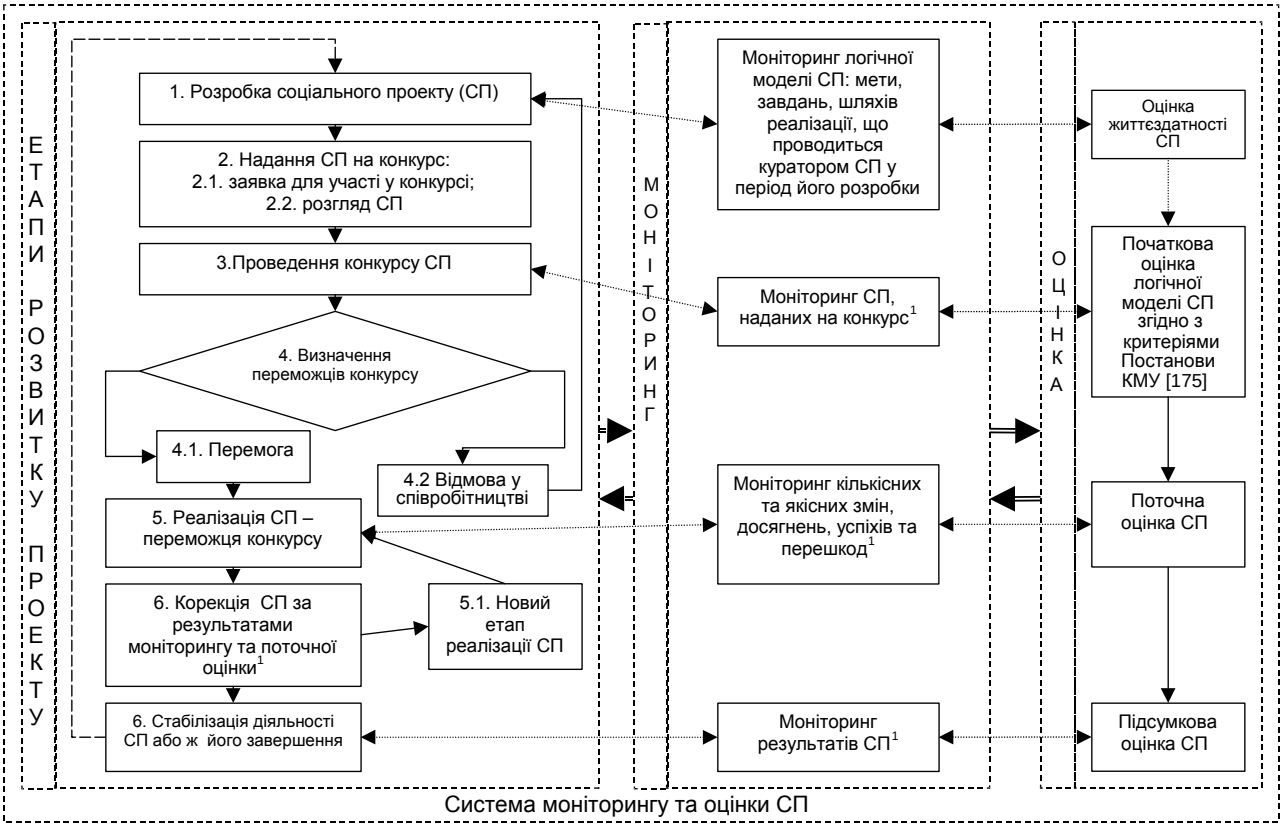
2) досвід надання соціальних послуг;

3) рівень кваліфікації персоналу, який буде надавати відповідні послуги;

4) показники соціальних послуг (навантаження на одного фахівця, кількість осіб щодо можливого охоплення соціальними послугами тощо);

5) ціна соціальних послуг.

© Антоненко О. І., 2006



[1] – проводиться органами місцевого самоврядування

Рис. 1. **Взаємозв'язок етапів впровадження соціальних проектів та їх моніторингу й оцінки**

Ця методика призначена тільки для визначення проектів-переможців, наданих на конкурс, у зв'язку з чим не може бути використана для оцінки (як поточної, так і підсумкової) впровадження громадськими організаціями соціальних проектів. Методичне забезпечення щодо оцінки впровадження соціальних проектів у законодавчо-нормативних актах України відсутнє.

Проблеми моніторингу та оцінки соціальних проектів досліджували вчені [3 – 5; 7 – 10]. З точки зору практичного використання методик оцінки слід відзначити різноманітність підходів до самої оцінки і розробки відповідних методів та інструментів; вбудовування систем моніторингу й оцінки в проекти на стадії розробки; активне використання "оцінки із залученням експертів", зокрема, при оцінці програм у сільській місцевості й розвитку місцевих співтовариств.

Однак слід зазначити, що переважна більшість існуючих підходів та методик орієнтована на оцінку впливу корпоративних соціальних програм і проектів на результати діяльності корпорацій, покращення їхнього іміджу та ін. Це значною мірою обумовлено тим, що ініціаторами проведення оцінки програм та проектів здебільшого стають фінансові служби корпорацій, і тому найчастіше здійснюється моніторинг та оцінка фінансового стану реалізованих проектів [11]. Таким чином, підходи, які сьогодні застосовуються для оцінки корпоративних соціальних програм, здебільшого виявляються непридатними для оцінки програм та проектів соціального захисту населення, здійснюваних громадськими організаціями, хоча певний досвід може стати в нагоді.

Крім того, проведення оцінки впровадження соціальних проектів, що фінансуються за бюджетні кошти, має свою специфіку, тому існуючі (небагаточисельні) загальні методи проведення оцінки соціальних проектів не можуть бути застосовані в повній мірі.

Актуальним є питання розробки методичного забезпечення оцінки соціальних проектів безпосередньо на етапі їх впровадження. Метою цієї статті є формування системи критеріїв оцінки рівня впровадження громадськими організаціями соціальних проектів — переможців конкурсу — на основі використання методу експертних оцінок.

У процесі дослідження були використані наступні загальнонаукові методи та прийоми: теоретичного пошуку — для дослідження наукової проблематики стосовно моніторингу та оцінки соціальних проектів; метод експертних оцінок — для відбору групи експертів та визначення критеріїв оцінки впровадження соціальних проектів.

При проведенні моніторингу та подальшої оцінки впровадження проекту необхідно відслідковувати:

1) використання ресурсів (відповідність витрачених ресурсів плану);

2) процес виконання проекту (відповідність змісту й строків заходів графіку виконання робіт; дотримання технологій, методів, процедур);

3) результати (якою мірою вдається досягати поставлених цілей);

4) вплив (як впливає проект на ситуацію, в чому полягає цей вплив).

Для побудови кваліфікованої оцінки рівня впровадження проекту пропонується [3] додержуватися наступних принципів (табл. 1).

Початковим та одним з головних етапів при формуванні методики є розробка системи критеріїв для оцінки соціальних проектів. Цей процес вимагає чіткого розуміння цілей програми й детального уявлення даної проблеми. Природно, що критерії схожих за цілями програм можуть істотно відрізнятися. Але, оскільки оцінка соціальних проектів здійснюється з метою аналізу та оцінки співпраці місцевої влади з громадськими організаціями, система критеріїв має забезпечити загальну порівняльну оцінку всіх проектів без винятку.

Таблиця 1

Принципи побудови кваліфікованої оцінки рівня впровадження проекту

№ п/п	Назва	Характеристика
1	Корисності	Спрямованість оцінки на обслуговування інформаційних потреб відповідних користувачів
2	Здійсненності	Забезпечення реалістичності, розумності, дипломатичності й економічності оцінки
3	Правомірності	Дотриманням законів, етичних норм із належною повагою до достоїнства тих, хто залучений у процес оцінки, а також тих, на кого впливають її результати
4	Точності	Оцінка повинна вміщувати технічно адекватну інформацію про характеристики розглянутого проекту

Визначення критеріїв для оцінки впровадження соціальних проектів є досить складним завданням у зв'язку з тим, що проекти, які реалізують громадські організації, мають досить великі розбіжності. Перша — неоднорідність клієнтів різних громадських організацій (від індивіда до організації). Друга — це різнорідність соціальних послуг та, відповідно, складність у їх оцінці. Так, соціально-побутові послуги найкраще ілюструють ефект за схемою "дія — результат", тоді як ефективність соціально-психологічних послуг може бути виявлена тільки впродовж певного часу. Крім того, різні види соціальних послуг мають неоднаковий ступінь складності, тому досить важко оцінити впровадження проектів за кількістю клієнтів, яким були надані послуг. Наприклад, громадська організація, соціальний проект якої передбачає працевлаштуванням інвалідів, має набагато менше клієнтів, ніж організація, що надає юридичні консультації по телефону. Однак це не означає, що перша організація працює менш (або більш) результативно, ніж інша.

Крім того, автор вважає неправочинним застосовування критеріїв, якими користуються при визначенні переможців конкурсу [6], оскільки проект вже переміг та отримав фінансування з бюджету.

Для побудови системи критеріїв автором пропонується застосувати експертні методи. Першочерговим завданням при використанні експертних методів є відбір експертів. Цей відбір дозволяє виявити перелік компетентних осіб за допомогою наступної процедури (рис. 2). Оцінка кваліфікованості експертів може проводитись на основі тестування або на основі перехресної оцінки експертами один одного. Наразі більш доцільне використання перехресної оцінки кваліфікованості експертів, оскільки для проведення тестування необхідно мати результати попередньої оцінки.

Рис. 2. **Послідовність формування групи експертів**

Другим завданням є формування переліку критеріїв впровадження соціальних проектів. Для формування найбільш повного переліку критеріїв пропонується використовувати такі методи експертного генерування альтернатив, як анонімні опитування, анкетування, наради, дискусії, мозковий штурм, синектика, які відрізняються ступенем і характером взаємного впливу експертів [12]. Результатом розв'язання цього завдання має стати перелік запропонованих критеріїв впровадження соціальних проектів.

Слід зазначити, що формування переліку критеріїв оцінки потребує детального аналізу всіх соціальних проектів та визначення загальних рис, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані всі, без винятку соціальні проекти. Крім того, перелік критеріїв для поточної та остаточної оцінки впровадження соціальних проектів може бути різним, тому при роботі з експертами необхідно чітко окреслити їх завдання: з якою метою і для чого буде проводитися оцінка. Метою оцінки є визначення впровадження соціальних проектів громадськими організаціями — партнерами органів місцевого самоврядування.

На основі викладеного вище рекомендується враховувати при визначенні критеріїв впровадження соціальних проектів громадських організацій — партнерів органів місцевого самоврядування — специфіку як проектів, так і самих громадських організацій. Крім того, область знань, яка досліджується, є досить особливою, тому до експертної групи необхідно залучити всіх можливих фахівців, що мають певний досвід роботи з громадськими організаціями — партнерами органів місцевого самоврядування (не менше 4 експертів).

До розгляду експертам автором пропонується варіант переліку критеріїв, які можна умовно поділити на чотири групи:

1) досягнення мети проекту;
2) використання фінансових ресурсів;
3) використання трудових ресурсів;
4) рівень організації.

Кожен з цих чотирьох основних критеріїв поділяється на критерії більш низького рівня, які запропоновані в табл. 2.

Таким чином, обґрунтовані критерії оцінки впровадження соціальних проектів рекомендується використовувати для поточної та підсумкової оцінки впровадження громадськими організаціями соціальних проектів − переможців конкурсу "Єдина соціальна мережа" в м. Харкові. За допомогою кожного з критеріїв можна оцінити відповідну сторону діяльності громадської організації — партнера органів місцевого самоврядування — щодо впровадження соціального проекту. У подальшому на підставі цих критеріїв можна розробити методику, за допомогою якої можна було б оцінювати рівень впровадження соціальних проектів громадськими організаціями.

Таблиця 2

Критерії оцінки впровадження соціальних проектів

№ з/п	Критерії першого рівня	Критерії другого рівня
1	Досягнення мети проекту	1.1. Виконання проекту
		1.2. Охоплення цільової групи
		1.3. Реакція громадськості
2	Використання фінансових ресурсів	2.1. Виконання бюджету проекту
		2.2. Залучення додаткових (позабюджетних) коштів
		2.3. Доцільність використання коштів
3	Використання трудових ресурсів	3.1. Залучення волонтерів
		3.2. Навантаження штатних робітників
		3.3. Загальне середнє навантаження
4	Рівень організації	4.1. Рівень планування заходів (завчасність, глибина)
		4.2. Рівень здійснення заходів (вчасність, доцільність)
		4.3. Звітування перед місцевими органами (вчасність, прозорість)

Запропоновані критерії мають теоретичне та практичне значення для виконавчих державних органів та органів місцевого самоврядування, громадських організацій, наукових установ, фахівців, економістів. Вони можуть використовуватися для оцінки впровадження соціальних проектів (що фінансуються з бюджетних коштів) громадськими організаціями та їх співробітництва з органами державної влади та місцевого са-

моврядування. Крім того, критерії можуть бути застосовані для оцінки впровадження громадськими організаціями соціальних проектів — переможців конкурсу — в регіональному розрізі інших областей України.

Література: 1. Безпалько О. В. Соціальна робота в громаді: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 176 с. 2. Гамова О. І. Звітність громадських організацій – партнерів органів місцевого самоврядування // Зб. наук. праць. "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 205. Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 54 – 59. 3. Балакирев В. Оценка влияния корпоративных социальных программ в России: ситуация, постановка задачи // Организация. – 2005. – №3 – 4 (20/21). – С. 65 – 77. 4. Яременко О. О. Моніторинг та оцінка ефективності проекту "Профілактика ВІЛ/Сніду серед молодих людей, які вживають наркотики ін'єкційним шляхом" / О. О. Яременко (кер. авт. кол.), О. М. Балакірєва, В. А. Сановська. – К.: Державний ін-т проблем сім'ї та молоді; Державний центр соціальних служб для молоді, 2002. – 72 с. 5. Луков В. А. Социальное проектирование: Учеб. пособие. – 4-е изд., испр. – М.: Изд. Моск. гуманит.-социальн. академии: Флинта, 2003. – 240 с. 6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил організації та проведення конкурсу на залучення бюджетних коштів для надання соціальних послуг" від 29.04.2004 року №559 // Горбунова-Рубан С. А. Волонтерское движение в Харькове / С. А. Горбунова-Рубан, О. В. Кулинич, А. В. Парщик. – Харків: Фактор, 2004. – С. 30 – 34. 7. Балакірєва О. М. Соціальний моніторинг як стратегія соціального дослідження // Зб. наук. публікацій Українського інституту соціальних досліджень за підсумками виконаних наукових програм і проектів у 1997 році "Молодь України: стан, проблеми, шляхи розв'язання." Вип. 7. – Харків: НВЦ "Студцентр", 1998. – С. 79 – 88. 8. Яременко О. О. Науковий супровід, мо-ніторинг та оцінка ефективності соціальних проектів / О. О. Яременко, О. Р. Артюх, О. М. Балакірєва. – К.: ДЦССМ, 2002. – 132 с. 9. http://www. urbaneconomics. ru. 10. www. ipen21.org 11. http://www. creatingloyalty. com 12. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці. – К.: ЦУЛ, 2003. – 204 с.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2006 р.

УДК 338.48:352/354

Тишевська О. В.

ДЕРЖАВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ В УКРАЇНІ

The article is devoted to the consideration of the State-lawful principles of the formation of the tourist product in Ukraine on the base of the development of the regional parts of this branch. The State-lawful regulation of this sphere of activity is the pledge of its successful function. The main attention is concentrated on the State program of the development of tourism in Ukraine up to 2010 year, the strategic aim of it is the appearing of Ukraine at the international tourist market.

Поряд з ринками товарів, капіталів, робочої сили існує і взаємодіє з ними широкий ринок послуг. Сфера послуг є однією із найбільш перспективних галузей економіки, що швидко розвиваються. У розвинутих країнах частка послуг у валовому внутрішньому продукті перевищує 70%. При цьому одночасно відбувається збільшення числа зайнятих у сфері послуг. Туризм посідає важливе місце в економіці більшості країн і у світовій економіці в цілому. За темпами зростання туризм є лідером поряд з нафтовою й автомобільною промисловістю, що слугує поступовому зрушенню в структурі економіки, орієнтованої на надання послуг.

За офіційними даними, Україна посідає 22 місце у рейтингу кращих туристичних країн світу (Росія − 12, Чехія − 13, Туреччина − 19) [1, с. 41]. Туристична галузь в Україні є п'ятою за значущістю складовою бюджету після промисловості, транспорту, ремонту устаткування, зв'язку і видобутку корисних копалин. При удосконаленні законодавства туристична галузь може приносити державі близько 8 млрд. грн. щорічно.

Сьогодні в туристичній і курортній галузях України нараховується близько 8 тис. підприємств, з яких 3 500 — суб'єкти туристичної діяльності (ліцензійні турагентства і туроператори), більше 1 200 готелів, 3 200 санаторно-курортних і оздоровчих закладів [1, с. 42].

Незважаючи на переваги і принадності закордонного відпочинку, Держтурадміністрація закликає українців усе-таки витрачати гроші у власній країні.

Зі збільшенням обсягів міжнародного туризму позитивну динаміку має і розвиток внутрішнього туризму в Україні. Торік по Україні подорожували 7,5 млн. так званих внутрішніх туристів, що трохи перевищує попередній показник. До 20 млн. збільшилася і кількість екскурсантів. Останнім часом щорічно зростає обсяг туристичних послуг. За підсумками минулого року загальна цифра здійснених туристам послуг в Україні склала більше 28 млрд. грн., що на 30% більше порівняно з 2003 роком. У зв'язку з цим галузь туризму потребує державного регулювання, а саме створення програм розвитку цієї діяльності як на місцевому, так і на міжнародному рівнях, удосконалення сервісу надання послуг, доведення їх до європейських стандартів [1, с. 42].

Актуальність теми зумовлена передусім тим, що в новому тисячолітті представники всіх сфер бізнесу будуть вимушені діяти в межах глобального ринку. Це мотивується як надзвичайним зростанням та потенційними прибутками закордонних ринків, так і намаганнями вижити в умовах найжорстокішої конкуренції.

З іншого боку, актуальність дослідження можна обумовити дією трьох основних груп чинників. Перша з них пов'язана із важливістю туристичної галузі для економіки України. Друга група чинників вказує на необхідність створення на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України сприятливих умов для організації та розвитку туристичного попиту на ринку. Третя група чинників пов'язана з недостатністю теоретичного, методологічного та практичного забезпечення просування туристичного продукту в умовах сучасного розвитку економіки України.

Метою дослідження є дослідження нормативно-правового підґрунтя туризму в Україні як одного з основних чинників формування національного туристичного продукту на державному та регіональному рівнях. Для досягнення мети поставленні такі **завдання:** зібрати та обробити теоретичну інформацію щодо державного регулювання туризму; проаналізувати законодавчу базу туристичної діяльності.

Сьогодні в правовому полі діє значна кількість законів, інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність туристичної галузі України та спрямовані на розв'язання основних завдань, які стоять перед вітчизняним туризмом. Це, перш за все, створення сприятливого організаційно-правового й економічного середовища для розвитку галузі, формування конкурентоспроможного на світовому ринку національного туристичного продукту на основі використання природного та історико-культурного потенціалу України, забезпечення її соціально-економічних інтересів і екологічної безпеки.

Відкритість України до міжнародного туристичного співробітництва повною мірою відображає загальноєвропейські

© Тишевська О. В., 2006

інтеграційні політичні та соціально-економічні процеси, враховує основні загальнонаціональні пріоритети. Виходячи з національних інтересів, міжнародна туристична політика України багатовекторна, реалізується на засадах економічної доцільності та взаємовигідної співпраці з конкретною країною або регіоном, враховує особливості певного туристичного ринку.

Першочерговим напрямком діяльності у цій сфері є розбудова договірно-правової бази зовнішніх відносин, укладання міжнародних угод міжурядового та міжвідомчого характеру про співробітництво в галузі туризму. Ще на початку 1990-х років було укладено 28 міжнародних угод, які діють і до сьогодні, зокрема, з Азербайджаном, Білоруссю, Болгарією, Бразилією [2, с. 57].

Перевага й надалі надаватиметься встановленню договірних відносин з країнами, що є перспективними для України туристичними ринками, вивченню та впровадженню практики створення нормативно-правової бази туризму, організаційних засад функціонування високорентабельної туристичної індустрії, прогресивного досвіду державного регулювання та стимулювання галузі.

Створення й діяльність спільних міжурядових комісій з питань економічного та науково-технічного співробітництва є дієвим фактором реалізації міжнародних договорів у сфері туризму.

Активно розвивається співпраця у складі численних спільних міжурядових комісій з питань економічного та науково-технічного співробітництва, особливо з країнами, з якими створено правову базу співробітництва; метою є формування в їх межах робочих груп з туризму.

У ході реалізації укладених міжнародних угод про співробітництво в галузі туризму, створюються міжвідомчі робочі групи з туризму, регулярно проводяться їх засідання з метою аналізу та вирішення поточних проблем двостороннього співробітництва, визначення шляхів активізації туристичних обмінів.

Уже створено Українсько-турецьку спільну комісію з питань співробітництва у сфері туризму, змішану українсько-польську комісію з питань туризму, плідно розвиваються взаємовідносини в галузі туризму в межах міжурядових українсько-узбецької, українсько-турецької, українсько-грецької, українсько-кубинської, українсько-австрійської, українсько-баварської, українсько-німецької, українсько-словацької, українсько-словенської, українсько-латвійської, українсько-в'єтнамської, українсько-російської, українсько-угорської спільних комісій.

Створено робочі групи з туризму в складі зазначених міжурядових органів, зокрема, українсько-австрійської, українсько-німецької, українсько-латвійської та українсько-болгарської спільних комісій.

Працівники центрального апарату Міністерства культури та туризму України, відповідних структурних підрозділів у складі обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій, керівники провідних туристичних підприємств мають активніше та систематично долучатися до участі в державних заходах у сфері зовнішніх відносин.

Безумовною складовою міжнародних зв'язків є розвиток інституційного співробітництва. Через безпосередню участі в діяльності світових і міжнародних структур усіх рівнів практично реалізуються договірні відносини, активізується входження України у світовий туристичний простір. Можливості використання організаційно-фінансових механізмів міжнародних органів для підвищення економічної ефективності національної туристичної галузі важко переоцінити.

Першим серйозним кроком українського законодавця врегулювати такі специфічні відносини, як туристичні, стало прийняття в 1995 році Верховною Радою України Закону "Про туризм", який окреслив стратегічну лінію і конкретні завдання розвитку туристичної сфери, став свідченням посилення уваги законодавчої та виконавчої гілок влади до галузі, її проблем і перспектив розвитку. В ньому держава офіційно визначила й законодавчо закріпила статус туризму як одного з пріоритетних напрямів розвитку національної культури й економіки та здійснення послідовної деравної політики.

На розвиток положень Закону було прийнято великий масив спеціальних і загальних нормативно-правових актів, що органічно преплітаються між собою та впливають на динамічність й ефективність розвитку туризму. Загалом, правові норми з питань туризму нині містяться більш ніж у 200-х актах і становлять правову основу функціонування галузі.

Пізніше був прийнятий проект закону України про внесення змін до Закону України "Про туризм", який вступив у дію 1 січня 2004 року. Він суттєво нічим не відрізняється від свого попередника. Деякі загальні положення були розширені, деякі взагалі винесені в окремі статті, дещо було спростовано.

Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні конкурентоспроможного продукту на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги й історико-культурної спадщини. Закон України "Про туризм" визначає туристичний продукт як попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [1; с. 3].

Так, 12 червня 1999 р. Національною радою з туризму схвалено проект Концепції Державної програми розвитку туризму в Україні до 2010 р., а 10 серпня цього ж року Указом Президента України схвалені Основні напрями розвитку туризму до 2010 р. Вказані документи стали методологічним підґрунтям і концептуальною базою для створення самої Державної програми розвитку туризму в Україні до 2010 р.

Ця Програма передбачає здійснення комплексу заходів щодо вдосконалення системи державного регулювання туризму, розвитку матеріально-технічної бази та туристичної інфраструктури, ефективного використання наявних рекреаційних ресурсів, збереження історично-культурної спадщини. У процесі реалізації Програми створюватимуться умови для реалізації інвестиційних проектів, забезпечення галузі висококваліфікованими кадрами, розширення мережі туристично-екскурсійних маршрутів. Надалі владою активно підтримуватиметься рекламно-інформаційна діяльність. Пріоритетними напрямками розвитку туризму для області є в'їзний та внутрішній, зокрема сільський зелений туризм.

Основною метою Програми є здійснення заходів, спрямованих на розвиток туристичної галузі, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби міжнародного і внутрішнього туризму з урахуванням природно-кліматичного, рекреаційного, соціально-економічного та історико-культурного потенціалу області, її етнографічних особливостей.

Основними завданнями Програми є:

забезпечення пріоритетного розвитку туристичної галузі з урахуванням державних інтересів і відповідно до законодавства України та норм міжнародної туристичної практики;

підвищення рівня добробуту громадян області, створення додаткових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету від туристичної галузі;

координація дій державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів туристичної діяльності, громадських туристичних та екологічних організацій, наукових закладів, залучення громадськості для подальшого розвитку туризму в області.

Щодо фінансування даної програми, то заходи Програми реалізуються за рахунок коштів обласного, районних та міських бюджетів, суб'єктів підприємництва всіх форм власності, громадських організацій, цільових кредитів банків, міжнародної технічної допомоги, інвестиційних коштів, інших джерел, не заборонених законодавством.

Фінансове забезпечення заходів щодо державної підтримки виконання Програми здійснюється в межах видатків обласної державної адміністрації, передбачених в обласному бюджеті на регіональні програми (розвиток туризму в області).

Виконання Програми дасть змогу відновити та розвинути існуючу матеріально-технічну базу туризму, створити нові рекреаційно-туристичні об'єкти, забезпечити комплексний розвиток туристичних центрів. Реалізація Програми сприятиме розвитку сільського зеленого туризму, залученню інвестицій у туристичну галузь області, впровадженню нових форм організації туризму, створенню облаштованої належним чином мережі туристично-екскурсійних маршрутів з комплексом обладнаних для відпочинку місць, гірських притулків, єдиною системою знакування. Результатом Програми буде зростання іміджу області як туристичного краю в Україні і на світовій арені, а також зростання надходжень у бюджети всіх рівнів.

У Програмі також зазначені заходи вдосконалення системи державного регулювання туризму. А саме:

забезпечення вдосконалення структури управління в туристичній галузі на обласному, районному та міському рівнях, координації дій місцевих органів виконавчої влади з цього питання;

проведення аналізу діяльності суб'єктів туристичної діяльності та вживання за його результатами заходів щодо підвищення ефективності їх роботи на ринку туристичних послуг;

створення сприятливих умов для залучення іноземних і вітчизняних інвестиційних та кредитних коштів у розвиток матеріально-технічної бази туристичної галузі;

Створення умов у навчальних закладах області для активної туристсько-краєзнавчої роботи гуртків, секцій, клубів. Розроблення заходів щодо підтримки організації туристично-оздоровчої та екскурсійної роботи серед дітей, підлітків і молоді.

створення при районних державних адміністраціях та виконавчих комітетах міських рад структурних підрозділів з питань туризму;

проведення комплексної сертифікації та стандартизації туристичних послуг;

проведення конкурсів: "Краще туристичне підприємство", "Краща екскурсія", "Кращий туристичний похід".

Також у Програмі надаються заходи реалізації та рішення таких проблем, як розвиток матеріальної бази і туристичної інфраструктури, використання рекреаційних ресурсів та культурної спадщини для розвитку туризму, кадрове та науково-методичне забезпечення туристичної галузі, нормативно-правове забезпечення реалізації програми, розвиток сільського зеленого туризму, розширення мережі туристично-екскурсійних маршрутів, безпека туристів.

Але регулювання туристичною галузі не обмежується прийняттям тільки загальнодержавних документів. Якщо такі складові, як області та регіони не матимуть власної програми, заснованої на загальнодержавній, то вся піраміда, в якій області мають функцію фундаменту, приречена на суцільний крах. Таким чином, відповідно до Указу Президента України від 10 серпня 1999 р. №973 "Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року" та на виконання Постанови Кабінету Міністрів від 29 квітня 2002 р. №583 "Про затвердження Державної програми розвитку туризму в 2002 − 2010 роки" на підставі статті 43 Закону України "про місцеве самоврядування в Україні" Харківська обласна рада вирішила затвердити програму розвитку туризму в Харківській області на 2002 – 2010 роки; рекомендувати районним та міським радам розробити заходи щодо розвитку туризму в районах і містах області з урахуванням завдань чинної Програми.

Програма покликана стимулювати ефективне використання наявних рекреаційних ресурсів, підвищити рівень міжгалузевого співробітництва, стимулювати розвиток ринкових відносин у туристичній сфері, визначити перспективи подальшого розвитку туризму в регіоні на основі аналізу його сучасного стану. Програмою передбачається здійснення комплексу заходів щодо вдосконалення системи управління туристичною галуззю в регіоні, зміцнення існуючої матеріальної бази, вдосконалення системи статистики у цій галузі, створення умов для зростання кількості підприємств галузі, покращення рівня обслуговування, задоволення потреб галузі у висококваліфікованих кадрах, нарощення обсягів надання туристичних послуг за рахунок розширення в'їзного та внутрішнього туризму.

Виходячи з усього вищезазначеного, можна сказати, що проблема державно-правового забезпечення туризму є на сьогодні першочерговою в галузі. Загальновідомо, що туризм є найприбутковішою економічною галуззю світового господарства. Водночас він є унікальним соціальним, правовим і культурно-комунікативним явищем.

Україна володіє значним туристичним потенціалом, який не використовується в повній мірі. Серед причин цього — і недосконале правове регулювання туризму та туристичного підприємництва.

З огляду на це держава, уряд та державна туристична адміністрація України, усвідомлюючи значення права як основного регулятора суспільних відносин, працюють над доробками в галузі правового забезпечення туристичної діяльності, в тому числі й шляхом удосконалення законодавства.

На виконання вимог Закону України "Про туризм", Указу Президента Украйни від 10 серпня 1999 року "Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року" Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року затверджено Державну програму розвитку туризму в Україні до 2010 року, яка, зокрема, передбачає розробку низки правових норм, що регулюватимуть національний туризм.

Отже, зробимо висновки:

1. Першочерговими завданнями вітчизняної туристичної галузі є створення сприятливого організаційно-правового й економічного середовища для розвитку туризму і формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту. Розв'язання цих завдань забезпечується цілим рядом нормативно-правових актів, що діють у правовому полі туристичної галузі.

2. Питання, пов'язані з визначенням місця та ролі державного регулювання розвитку туристичної сфери, розробляються як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Проте на сучасному етапі ще не повністю виявлені впливи механізмів державно-правового регулювання на підвищення ефективності туристичної галузі, на рівень формування та реалізації туристичного продукту.

3. Індустрія туризму є складною за структурою галуззю, що потребує чітких та прозорих правових взаємовідносин. Отже, українське законодавство потребує подальшого вдосконалення, розширення і зміцнення з урахуванням існуючої міжнародної практики.

Література: 1. Туризм в странах СНГ: состояние и перспективы Официальные материалы. Информация о состоянии развития туризма на Украине // Туризм: право и экономика. – 2003. – №1. – С. 41 – 45. 2. Опанасюк Н. А. Правове регулювання туристичної галузі в Україні: його стан та необхідність вдосконалення // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. – 2003. – №7. – С. 57 – 60. 3. Про туризм: Закон України від 18 листопада 2003 р. №1282 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №13 – Ст. 180. 4. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 р. №324 // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №31. – Ст. 241. 5. Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки: Затв. постановою Кабінетом Міністрів України від 29.04.2002 р. №583 // Офіційний вісник України. – 2002. — №18. – С. 143 – 154. 6. Програма розвитку туризму в Харківській області на 2002 – 2010 роки. Затверджено рішенням обласної ради від 24 вересня 2002 року (IV сесія XXIV скликання). – Харків, 2002. – 12 с. (машинопис).

Стаття надійшла до редакції 24.07.2006 р.

48

УДК 323.1

Анненкова О. В.
Філатова Т. А.

МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

In the article the model of information ensuring of the regional social-economic development is worked out. The structure of mathematics model of social-economic system, the structure of economic-mathematics model of the regional social economic development are presented. The stages of the monitoring of the regional development are offered. The system of the factors that result on activity of the region is designed.

У сучасних умовах формування виваженої регіональної політики вимагає об'єктивного та конструктивного підходу до побудови моделі інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Сутність зазначеного підходу полягає в збалансованості інтересів владних структур та суб'єктів господарської діяльності щодо виявлення якісних змін у соціально-економічній системі на основі інформаційного забезпечення органів державного управління на регіональному рівні.

Проблемі формування сучасної регіональної інформаційної системи присвячені роботи багатьох авторів. У роботах таких авторів, як Л. Кузьменко, Н. Недохнюк, С. Коровкін [1; 2] знайшли своє відображення різні аспекти створення регіональних інформаційних систем. Так, Кузьменко Л. розкриває методологічний підхід до формування сучасної інформаційної системи регіону [1]. С. Коровкін виявляє основні проблеми при створенні систем інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень [2]. Однак діюча модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, яка відображає процеси, що відбуваються в регіоні, залишається поки що не розробленою.

Метою статті є моделювання інформаційної системи регіонального розвитку для забезпечення ефективної діяльності органів регіонального управління щодо вирішення економічних та соціальних проблем регіону.

Важливим інструментом, який дозволить реалізувати обрану стратегію розвитку регіону, є модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Модель повинна об'єктивно відображати процеси регіонального розвитку в їх динаміці та сприяти прийняттю обґрунтованих рішень. Модель наведено на рисунку.

Модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону включає два основні блоки. Перший блок відображає математичну модель соціально-економічної системи, а другий — економіко-математичну модель соціально-економічного розвитку регіону.

У першому блоці представлено структуру математичної моделі соціально-економічної системи: постановка задачі моделювання; розробка специфікації моделі; ідентифікація параметрів моделі; системна перевірка її адекватності процесу, що досліджується; формування критеріїв вибору оптимального рішення; розробка інформаційної бази. Кожен етап потребує значного обсягу аналітичної та обчислювальної роботи з великими інформаційними масивами. Складність розробки математичної моделі ускладнюється тим, що проходження зазначених етапів багатоітераційне — до досягнення необхідного ступеня адекватності моделі процесам, що досліджуються.

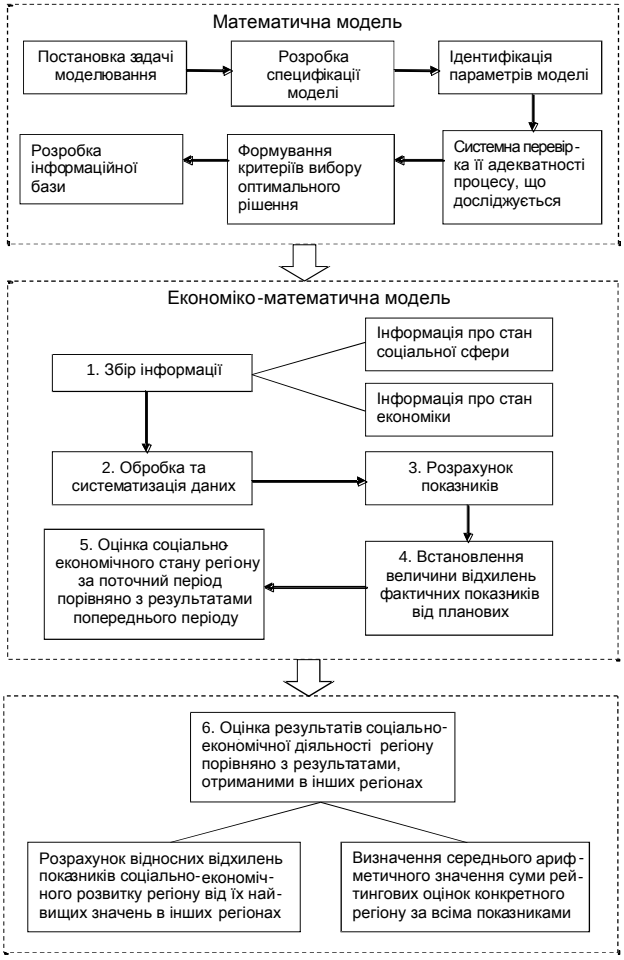


Рис. **Модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону**

Динамічне моделювання соціально-економічного розвитку регіону передбачає автоматизацію процесу на базі сучасних інформаційних технологій. Сучасні інформаційні технології та використання інтелектуальних експертних систем створюють нові можливості розширення сфери застосування методів математичного моделювання формування банку даних. Важливим етапом побудови математичної моделі є розробка інформаційної бази. Отримана інформація повинна задовольняти наступні вимоги: бути актуальною і достовірною; відображати своєчасність процесу поновлення й доповнення інформації.

Дані, залежно від їхнього виду, можуть надаватися з різною періодичністю: щомісяця, щокварталу, щорічно. Обробка даних здійснюється за завданням регіональних органів державного управління, а також місцевого самоврядування. При цьому повинна забезпечуватися можливість надання даних користувачам — регіональним органам державного управління й місцевого самоврядування — у будь-якому аспекті й розрізі з метою використання оброблених даних як інформаційної бази для вироблення та прийняття рішень на регіональному рівні. Пропонується два блоки показників: показники, що характеризують соціальний стан регіону, та показники, що характеризують економічний стан регіону.

У другому блоці запропоновано структуру економіко-математичної моделі соціально-економічного розвитку регіону. Система моніторингу регіонального розвитку є інструментом, який представляє форму організації інформаційних процесів

© Анненкова О. В., Філатова Т. А., 2006

та передбачає обробку масивів статистичної інформації. Моніторинг спрямовано на оцінку результатів соціально-економічної діяльності регіону за певний (коротко-, середньо- та довгостроковий) період; аналіз тенденцій регіонального розвитку; коригування заходів програми соціально-економічного розвитку регіону згідно з отриманими результатами.

Основними етапами моніторингу є:

1) збір інформації;

2) обробка та систематизація даних;

3) розрахунок показників;

4) встановлення величини відхилень фактичних показників від планових;

5) оцінка соціально-економічного стану регіону за поточний період порівняно з результатами попереднього періоду;

6) оцінка результатів соціально-економічної діяльності регіону порівняно з результатами, отриманими в інших регіонах.

На першому етапі проводиться збір інформації про стан соціальної сфери та стан економіки регіону відповідно до пріоритетних напрямків його соціально-економічного розвитку. До соціальних напрямків відносять: охорону здоров'я; соціальний захист; освіту; житлово-комунальне господарство; культуру, фізичну культуру та спорт. До економічних напрямків — інвестиційну, інноваційну та зовнішньоекономічну діяльність. За кожним напрямком розробляється система показників.

До показників охорони здоров'я належать: кількість лікарів усіх спеціальностей; кількість лікарняних закладів; кількість амбулаторно-поліклінічних закладів; кількість вперше зареєстрованих випадків захворювання.

Соціальний захист характеризується наступними показниками: кількість будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів; надання грошової та натуральної допомоги малозабезпеченим верствам населення; державна допомога сім'ям із дітьми; надання населенню субсидій на відшкодування оплати житлово-комунальних послуг.

Показниками діяльності сфери освіти є: кількість дошкільних навчальних закладів; кількість осіб, які навчалися в навчальних закладах; кількість професійно-технічних навчальних закладів; чисельність учнів у ПТНЗ; кількість навчальних закладів I – II рівнів акредитації; чисельність студентів, які навчалися в навчальних закладах I – II рівнів акредитації; кількість вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації; чисельність студентів, які навчалися у вищих навчальних закладах III – IV рівнів акредитації; чисельність аспірантів; чисельність докторантів.

Житлово-комунальне господарство характеризується такими показниками, як інвестиції в основний капітал у житлове будівництво; введення в експлуатацію житлових будинків; введення в експлуатацію загальноосвітніх навчальних закладів; введення в експлуатацію дошкільних закладів освіти; введення в експлуатацію лікарняних закладів.

Результати діяльності такої соціальної сфери як культура, фізична культура та спорт відображаються за наступними показниками: кількість театрів, концертних організацій та музеїв; кількість бібліотек; кількість закладів культури клубного типу; санаторії та пансіонати з лікуванням; кількість дитячих оздоровчих таборів.

До показників інвестиційно-інноваційної діяльності відносяться: інвестиції в основний капітал; загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості; кількість інноваційно активних підприємств; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість освоєних видів інноваційної продукції; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації.

Результати зовнішньоекономічної діяльності відображаються за такими показниками: зовнішня торгівля товарами (експорт — імпорт); товарна структура зовнішньої торгівлі (експорт — імпорт); структура експорту послуг; структура імпорту послуг; прямі іноземні інвестиції.

На наступних етапах проводиться обробка та систематизація отриманих даних, розрахунок показників, встановлення величини відхилень фактичних показників від планових та оцінка соціально-економічного стану регіону.

Оцінка результатів соціально-економічної діяльності регіону проводиться: по-перше, за поточний період порівняно з результатами попереднього періоду; по-друге, порівняно з результатами, отриманими в інших регіонах.

Оцінка результатів соціально-економічної діяльності регіону за поточний період порівняно з результатами попереднього періоду здійснюється на основі розрахунку індексів зростання за кожним показником.

Оцінка результатів соціально-економічної діяльності регіону порівняно з результатами, отриманими в інших регіонах, здійснюється на підставі методики, яку запропоновано в Постанові Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2005 р. №263 [3].

На першому етапі рейтингова оцінка здійснюється на основі відносних відхилень показників соціально-економічного розвитку регіону від їх найвищих значень в інших регіонах за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^{n} \frac{X_{max} - X_{ij}}{X_{max} - X_{min}} + \sum_{i=1}^{n} \frac{X_{ij} - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \qquad (1)$$

де R_j – сума рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками, що характеризують окрему сферу діяльності;

X_{ij} – значення i-го показника j-го регіону (i = від 1 до n);

X_{max}, X_{min} – максимальне та мінімальне значення показників.

На другому етапі визначається середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками за формулою:

$$Rcp_j = \frac{R_j}{n}, \qquad (2)$$

де Rcp_j – середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок.

За результатами розрахунку визначається місце кожного регіону в загальному рейтингу. Найкращим вважається регіон, у якого середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок має найнижчу номінальну величину.

Розроблена модель інформаційного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону дозволяє:

оцінити стан соціального й економічного рівня розвитку регіону на підставі об'єктивних і достовірних даних;

використовувати отриману інформацію для підвищення ефективності управління соціально-економічними процесами в регіоні.

Запропоновану модель може бути використано державними органами управління на регіональному рівні та місцевого самоврядування при розробці програм соціально-економічного розвитку регіону на коротко- і середньострокову перспективи.

Література: 1. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона Монография. – Донецк: НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2004. – 284 с. 2. Коровкин С. Сквозь тернии к информационному обществу // http://www.connect.ru 3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських держадміністрацій", 6 квітня 2005 р. №263 // http://www.way.kiev.ua

Стаття надійшла до редакції
17.07.2006 р.

УДК 658.012.4

Кузьменко Л. М.

СТРАТЕГИЯ ВЫБОРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the theoretical analysis is presented. The generalized approaches and principles of development of the conceptual model of the choice strategies are given.

В теории стратегического управления приоритет по значимости процедур в процессе принятия решения отдан выбору направления развития предприятия в условиях неопределенности. При этом разработаны различные стратегии относительно того, как сделать выбор оптимальным. Однако большинство предлагаемых "традиционных" концепций стратегии выбора не в состоянии учесть конкретных ситуаций, в которых оказывается предприятие. Данное положение предопределяет необходимость теоретического осмысления существующих концепций и разработки новых подходов к формированию стратегии выбора развития предприятия.

В основе "традиционных" концепций стратегии выбора [1 – 3] находится рациональный подход, использование которого целесообразно при соблюдении достаточно жестких условий – стабильности внешней среды, существования алгоритма, в котором заложены соответствующие данные и алгоритм для вычисления оптимального варианта решения. Современные концепции стратегии выбора [4 – 7] ограничивают процесс принятия решений умением менеджеров работать в условиях неопределенности. По причине большого разнообразия подходов к изучению принятия решений возникает необходимость ограничить предмет исследования путем введения концептуальных рамок.

Целью данной публикации является теоретический анализ и обобщение подходов и принципов для разработки концептуальной модели стратегии выбора.

М. Портер рассматривал [1, с. 45] стратегию "как действия по возведению преград для конкурентных сил или определению позиции в отрасли, где компания будет наименее уязвима для этих сил". Для правильного выбора он рекомендовал изучить цепочку создания фирмой потребительских ценностей, определенное звено которой следует сделать ключевым, то есть создающим конкурентные преимущества.

Придерживаясь логики равновесия и статичности, М. Портер стремился разложить стратегии фирмы "по полочкам", однако конкуренция на рынке неуклонно росла. Критики отмечали, что ряд успешных фирм, в том числе японских, наряду с минимизацией издержек осуществляли дифференциацию и как основные недостатки традиционной модели Портера выделяли [4 – 7]:

статичность подхода к структуризации внешней среды, поэтому руководители фирмы могли делать достаточно точные прогнозы относительно поведения участников конкурентной борьбы и выбирать соответствующую стратегию;

определенность выбора источника дополнительной стоимости фирмы — либо структурные преимущества отрасли, либо ключевое звено в цепочке ценностей, создающей конкурентные преимущества;

необходимость фокусирования усилий менеджеров только на одной из стратегий фирмы.

Развивая концепцию стратегического управления М. Портера, швейцарский доктор политологии Т. Йеннер утверждал: "В рамках индустриально-экономического подхода важнейшее значение придается степени привлекательности отрасли... Поэтому предприятие, рассчитывающее на стратегический успех, должно тщательно выбирать отрасль, выходить на наиболее выгодные рынки" [2]. В частности, решения по диверсификации производства принимались именно с расчетом на сулящие высокую прибыль рынки.

В 1995 году М. Треси и Ф. Вирсема [3, с. 51] выступили с концепцией, напоминающей традиционную модель Портера. Они советовали каждой компании тщательно изучить, чем она наиболее привлекательна для потребителя, и превратить собственную уникальную ценность в долговременную стратегию. Определение и укрепление сильных сторон для фирмы заключалось в непрерывном улучшении либо производственных процессов, либо продукции, либо в приемах обслуживания клиентов. При этом выбор должен был быть максимально продуманным. Однако, увеличивающаяся динамика рынка, не только не оправдывала жесткой специализации фирмы на какой-то одной стратегии, но и значительно затрудняла процесс ее безошибочного выбора.

Таким образом, для традиционных стратегических концепций слабым местом оказалась их статичность. Исследователи все более критиковали их из-за малой пригодности в условиях внешнего окружения, характеризуемого "динамичной гиперконкуренцией" [4 – 7].

Современные концепции стратегий выбора предприятий связывают процесс принятия решений с поиском в условиях неопределенности. К. Койн и С. Субраманьям [4, с. 91], изучившие более 25 различных стратегических концепций, определили стратегию как "набор решений, который включает выбор стратегической позиции, определение источника или источников получения преимуществ перед конкурентами, разработку бизнес-концепции и создание систем приращения стоимости, приспособленных к целям компании". Помимо необходимости принятия четырех стратегических решений, управляющие должны учиться распознавать динамику, свойственную каждой ситуации и эффективно управлять "строительными блоками" стратегии на протяжении определенных отрезков времени. Для этого может потребоваться составление рассчитанных на разные ситуации планов практических действий, в соответствии с которыми правильность стратегии подтверждалась бы достижением конкретных целей. В равной степени может потребоваться признание необходимости менять стратегию по мере изменения условий в отрасли.

Отказавшись от традиционного стратегического планирования, Г. Хэмел и К. К. Прахалад [6] ввели термин "стратегические намерения" и "стратегическая архитектура", означавшие прояснение контуров будущей отрасли по мере ее создания. Чтобы "застолбить" место в будущем, важно, по их мнению, не ограничивать стратегические цели имеющимися ресурсами, а напротив, "отодвигать" цели от ресурсов как можно дальше. Если направление выбрано правильно и все подразделения фирмы движутся к цели согласовано, ресурсы нужно наращивать "на марше". Для разработки и реализации стратегии развития предприятия постоянно действующим фактором должна стать инновационность. В инновационном портфеле должны находиться свежие идеи, результат их экспериментальной проверки (негодные идеи отбрасываются), венчурные проекты. На стадии венчурного проектирования идет поиск партнеров для получения инвестиций, приобретения недостающих умений и активов, ускоренного проникновения на рынки. При поэтапном проведении инноваций портфель должен "худеть", а сама корпоративная стратегия приобретать устойчивую форму.

Выбор и анализ являются ключевыми составляющими разработки стратегии развития. В основе стратегии выбора лежит дуализм, существующий между запрограммированны-

© Кузьменко Л. М., 2006

ми шаблонными решениями, при принятии которых используется запланированная стратегия, и незапрограммированными, нестандартными решениями, при принятии которых используется итерационный процесс. Концепция рациональности предполагает осознанность и осмысленность принимаемых на предприятии решений, а также возможность логического априорного объяснения процесса или результата принятия решений. Триада "осознание − осмысление − объяснение" является необходимым атрибутом полной рациональности. Иррациональность не предполагает ни следования определенным целям предприятия, ни ограничения какими-либо средствами при реализации этих целей.

Понятия "рациональность" и "иррациональность" связаны с природой субъекта управления и того, каким образом он делает выбор. Классическая экономическая теория предполагает, что если человек, принимающий решение, обладает всей необходимой информацией и является рациональным, то он без труда выберет наилучшее решение. О. Фавро для классификации теорий с точки зрения рациональности пользуется шкалой рациональности от сущностной (максимальная) до процедурной (минимальная степень). Двигаясь по оси рациональности от максимального к минимальному значению, можно отметить неоклассические теории, основанные на принципах строгой рациональности, теории принятия решений Г. Саймона, Р. Сайерта и Дж. Марча, Х. Лейбенстайна, последовательно ослабляющие предпосылки рациональности и подводящие вплотную к понятию органической иррациональности как "имманентно присущей практически каждому индивиду устойчивой системной дисфункции при принятии решений" [8]. Г. Минцберг в качестве доминирующих факторов поведения предприятия называет такие иррациональные мотивы, как импульсивность, интуиция, "озарение" предпринимателя.

Запрограммированные решения представляют рутинные, многократно повторяющиеся решения, имеющие четко определенные исходы и способы их реализации. Незапрограммированные решения являются нешаблонными, эксклюзивными, которые сложно или невозможно структурировать. Модель ограниченной рациональности подходит для незапрограммированных решений, в то же время рассчитанная рациональная модель подходит для запрограммированных решений. Рассчитанная рациональность запрограммированных решений ведет к использованию процедур, направленных на широкий поиск, позволяющий исследовать все возможные варианты решений, и после применения соответствующих алгоритмов сделать оптимальный выбор. Ограниченная рациональность незапрограммированных решений ведет к поискам в условиях неопределенности, при этом ощущается потребность в альтернативах, продиктованных состоянием кризиса, или в наличии готовых решений, а также к использованию метода "удовлетворительного, то есть приемлемого варианта". Осуществление решения распадается на стадии и является пошаговым.

Принятие решений включает виды деятельности, которые направлены на преодоление разных видов неопределенности, касающиеся времени, формулировки проблемы, выработки решений, выбора, воздействия и осуществления решений. А. А. Томпсон (мл.) и А. Дж. Стрикленд [7] по причине разногласий между менеджерами при принятии решений или организационных групп, принимающих участие в решении, выделили два вида неопределенности: в выборе конечных результатов или относительно способов достижения результатов. Совокупность этих двух факторов дает четыре стратегии принятия решений: расчет, совместное решение, переговоры и вдохновение.

Сравнение рациональной и иррациональной моделей принятия решений позволяет сформировать концептуальные рамки для разработки модели стратегического выбора развития предприятия (таблица).

Таблица

Сравнение рациональной и иррациональной моделей принятия решений

Признаки	Рациональный подход	Иррациональный подход
Условия	Низкая степень неопределенности	Высокая степень неопределенности
Процесс	Определенная последовательность процедур: поиск возможных вариантов решения, разработка алгоритмов решения, выбор	Итерационный процесс: решение раскладывается на стадии и является пошаговым
Ожидаемый результат	Оптимальный выбор	Целесообразный выбор
Методы	Расчетные: вычисление оптимального варианта решения	Эвристика, метод "удовлетворительных вариантов"
Способ решения	Независимость каждого решения	Выбор последовательности действий из потока непрерывной цепочки решений
Стратегия выбора	Расчет по разработанным методикам	Вдохновение
Учет интересов участников	Совместное согласованное решение	Переговоры, принятие решения как политический процесс

При этом следует отметить, что вопрос о степени рациональности поведения предприятии при осуществлении выбора существенно зависит от системного представления объекта: иррациональное поведение в рамках одной системы факторов может оказаться рациональным в рамках другой, более широкой.

Учет признаков составляющих процесса выбора позволит осуществлять и реализовывать для каждого предприятия адекватную сложившимся обстоятельствам стратегию выбора.

Литература: 1. Портер Майкл Э. Конкуренция: Учебн. пособие. Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. – 495 с. 2. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №2.– С. 83 – 84. 3. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидирования // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 50 – 55; 4. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн, С. Субраманьям // Экономические стратегии. – Т. 3 – 2001. – №4. – С. 83 – 91. 5. Гошал Сумантра. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения: Пер. с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с. 6. Хэмел Г. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил – СПб.: Питер, 2005. – 384 с. 7. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ.; [Под ред. Л. Т. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 8. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 47 – 69.

Стаття надійшла до редакції 31.08.2006 р.

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

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 336.763

Холодна Ю. Є.
Пєнчева І. В.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the review of technical indicators of stock market is given. As an example of the efficiency of this method, on the base of data of stock price dynamic of Ukrnafta plc. in 2005 year, share price forecast during period January − Mach 2006, is made.

З розвитком фондового ринку України досить актуальною постає проблема стратегії формування портфелів цінних паперів. Діяльність з обігу цінних паперів здійснюється виключно торговцями цінних паперів, що отримали ліцензію на здійснення цієї діяльності в порядку, встановленому законодавством [1]. Залежно від економічної ситуації, яка кореляційно пов'язана з Діловою активністю фондового ринку, сучасний інвестор використовує консервативну або агресивну стратегію. Перша полягає в довготерміновому інвестуванні в цінні папери. Як правило, це акції досить надійних фірм, так званих "блакитних фішок", за якими гарантується хоча й не досить високі, але стабільні дивіденди. Друга стратегія передбачає гру на фондовій біржі з цінними паперами молодих агресивних компаній. Стратегія характеризується високим ризиком, але й досить високим прибутком.

Для вибору тієї чи іншої стратегії потрібна оцінка ділової активності фондового ринку, основним показником якої в Україні є ПФТС-індекс, а також оцінка властивостей та потенціалу, закладених у цінних паперах, що складають портфель інвестора. Індикаторами цих властивостей є технічні індекси. Проблемі біржових індексів та індикаторів торговельних систем як методам прогнозування курсів акцій присвячено роботи таких українських вчених: В. Кучеренко, О. В. Раєвнєвої, К. А. Стрижиченко.

Автори вважають важливим при моделюванні поведінки інвестора на фондовому ринку не лише розраховувати значення індексу ПФТС на поточний або попередній період, а також прогнозувати його значення на майбутнє. Це дозволить заздалегідь обирати стратегію формування портфеля цінних паперів відповідно до змін ситуації на фондовому ринку.

Вчені О. В. Раєвнєва та К. А. Стрижиченко [2] розробили модель вибору виду портфеля акцій. Ця модель базується на залежності ділової активності ринку від таких фундаментальних факторів, як обсяги виробництва, обсяг ВВП, курс гривні/долара, індекс інфляції або індекс споживчих цін, обсяг торгів у торговельній системі (для України в ПФТС) та значення індексу ділової активності ринку за попередній період (ПФТС-індекс). Залежно від того, як та в якому напрямку ПФТС-індекс змінює свій тренд, інвестор приймає рішення щодо купівлі-продажу окремих акцій та обирає відповідну стратегію для портфеля.

У комплексі з запропонованою економетричною моделлю, що базується лише на аналізі фундаментальних факторів, автори цієї статті для вибору стратегії пропонують використовувати технічний аналіз, що робить можливим прогнозування поведінки курсу цінних паперів у незалежності від фундаментальних факторів. Сьогодні завдяки своїй легкості обчислення найпопулярнішим технічним індикатором прогнозування руху курсу акцій у світі є ковзна середня (moving average (MA)) та інші індикатори, що створені на її основі: простий осцилятор (OSC), конвергенція та дивергенція ковзних середніх (MACD), індекс відносної сили (RSI), індекс Каірі (KRI), смуга та ін.

MA – це середній курс акції за обраний період часу. Період часу, на який розраховується MA, називається порядок середньої. Так, середня може бути коротко- середньо- або довготерміновою, залежно від виду тренду курсу акцій, який аналізуємо. Об'єктом дослідження середньої можуть бути не лише курси акцій, а також курси валют, ціна на товар, активи тощо. Особливою рисою середньої є те, що цей індикатор дає сигнали із запізненням, бо будується на даних попередніх періодів.

Для побудови агресивної стратегії інвестору доцільно аналізувати короткотерміновий тренд та використовувати середню, розраховану за даними короткого періоду часу. Для консервативно-агресивної або консервативної стратегії інвестування, навпаки, слід використовувати середню розраховану на середній або довгий проміжок часу.

Однак при обиранні слід враховувати, що короткотермінова середня досить чутлива та дає багато коливань, що ускладнює прогнозування руху тренду курсу акцій. Довготермінова середня дає лише загальне уявлення про тренд та не вміщує детальної інформації про поведінку курсу акцій. При аналізі інвестору необхідно досить ретельно підходити до обирання порядку середньої або ж використовувати декілька середніх одночасно.

Розрахунок експоненційної ковзної середньої (EMA) — найкращий метод роботи з ковними середніми. З точки зору відношення до нових даних, що генеруються ринком, EMA є ідеальним компромісом між підвищеною сприйнятливістю зваженої ковзної середньої та помітним відставанням простої ковзної середньої. На відміну від інших технік усереднення EMA йде за трендом поточних даних більш гладко з мінімальною кількістю стрибків та найменшим запізненням.

З точки зору обчислень, EMA також є дуже зручним для трейдерів та інвесторів: даний метод передбачає невелику кількість розрахунків, не надто складні маніпуляції з даними та не дуже велику базу історичних даних. Для отримання нових значень експоненційної ковзної середньої необхідні чисельні значення лише щодо двох періодів: неопрацьовані дані на поточний період та значення EMA на попередній період. Таким чином, цей метод позбавляє необхідності зберігати велику базу історичних даних та проводити з нею складні маніпуляції.

© Холодна Ю. Є., Пєнчева І. В., 2006

Суттєвою перевагою методу є неможливість отримання неправильних результатів, спричинених втратою групою обчислення історичних даних. Старі дані не можуть бути втраченими, оскільки в чистому вигляді до них і не входять. Вплив даних попередніх періодів поступово знижується відповідно до зменшення їх ваги в попередніх значеннях EMA. Це дозволяє уникнути поточних помилок, пов'язаних з втратою несуттєвих та малозначних даних. Обчислюється EMA наступним чином (1):

$$EMA_t = p_i \times \alpha + EMA_{t-1}(1-\alpha), \quad (1)$$

де EMA_{t-1} – експоненційна ковзна середня попереднього періоду;
EMA_t – експоненційна ковзна середня поточного періоду;
α – постійна згладжування, що дорівнює 2/(n+1);
n – кількість періодів простої ковзної середньої [3].

За спокійної ринкової ситуації досить важко прийняти правильне інвестиційне рішення. В таких випадках доцільно використовувати метод осциляторів. Особливістю осцилятора є те, що він прогнозує поведінку курсу цінного папера навіть за відсутністю тренду. Метод осциляторів заснований на аналізі короткострокових коливань курсових вартостей акцій на фоні їх довгострокових тенденцій. Осцилятор забезпечує трейдеру великий прибуток, але з великим ризиком.

Індикатори інерції та швидкості зміни цін — це найпростіші з осциляторів. Вони вимірюють швидкість руху цін у тренді, яка говорить про силу даної тенденції.

Обидва осцилятори сягають вершин (або мінімумів), коли рухаються в одному напрямку з цінами, тоді це означає, що існуючий тренд є господарюючим та доцільно утримувати відкриття позиції в його напрямку. Якщо ж осцилятори інерції та швидкості зміни цін починають розходитись за напрямом графіка цін (дивергенція), то це служить першим сигналом того, що поточний тренд уже закінчується та продовжується лише внаслідок інерції. Для обох осциляторів використовують досить короткі періоди розрахунку – від 5 до 13 днів.

Значення осцилятора розраховується за формулою (2):

$$OSC = SMA(n) - SMS(m), \quad (2)$$

де $SMA(n)$, $SMA(m)$ – прості середні за період n та m [3].

Для прогнозування курсу цінних паперів за методом осциляторів, після побудови графіка необхідно побудувати довірчий інтервал, тобто верхню та нижню межі, при перетинанні яких інвестор може зробити висновок про переоцінку або ж недооцінку цінного папера, а також щодо прогнозу на майбутнє. До основної переваги даного методу належать простота в розрахунках та досить ретельний аналіз на безтрендових сегментах ринку.

Метод перетину середніх (Moving average Convergence Divergence, MACD), розроблений Дж. Апелем, використовує дві ковзні середні. Перша ковзна середня (MACD line) будується за таким алгоритмом:

розрахунок експоненціальної ковзної середньої (EMA) періодом S_1;

розрахунок EMA з періодом S_2, причому $S_2 > S_1$;

розрахунок різниці EMA з періодом EMA (S_2) і EMA (S_1).

Дана лінія є осцилятором, побудованим з використанням експоненціального згладжування.

Друга ковзна середня – сигнальна лінія (Signal line) — будується шляхом експоненціального згладжування (MACD line) з періодом S_3. При використання даного методу найбільш поширеними є наступні періоди згладжування: $S_1 = 12$, $S_2 = 26$, $S_3 = 9$ [2].

Аналітичний запис даного методу має такий вигляд (3):

$$\begin{cases} MACD_line = EMA(S_2) - EMA(S_1) \\ Signal_line = EMA(MACD_line, S_3) \end{cases}. \quad (3)$$

Необхідним сигналом для купівлі або продажу акцій є вихід сигнальної лінії з довірчого інтервалу щодо короткострокової EMA. Рівень довірчого інтервалу S визначає міру сигналу про купівлю, продаж акцій. Чим більший даний рівень, тим менша кількість сигналів поступає, однак якість їх підвищується і, відповідно, навпаки, чим більший рівень, тим більше сигналів, але якість знижується.

Метод індексу відносної величини цін (Relative Strength Index – RSI) був розроблений У. Уалдером наприкінці 70-х років XX сторіччя. Даний метод дозволяє відокремлювати рух цін угору від руху цін вниз, завдяки чому інвестор може визначити моменти переоцінки або недооцінки акцій.

При використанні цього методу аналітиками рекомендується брати n = 5, хоча сам Уайлдер пропонував брати n = 14. Також популярними значеннями періоду є 20, 10, 8, 7 [4].

Алгоритм розрахунку містить три кроки:

1. Знаходження ряду, що характеризує рух цін вгору. Даний ряд знаходиться за такою формулою (4):

$$U_i = \begin{cases} P_i - P_{i-1}, якщо_P_i \geq P_{i-1} \\ 0, якщо_P_i \leq P_{i-1} \end{cases}, \quad (4)$$

де P_i, P_{i-1} – ціна закриття на *i-й* та *(i – 1)*-й дні спостереження.

2. Знаходження ряду, що відображає рух цін вниз. Аналітичний запис даного ряду має наступний вигляд (5):

$$V_i = \begin{cases} P_{i+1} - P_i, якщо_P_{i+1} \geq P_i \\ 0, якщо_P_{i+1} \leq P_i \end{cases}, \quad (5)$$

де P_{i+1} – ціна закриття на (i+1)-й день спостереження.

3. Згладжування отриманих рядів за допомогою експоненціальної ковзної середньої з періодом n (n = 5).

4. Розрахунок коефіцієнта руху вгору від повного руху цін [3]. Даний коефіцієнт визначається за формулою (6):

$$RSI = 100 - 100/(1 + RS) \quad (6)$$

де RS – співвідношення EMA приростів ціни за n періодів з абсолютним значенням (модулем) EMA падіння ціни за n періодів [4].

5. Визначення моменту переоцінки (продажу) або недооцінки (купівлі) акцій. Чим ближче RSI до 100, тим більша ймовірність перелому лінії тенденції з підвищення на пониження. Якщо RSI → 0, то дуже ймовірним є перелом з пониження на підвищення.

Кожен трейдер, залежно від досвіду та манери поведінки на ринку, встановлює свої межі купівлі-продажу, але це, як правило — 15 – 20 для купівлі, 85 – 90 для продажу.

Дослідження показали, що основною цінністю даного методу є те, що він надає інвестору верхню та нижню межі для визначення умов перекупки або перепродажу акцій, а також при його застосуванні відсутня затримка при прийнятті управлінських рішень.

На основі наведених методів був проведений аналіз курсу акцій ВАТ "Укрнафта" з 01.01.2005 року по 01.01.2006 року та прогнозування курсу акцій цього емітента на період січень – березень 2006 року.

На рис. 1 наведені результати аналізу та прогнозу за методом експоненційної середньої (EMA).

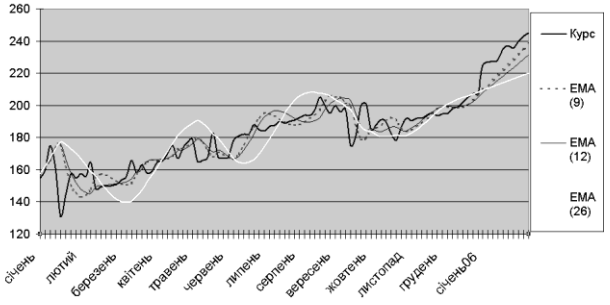


Рис. 1. **Динаміка курсу акцій ВАТ "Укрнафта" та EMA курсу**

На рис. 1 наведена динаміка курсів акцій ВАТ "Укрнафта" за 2005 рік. Можна чітко виділити тренд зростання та побачити прогнозовані значення курсу акцій на січень 2006 року. Та прогноз за ЕМА вказує на те, що курс акцій наприкінці січня збільшиться до 230 грн. за акцію (дані розраховані в прикладному пакеті STATISTICA 6.0).

Для визначення ефективності методу необхідно порівняти прогнозні значення вартості акцій з фактичним курсом акцій на січень 2006 року (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка курсу акцій ВАТ "Укрнафта" в січні 2006 року (грн.)

Дата	Курс	ЕМА	Похибка
11.01.06	225,00	209,328	15,67
16. 01.06	226,70	214,328	12,37
18.01.06	227,00	218,706	8,29
20.01.06	228,20	222,866	5,33
24.01.06	235,00	228,38	6,62
27.01.06	237,00	230,78	6,22
31.01.06	235,30	232,5	2,80

Як можна побачити з табл. 1, прогноз за методом ЕМА на кінець січня 2006 року виправдав себе, бо похибка склала лише 2,8 грн. Значний розмір похибки на початку місяця пов'язаний зі значним стрибком цін на акції компанії, що було пов'язано з "газовим конфліктом" між Україною та Росією, а сфера діяльності ВАТ "Укрнафта" — саме нафто-, газодобувна промисловість.

Розподіл похибок при прогнозуванні курсу акцій за цим методом наведено на рис. 2.

Можна побачити, що найбільша кількість похибок знаходиться в межах ±5 гривень, що дає змогу стверджувати про ефективність наведеного методу прогнозування курсу акцій та про достовірність проведеного прогнозу за вказаним методом. Але також значна кількість похибок була у межах ± 10 гривень, на що треба звертати увагу при наступному прогнозуванні. Загалом же причиною недооцінки курсу акцій ВАТ "Укрнафта" стала перевага похибок, що зменшували прогнозний курс акцій.

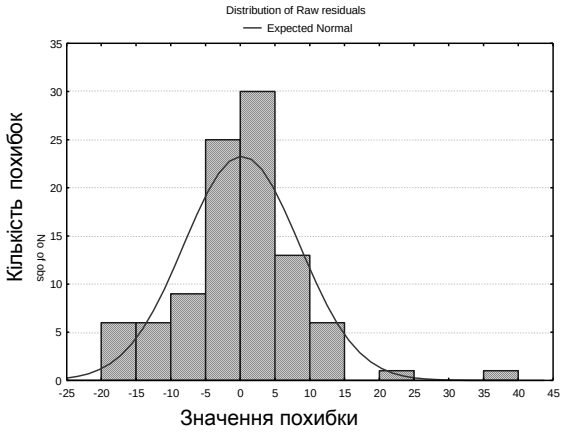


Рис. 2. **Розподіл похибок значень прогнозної вартості акцій "Укрнафта"**

Таким чином, акції компанії "Укрнафта" було недооцінено в середньому на 7,89 грн. за методом ковзної середньої ЕМА (9) станом на січень 2006 року. Таке можна пояснити стрімким зростанням курсу акцій "Укрнафта" у фондовій торговельній системі ПФТС після Нового року внаслідок "газового" конфлікту України та Росії.

Наступний метод, котрим можна скористатися для прогнозування курсу акцій компанії "Укрнафта", — це метод осциляторів. Цей метод, що більше підходить для агресивної стратегії формування портфеля цінних паперів.

Простий осцилятор ковзаних середніх можна побудувати на основі подвійної ковзної середньої або ж 5-денну ЕМА як швидку лінію та 20-денну ЕМА як повільну.

Результати аналізу та прогнозу за методом осциляторів наведено на рис. 3.

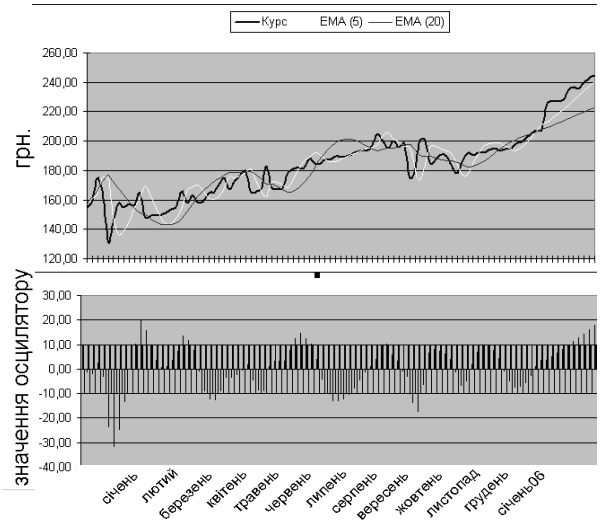


Рис. 3. **Значення осцилятора ЕМА(5) та ЕМА(20) курсу акцій ВАТ "Укрнафта"**

Але цей індикатор також дає похибки. Так, на рис. 3 видно, як у липні 2005 року курс акцій повільно зростав, коли осцилятор подавав сигнали на стрімке падіння ціни.

Найбільше падіння ціни відбулося в січні 2005 року, коли значення осцилятора становило — 31,42, нульової відмітки він досяг лише на початку лютого, а вже в середині лютого досяг значення 19,85. Також значне падіння цін відбулося за осциляторним методом наприкінці вересня, тоді осцилятор дорівнював 17,14, а ціна акцій компанії знизилася з 200 грн. за акцію до 175 грн.

Подібно до ковзних середніх, осцилятор прогнозував зростання ціни акцій протягом січня 2006 року. Прогнозувалися дуже стрімкі темпи зростання, так як значення осцилятора досягло 17,75 пунктів, ціна акцій за цей період зросла з 207,4 грн., до 235 грн. за акцію.

Наступний метод прогнозування поведінки курсу акцій – MACD. Цей метод, як і два попередніх, дозволить визначити, в якому напрямку рухатиметься вартість акцій ВАТ "Укрнафта". Результати аналізу та прогнозу за цим методом наведені на рис. 4.

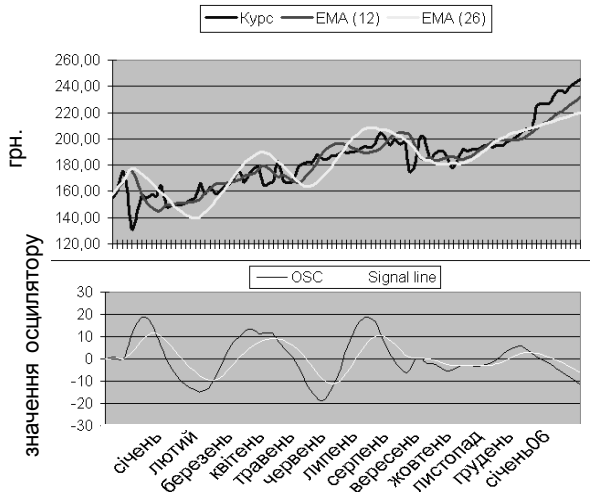


Рис. 4. **Графік поведінки Signal line щодо осцилятора**

Прогноз, що дає індикатор MACD, відрізняється від прогнозів за середніми ковзними та осциляторним методом. Це можна пояснити тим, що прогноз вартості акцій ВАТ "Укрнафта" за попереднім осциляторним методом на січень 2006 року будувався на EMA(5) та EMA(20), що є більш чутливими та що дають прогноз на більш короткий проміжок часу. При прогнозі за MACD індикатором за основу розрахунку бралися EMA(12) та EMA(26), тому осцилятор, побудований на їх основі (рис. 4), дає протилежний проноз, як і сигнальна лінія.

При огляді прогнозів за попередніми методами та цим методом можна дійти висновку, що в січні 2006 року курс акцій ВАТ "Укрнафта" стрімко зростатиме, але це буде не довгострокове зростання та вже у лютому – березні 2006 року можна буде спостерігати спад у динаміці стрімкого зростання курсу акцій ВАТ "Укрнафта".

Щоб бути певними у вірогідності цього припущення, наведемо графік поведінки цін ВАТ "Укрнафта" на січень – березень 2006 року (рис. 5).

Як можна побачити на рис. 5, динаміка зростання вартості акцій дійсно послабилась, про що попереджав індикатор MACD. За проведеними розрахунками, якщо в період жовтень 2005 року – січень 2006 року темпи зростання курсу акцій складали 37%, то за період січень – березень 2006 року лише 20%.

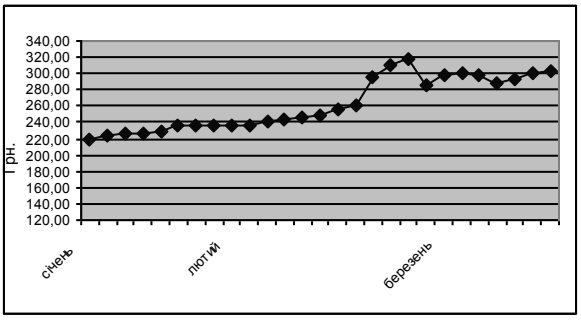


Рис. 5. **Курс акцій ВАТ "Укрнафта" січень – березень 2006 року**

Доцільно також спрогнозувати поведінку курсу акцій ВАТ "Укрнафта" за методом Relative Strength Index. Результати аналізу та прогнозу наведені на рис. 6.

Найбільшого значення індекс досяг у січні 2005 року та становив 75,18, а найменшого значення – у жовтні 2005 року – 28,97. Це пояснюється тим, що в першій половині січня 2005 року ціна на акції "Укрнафта" стрімко зросла з 155 грн. за акцію до 175 грн., що становило 13%.

Прогноз на січень 2006 року – упевнене, рівномірне зростання, зі сплеском відразу після Нового року та подальшою поступовою стабілізацією тренду зростання курсу. Можна побачити чотири сплески темпів зростання курсу акцій компанії.

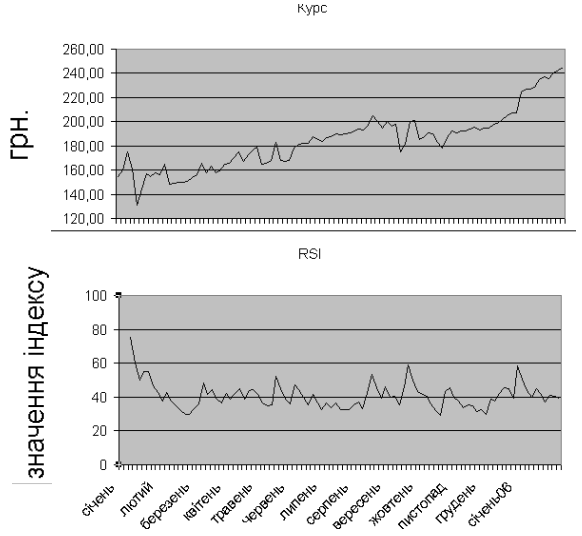


Рис. 6. **Індекс RSI для курсу акцій ВАТ "Укрнафта"**

Так, перший з них — найслабший — припадає на червень 2005 року, тоді значення індексу становило близько 50. Другий та третій, відповідно, у серпні та вересні, а останній, найпотужніший припав на грудень 2005 – січень 2006 рр., де значення RSI досягло 60. Такі значення індексу дають чіткий прогноз на зріле зростання курсу акцій у січні 2006 року, та про доцільність відкриття довгих позицій на фондовому ринку на довгі строки виконання (близько 2 – 4 місяців) щодо цих цінних паперів. Більша частина графіка знаходиться нижче 50, що свідчить про постійну тенденцію до перелому в бік зростання ціни, але значення не досить занизькі, тому має місце постійне коливання між пришвидшенням та уповільненням темпів зростання курсу акцій. Прогноз на січень 2006 р. вказував на таку ж саму тенденцію поведінки курсу, але вже на більш високому рівні ціни.

Технічні індикатори, розраховані за даними курсів акцій ВАТ "Укрнафта" на 2005 рік, виявили тренд зростання курсу в середньому на 6% за місяць. Середній курс акцій у 2005 році склав 184,30 грн. Найнижче значення курсу акцій у січні 2005 року становило 131 грн., найвище – 207,43 грн. у грудні 2005 року. Протягом 2005 року акцій було переоцінено в середньому на 6 грн., що свідчить про позитивні очікування інвесторів та трейдерів щодо цінних паперів цього емітента.

Прогноз на січень 2006 року за підсумком усіх індикаторів наступний: у першій половині січня відбувалося за прогнозом стрімке зростання курсу акцій, про що свідчать індикатори EMA, похибка яких, як було наведено, склала лише близько 5%. Такий самий прогноз давав і осциляторний метод, але за результатами методу MACD треба дійти висновку, що з другої половини січня 2006 року темпи зростання курсу акцій були б значно меншими, ніж на початку місяця, як показав потім аналіз, скорочення темпів зростання склало близько 17%. Також скорочення темпів зростання на подальші весінні місяці прогнозував індикатор RSI, що постійно коливався навколо значень 30 – 40, – це говорить про прагнення індексу до точки, що свідчить про перелом у бік зменшення вартості акцій; це ще раз доводить те, що курс постійно знаходився в ситуації хвилювання та акції були майже постійно переоціненими. Наведена теорія про преоцінку акцій з боку інвесторів та трейдерів також пояснює прогнозоване та, як виявилось потім, і реальне зниження темпів зростання курсу акцій компанії, тобто можливо, що вже в березні – травні 2006 року курс акцій компанії було вже не завищено.

Таким чином, банку слід і надалі проводити активну торговельну діяльність з акціями ВАТ "Укрнафта". На лютий 2006 року рекомендується відкрити довгі позиції на умовах стоп-заявки на рівні 270 грн. а після досягнення цього рівня будувати подальшу стратегію, або ж продати акції наприкінці лютого 2006 року (в цей період вірогідно у зв'язку з уповільненням темпів зростання курсу можливий короткий період його зменшення, саме в цей час і потрібно буде знову купити акції компанії за меншою ціною для подальшого їх продажу за ситуацією. Однією з передумов настання цього короткого періоду — може бути те, що саме в цей час прогнозується настання виходу курсу акцій ВАТ "Укрнафта" із систематичної переоцінки з боку інвесторів, яка посилилась восени 2005 року та спричинена "газовим" конфліктом із Росією. Тож у період переходу тренду курсу в русло реальної вартості, що відбудеться, бо рішення щодо "газових" відносин України та Росії вже прийнято, й можливе вікно зменшення курсу акцій ВАТ "Укрнафта" у лютому.

Проаналізувавши курс акцій ВАТ "Укрнафта" у лютому – березні 2006 року, можна побачити наступні дані (табл. 2.).

Таблиця 2

Курс акцій ВАТ "Укрнафта" у лютому – березні 2006 року

Місяць, рік	Курс акцій
Лютий 2006	243,00
	245,00
	249,00
	255,00
	260,00
	295,00
	311,13
	318,72
Березень 2006	285,00
	298,00
	298,30
	300,00
	295,00
	289,00
	292,00
	301,00

Як можна побачити з рис. 5. прогноз щодо поведінки курсу акцій "Укрнафта" підтвердився. Дійсно, наприкінці лютого курс акцій "Укрнафта" обірвався. Інвестор, що продав акції в цей період, а після входу акцій у реальну ціну купив їх знову, отримав близько 28 грн. за акцію.

Після цього періоду, як можна побачити на рис. 5, ринок ввійшов у флет, тобто не рекомендується приймти рішень щодо купівлі-продажу акцій компанії, але за прогнозом вірогідно, що до травня місяця курс акцій дуже повільно зростатиме та зупиниться десь на рівні 305 – 310 грн. за акцію, а з другої половини травня трохи зменшиться. Загалом найближчим часом значних рухів курсу акцій ВАТ "Укрнафта" не пронозується за умови стійкості макроекономічних фундаментальних факторів.

Дані отримані на основі результатів наведеного аналізу, довели ефективність запропонованих методів для прогнозування курсу цінних паперів. Як показав аналіз, їх варто використовувати з іншими індикаторами, які враховують фундаментальні фактори економіки. Таким індикатором, наприклад, може бути ПФТС-індекс. Наведена методика рекомендується для використання як інвесторам консервативних портфелів, так і агресивним трейдерам, з вказівкою на те що період для розрахунку експоненційних середніх буде обрано відповідно до їх стратегії.

Література: 1. Закон України "Про цінні папери та фондову біржу" №719 – XIV зі змінами від 03.06.1999 р. //www.rada.kiev.ua 2. Пономаренко В. С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку: Монографія / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвнєва, К. А. Стрижиченко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 264 с. 3. Клебанова Т. С. Математические модели трансформационной экономики: Учеб. пособие / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева, К. А. Стрижиченко, Л. С. Гур'янова, Н. А. Дубровина. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 280 с. 4. Колби Р. Энциклопедия технических индикаторов рынка: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 840 с. 5. www. pfts. com. ua 6. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 808 с.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2006 р.

УДК 330.341

Лабунська С. В.
Солянік Н. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ З ПОЗИЦІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article is devoted to research of essence of "innovation" concept with relation to microlevel of separate enterprise and reasoning from its needs. For this purpose existing approaches to innovation criteria are reviewed and compared, influence of innovation on effect and effectiveness are investigated.

Ринок, що розвивається в Україні, ставить перед усіма суб'єктами господарювання ключову умову виживання і розвитку — конкурентоспроможність. Конкуретоспроможність визначає конкурентостійкість підприємства: чим більшими є його реальні можливості з випуску конкурентоспроможної продукції, тим більшою є конкурентостійкість. Для формування конкурентних переваг підприємства є необхідним виконання наступних умов: конкурентоспроможність товарної маси, що в динаміці характеризує ступінь задоволення попиту, і економічна ефективність діяльності фірми. Дані питання підприємства вирішують залежно від того, який спосіб економічного зростання і розвитку вони обрали.

Метою даної статті є дослідження сутності інновацій з погляду мікрорівня окремого підприємства з урахуванням стратегічного завдання, що постає перед ним. Для досягнення поставленої мети в роботі розглядаються питання оцінки й обґрунтування існуючих підходів до критерію інноваційності, а також порушується проблема виявлення впливу інновацій на ефект і ефективність діяльності підприємства. У статті зроблено спробу сформулювати визначення інновацій як засобу забезпечення ефективної діяльності підприємств і їхньої конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження даної статті є діяльність суб'єктів господарювання, що можуть за певних умов забезпечувати собі конкурентні переваги на основі здійснення інноваційної діяльності.

На думку авторів, розглянуті в статті питання є актуальними з кількох причин. Насамперед, при наявності різних концепцій економічна теорія не містить єдиного підходу до інновацій, тож потребує подальших розробок і може розглядатися як об'єкт дискусій. З іншого боку, нинішній етап економічного розвитку народно-господарського комплексу України вимагає особливої уваги уряду з питань стимулювання інноваційної діяльності в Україні, про що свідчить прийняття Закону "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків" №3333-І від 12.01.06 [1].

Проблема впливу інновацій на загальний економічний стан як держави в цілому, так і окремого підприємства розглядалася багатьма вітчизняними та закордонними дослідниками. Ще Адам Сміт у роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" вказав на роль технологічних новацій у забезпеченні економічної ефективності. Карл Маркс сформулював у 60-ті роки XIX ст. теорію циклічних криз і вперше визначив екстенсивний і інтенсивний технічний прогрес. Н. Кондратьєв основними причинами виникнення довгих хвиль вважав серед іншого нововведення. Результатом подальших досліджень факторів економічного прогресу стала теорія інноваційного розвитку Й. Шумпетера [2], в якій уперше було сформульоване понят-

© Лабунська С. В., Солянік Н. В., 2006

тя "інновація". С. Коваль, Г. Менш, Дж. ван Дейн, А. Кляйкнехт, Р. Фостер, російські економісти Д. Львів, С. Глазьєв дотримувалися інноваційної концепції довгих хвиль, але їхні дослідження були в більшій мірі макроекономічними і не містими питань розвитку окремого суб'єкта господарювання. Теорія технічного детермінізму і конвергенції Дж.-К. Гелбрейта, теорія технотронного суспільства З. Бжезинского, теорія індустріально-технологічного суспільства Д. Белла мають загальну ідею домінуючої ролі інновацій у розвитку людства. Д. Белл вперше обґрунтував поняття постіндустріального суспільства.

Сучасними визнаними концепціями економічного розвитку є теорія інтелектуальної технології Ф. Хайека і теорія інноваційної економіки та підприємницького суспільства П. Друкера [3]. У той час як Ф. Хайек продовжував дослідження на макрорівні П. Друкер акцентував увагу на питаннях розвитку окремих підприємств, що діють в умовах "інноваційної економіки". Активна інноваційна діяльність підприємств формує інноваційний тип розвитку країни і визначає темпи її економічного розвитку.

Інноваційний розвиток підприємств може і повинен стати фундаментом економічного добробуту України. Це твердження багаторазово доведено вітчизняними вченими, які підкреслюють, що на сучасному етапі розвитку України активізація науково-інноваційної діяльності підприємств є ключовим чинником економічного зростання. На даній ідеї акцентував увагу Президент України в програмі "Десять кроків назустріч людям" [4].

Таким чином, ефективність інновацій як на рівні підприємства, так і в масштабі держави є загальновизнаною й очевидною. В даний час у розвинутих країнах світу використання досягнень науково-технічного прогресу забезпечує майже 30% приросту реального національного доходу [5]. У той же час у нашій країні спостерігається зниження інноваційної активності. У 2001 р. промислові підприємства України за основними показниками впровадження інновацій не вийшли на рівень 1995 р. Якщо в 1994 р. з обстежених Держкомстатом промислових підприємств 26% впроваджували інновації, у 1995 р. — 22,9%, то в 1998 р. — тільки 18,7%; при значно розширеному колі статистичної вибірки в 2000 р. їхня кількість зменшилася до 18,0%, а в 2001 р. — до 16,5% [6]. За підсумками 2003 року в Україні близько 10% промислових підприємств були інноваційно активними і виробили лише 5% загального обсягу промислової продукції [6]. Держава не здатна забезпечити підприємствам України фінансову підтримку інноваційної діяльності, тому гостроактуальною є проблема самостійних розробок і впровадження нововведень підприємствами. Питання створення ефективнодіючих конкурентоспроможних підприємств є життєво важливим для України в наш час.

В Україні досить довго інноваційна діяльність полягала в застосуванні нових розробок у вітчизняних технопарках. Таке положення було об'єктивно зумовлене, насамперед, відсутністю концентрації капіталу в період становлення ринкових відносин. У даний час зростає інтерес держави до створення малих наукомістких підприємств, що зможуть вивести нову технологію або продукт на ринок. Причиною є проголошення стратегії європейської інтеграції України, в руслі якої почався перехід до структурно-інноваційної моделі розвитку. Реалізація даної моделі тісно пов'язана з активізацією інноваційної функції малого підприємництва. Як показує світовий досвід, малі підприємства часто діють у сфері науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Крім того, половина всіх нововведень XX століття припадала саме на малі підприємства [5].

В останні роки в Україні склалася тенденція до зростання кількості малих підприємств. Так, у 2004 р. порівняно з 2003 р. їхня кількість зросла на 7,5%, з 2000 р. — на 25,2%, а з 1995 р. — у три рази [7]. Приватний бізнес інноваційної спрямованості повинен стати діючим джерелом підвищення життєздатності економіки України. Важливо створити нормативно-правове поле для регулювання і стимулювання інноваційної активності підприємств. При цьому завданням економістів є формування термінологічної бази, що повинна можливо більш повно, чітко й однозначно описати всі аспекти інноваційної діяльності і стати науковим фундаментом написання та прийняття законопроектів.

За станом на весну 2006 року за всі 15 років незалежності ознаки, критерії, аспекти інноваційності чітко не були визначені в жодному з діючих вітчизняних законопроектів [8]. Нормативні акти щодо інноваційної діяльності вітчизняних підприємств здебільшого регулюють створення й роботу технопарків. В Україні юридично підприємствами-інноваторами є 8 вітчизняних технопарків, що розробляють 61 інноваційний проект [9].

У даній роботі проводиться термінологічне дослідження інновацій з погляду окремого українського суб'єкта господарювання, яке має практичну спрямованість і є гостроактуальним. Крім того, дана робота є фундаментом подальших досліджень авторів щодо активізації інноваційної діяльності приватного бізнесу.

На думку авторів, методологічні питання формування національної інноваційної системи України найбільш повно розглянуті в роботах М. Шарко, А. Чухно, В. Пономаренка, О. Ястремської, Є. Завгородньої, О. Лепейко, Н. Гамана, В. Зимовця і багатьох інших вітчизняних вчених. Заслуговують на увагу роботи Р. Фатхутдинова, В. Столярова, С. Покропивного, О. Пушкаря, О. Пригожина, О. Василенко, М. Йохна. Ознайомлення з їхніми розробками дозволяє говорити про те, що все більше уваги приділяється дослідженню інноваційної діяльності окремих підприємств.

У російській мові термін "інновація" означає буквальне прочитання англійського слова "innovation" чи німецького "innovatiotionen", переклад якого найчастіше приводиться як нововведення.

Трактування поняття "інновація" зустрічаються в багатьох джерелах.

На думку Й. Шумпетера, інновація — це нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом [2]. Його ідею підтримав Ф. Ніксон, що розглядав інновацію як сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів та устаткування.

За П. Друкером, "інновація — це розробка і впровадження нового, якого раніше не існувало, за допомогою якого старі, відомі елементи додадуть нові обриси економіці даного бізнесу" [3, с. 154]. Схоже трактування дає Б. Твісс: інновація — процес, у якому винахід чи нова ідея отримує економічний зміст. Б. Санто також розглядає інновацію як процес, роблячи акцент на її суспільно-економічному характері. Серед вітчизняних дослідників прихильниками розглядати інновацію як сукупність організаційно-економічних змін виробничої системи, що відбуваються в часі, є Л. І. Кошкін, О. Є. Хачатуров, І. С. Булатів, О. І. Пригожин.

Інші дослідники, імена яких наведені нижче, схильні розглядати інновацію як підсумковий результат визначених подій.

Р. А. Фатхутдинов визначає інновацію як кінцевий результат упровадження нововведення з метою поліпшення об'єкта керування й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту [10, с. 17].

Д. В. Соколов, О. Б. Титов, М. Н. Шабанова дотримуються думки, що інновація (вона ж нововведення) є підсумковим результатом створення й освоєння (упровадження) принципово нового чи модифікованого засобу (нововведення), що задовольняє конкретні суспільні потреби і дає наступні ефекти: економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний. П. М. Завлін, О. К. Казанцев, Л. Е. Мінделі, П. Кубахов, В. Котельніков, Ю. П. Морозов також вважають інновацію результатом, одержуваним від упровадження нової технології, розробки нових ринків і/чи застосування нових організаційних форм.

Таким чином, ключова відмінність існуючих визначень інновацій полягає в тому, на яких часових етапах реалізації інновації концентрують увагу їхні автори. Іншими словами, в деяких вчених інновація — це процес, сукупність заходів, комбінація факторів, а в інших — це результат такої комбінації. У той час як одні дослідники приділяють увагу розвитку інновації (упровадженню нововведення), інші — підсумку цього розвитку.

Р. А. Фатхутдинов знаходить концептуальний конценсус, розмежовуючи поняття "інновація" і "нововведення".

"Нововведення — оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень чи розробок експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності з підвищення її ефективності" [10, с. 15].

Нововведення можуть оформлятися у вигляді відкриттів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій; документації на новий продукт, технологію, управлінський чи виробничий процес; у вигляді організаційної, виробничої чи іншої структури. Метою впровадження нововведень є зміна об'єкта керування й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту. Підсумок упровадження нововведень — інновація. Відповідно процес упровадження нововведень, за Р. А. Фатхутдиновым, трактується як інноваційна діяльність.

За підсумками досліджень робіт вітчизняних і закордонних авторів, можемо зробити висновок, що внаслідок недосконалості існуючої термінологічної бази в нормативних документах України щодо досліджуваної інноваційної діяльності серед різноманіття думок і підходів до феномена інновацій також не існує єдиної теорії, спрямованої на дослідження інноваційної діяльності фірм. У даний час наукове поле не має у своєму розпорядженні універсальних критеріїв, що дозволяють класифікувати інновації, так само як немає і чітких ознак, за якими можна визначити новатора. Багато вчених пропонують свою методологію інноваційного розвитку підприємства. Однак, на думку авторів, вести подібні розробки дуже важко, оскільки відсутній стандартизований категоріальний апарат теорії інновацій. Тому рішення термінологічного питання сутності інновацій з погляду конкретної фірми має, крім наукової, також і практичну цінність.

Оскільки об'єктом досліджень даної роботи є діяльність підприємства, заслуговує на увагу визначення інновацій П. Друкера, що проводив свої дослідження виходячи з потреб приватного бізнесу. Основна ідея його робіт полягала в тому, що інновація — це не винахід і не відкриття. Вона "фокусується не на знаннях, а на ефективності, а в бізнесі — на економічній ефективності. Її сутність швидше концептуального характеру, ніж технічного чи наукового" [3, с. 29].

Кількісно економічну ефективність науковці характеризують через співвідношення результатів і витрат. Даний показник вважається універсальним для оцінки діяльності всього підприємства. Через "багатогранність, ємність і глибину категорії економічної ефективності" [11, с. 41] існує безліч підходів до критеріїв ефективності і методів розрахунку даного показника. З метою проведеного в статті дослідження сутності інновацій з погляду конкретного суб'єкта господарювання уточнимо і розмежуємо поняття "ефект", "ефективність", "ефективна діяльність", а також визначимо сутність економічного зростання й економічного розвитку підприємства. Дані категорії є ключовими при комплексному оцінюванні діяльності підприємства, в тому числі й інноваційної.

Різниця між результатом і витратами, понесеними для його одержання, є ефект. Ефективність — це відносний показник, що характеризується динамічністю й оцінює результативність діяльності підприємства щодо використання ресурсів для досягнення поставленої мети [12]. Ефективною діяльністю підприємства є така діяльність, за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснення підприємством економічних та соціальних заходів і забезпечується задоволення взаємодіючих з підприємством суб'єктів [12].

Приріст показників економічної ефективності свідчить не тільки про досягнення більш ефективної діяльності, але й про економічне зростання підприємства. Екстенсивне економічне зростання припускає залучення у виробництво додаткових ресурсів. Інтенсивне економічне зростання досягається завдяки більш ефективному використанню того ж обсягу ресурсів. Тому інтенсивне економічне зростання приводить до економічного розвитку.

Під економічним розвитком підприємства розуміється якісне перетворення його діяльності і/чи організаційно-структурну перебудову фірми, що дозволяє більш повно задовольняти потреби ринку та отримувати економічний прибуток.

Таким чином, головною метою будь-якого суб'єкта господарювання є досягнення все більш ефективної діяльності щодо минулих періодів. Реалізація інновацій є одним з інструментів руху до цієї мети.

Щоб об'єктивно визначити поняття інновацій з погляду конкретного підприємства, необхідно встановити можливий внесок впровадження інновацій у досягнення фірмою економічно ефективної діяльності.

Сучасна наукова література, присвячена інноваціям, містить схему й опис життєвого циклу інновацій (чи інноваційний цикл). Сутність його полягає в тому, що реалізація нововведення в ході здійснення інноваційної діяльності на різних стадіях характеризується різним впливом на цільову функцію досягнення ефективної діяльності. Вчені виділяють так званий "момент повернення інвестицій", коли інновації починають приносити прибуток і ефект від їхнього впровадження має позитивне значення [10]. До даного моменту інновації вимагають значних фінансових ресурсів і відповідно є збитковими. Однак стратегічно на будь-якій стадії свого життєвого циклу інновації спрямовані на досягнення підприємством головної мети — економічно ефективної діяльності. При цьому господарюючий суб'єкт — новатор — проходить певні ступені розвитку, насамперед технологічні.

Економічна ефективність інновації визначається обсягом прибутку, отриманого протягом життєвого циклу інновації, і виражається збалансованою системою показників, серед яких найчастіше використовують чисту поточну вартість (показник інтегрального ефекту), індекс рентабельності інвестицій, внутрішню норму рентабельності, строк окупності інноваційного проекту, точку беззбитковості.

Таким чином, у міру впровадження нововведення (реалізації інновації) підприємство одержує визначений ефект, економічним вираженням якого є дохід у грошових одиницях. Кінцевим результатом інноваційної діяльності у випадку успіху є перехід підприємства до нового рівня розвитку, до нового стану. Математично даний перехід автори статті пропонують описати в такий спосіб.

Нехай життєвий цикл і-ї інновації має часовий інтервал $t \in [0; T]$ і заданий динамічною функцією $U_i(t)$. Тоді в процесі реалізації даної інновації підприємство одержує дохід, що характеризується диференціальною функцією:

$$P(U_i) = \int_0^T p(U_i(t))dt, \qquad (1)$$

де $U_i(t)$ — динамічна функція життєвого циклу і-ї інновації;

$p(U_i(t))$ — функція доходу, що підприємство одержує в процесі інноваційного циклу;

$P(U_i)$ — функціонал, що відображає дохід, одержуваний протягом інноваційного циклу часовою довжиною $t \in [0; T]$.

Геометричний зміст даного визначеного інтеграла полягає в тому, що його значення на заданому проміжку $t \in [t_1; t_2]$. Є площа D криволінійної трапеції, обмеженої графіком підінтегральної функції $p(U_i(t))$, віссю абсцис і двома відрізками вертикальних прямих $t = t_1$ і $t = t_2$, що з'єднують точки осі абсцис із точками графіка (рисунок).

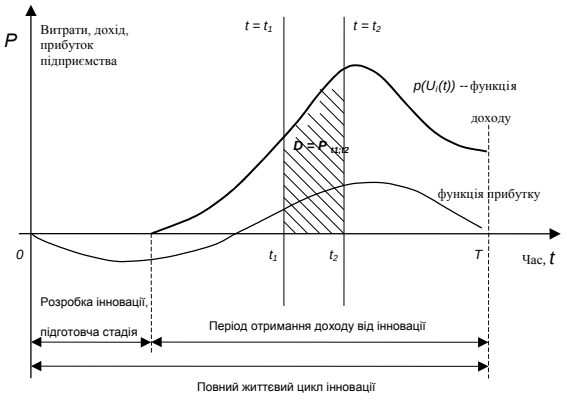


Рис. **Геометричний зміст диференційної функції доходу, одержуваного в процесі реалізації інновації**

Таким чином, дохід P, одержуваний протягом усього інноваційного циклу, можна визначити або як значення визначеного інтеграла функції $p(U_i(t))$ при $t \in [0; T]$, або як площу S криволі-

нійної трапеції, утвореною віссю абсцис, графіком функції доходу, одержуваного в процесі життєвого циклу інновації часовою довжиною $t \in [0; T]$ і лініями обмеження $t = 0$ і $t = T$.

Якщо спроектувати точки з координатами (p_n; t_n) графіка функції $p(U_i(t))$ на вісь абсцис, то отримані прямі розділять область даної криволінійної трапеції на (n − 1) трапецій. Автори вважають за доцільне розглядати дохід, одержуваний підприємством у процесі реалізації інновації, як суму доходів, одержуваних на кожному з етапів інноваційного циклу. Дана методика містить можливості більш точних розрахунків і оперативного прогнозування і буде розроблена авторами докладніше в подальших дослідженнях.

Завершення інноваційного циклу принесе фірмі дохід $H(U_i)$, зумовлений досягненням нового рівня розвитку.

Сукупний дохід підприємства (F) від реалізації інновації складе суму доходу, одержуваного протягом життєвого циклу інновації, і доходу, що є результатом нового досягнутого рівня розвитку підприємства:

$$F = P(U_i) + H(U_i). \qquad (2)$$

Автори пропонують розглядати дохід P, який підприємство одержує протягом інноваційного циклу, як інтегральну суму, визначену для функції накопичуваного доходу $p(U_i(t))$ на заданому часовому відрізку. Такий підхід є логічним продовженням визначення інновацій як процесу втілення нововведення, що приносить підприємству ефект на кожному етапі інноваційного циклу. В разі успішного завершення цього процесу підприємство отримує також ефект унаслідок переходу до нового рівня розвитку.

Застосування теорії інтегралів дозволяє визначати агрегований дохід на будь-якому етапі інноваційного циклу, за будь-який часовий проміжок. Окрім того, властивості інтегралів можуть бути ефективно застосовані при розробці математичного апарату прогнозування.

Таким чином, відмітною рисою інновацій є одержання підприємством, по-перше, економічного ефекту в міру впровадження інновації, по-друге, ефекту в результаті успішного завершення даного інноваційного циклу, пов'язаного з переходом фірми до нового рівня у своєму розвитку. Тому при дослідженні сутності інновацій недостатньо акцентувати увагу лише на підсумку впровадження нововведення, а варто враховувати весь процес інноваційної діяльності як процес накопичення інноваційного ефекту, зумовлений обсягом прибутку, отриманого по всьому інноваційному циклу з урахуванням витрат на початкових стадіях упровадження.

Визначення сутності інновацій з погляду конкретного підприємства повинне враховувати наступні висновки, зроблені за підсумками проведених досліджень:

1. Інновації, пов'язані з практичним використанням оригінальних рішень; у цьому полягає відмінність інновацій від технічних винаходів.

2. Інновації дають конкретну господарську і/чи соціальну вигоду для кінцевого споживача, що визначає проникнення та поширення інновації на ринку.

3. Інновація означає перше використання нововведення на підприємстві незалежно від того, чи застосовувалося воно де-небудь раніше. На думку Х. Нойбауера, з погляду окремої компанії навіть імітація може мати характер інновації [13].

4. Інновації мають потребу в творчому підході, пов'язані з ризиками і потенційно можуть принести гіперприбуток підприємству.

5. Цільова спрямованість впровадження інновацій на підприємстві полягає в досягненні можливо більшого економічного ефекту й економічного розвитку фірми, з урахуванням спочатку розробленої стратегічної мети.

За результатами проведених досліджень щодо вивчених трактувань різних авторів буде більш правильним наступне визначення:

інновація — це високоризиковий процес економічного втілення вперше використовуваного підприємством нововведення, спрямований на досягнення конкурентних переваг і забезпечення економічно ефективної діяльності.

Інновації на ранніх стадіях свого життєвого циклу найчастіше є збитковими, оскільки вимагають значних інвестицій, і витрати на інновації значно перевищують одержувані від них результати. Показники економічної ефективності, розраховані в ці тимчасові інтервали, негативно характеризують інновацію. Тому фокусувати увагу слід не на визначених стадіях інноваційного циклу, а на всьому періоді впровадження і використання інновації. Тільки в цьому випадку дане авторами роботи визначення інновацій має сенс: судити про економічну ефективність інновації можна лише після завершення її життєвого циклу. Підтвердженням є роботи Х. Нойбауера, який стверджував, що інноваційність чого-небудь можна встановити тільки заднім числом, але підприємець завжди повинен прагнути передбачати і розпізнавати інновацію заздалегідь.

Наукова новизна проведених у даній роботі досліджень міститься у визначенні поняття "інновація" з позицій господарської діяльності окремого підприємства. Критерій інноваційності з погляду окремої фірми полягає не в унікальності і глобальній новизні якого-небудь продуктового, технологічного або організаційного нововведення, а у виконанні наступних умов: перше економічно ефективне використання даного нововведення на даному підприємстві з метою одержання конкурентних переваг у майбутньому. Оцінювання інновацій відбувається з позицій можливостей досягнення стратегічної мети підприємства. Окрім того, запропоновано застосовувати здобутки теорії інтегралів для визначення накопичуваного доходу підприємства на будь-якому часовому проміжку інноваційного циклу.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на більш докладне вивчення інноваційної діяльності підприємств, у тому числі на дослідження питань керування такою діяльністю, а також розробку оптимального набору показників економічної ефективності впровадження і використання інновацій. При цьому важливо якісно та кількісно визначити критерії конкурентних переваг, одержуваних фірмою як результат успішного використання інновації. Крім того, становлять практичний інтерес розробка методики вибору інноваційної політики підприємства: в які моменти часу починати впровадження тієї чи іншої інновації, чи доцільно її упровадження взагалі, який графік інвестицій, а також розробка організації інформаційного забезпечення даної методики.

Література: 1. Закон Украины "О специальном режиме инновационной деятельности технопарков" №3333-IV от 12.01.06 // Текст предоставлен эталонной базой "ЛІГА:ЗАКОН", 20.03.06. 2. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с. 3. Друкер П. Як забезпечити успіх у – К.: Україна, 1994. – 320 с. 4. Программа Президента В. А. Ющенко "10 шагов навстречу людям" // http://www. intelros. ru/-lib/doklady/ushenko4.htm 5. Мазур Е. Инновационное предпринимательство в структуре малого бизнеса в Украине // Экономика Украины. – 2005. – №3. – С. 36 – 41. 6. Данилишин Б. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины / Б. Данилишин, В. Чижова // Экономика Украины. – 2004. – №3. – С. 4 – 11. 7. Гаман Н. Государственная поддержка финансирования инноваций // Экономика Украины. – 2004. – №8. – С. 44 – 49. 8. Закон України "Про інноваційну діяльність" із змінами і доповненнями // Текст предоставлен эталонной базой "ЛІГА:ЗАКОН", 24.02.06. 9. Иванов А. Технопожиратели / А. Иванов, С. Саливон, Р. Каменев, Л. Беленок // БИЗНЕС. – 20.02.2006. – №8. – С. 34 – 41. 10. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. – 600 с. 11. Турило А. М. Анализ и систематизация статических критериев оценки эффективного развития предприятия / А. М. Турило, А. А. Турило // Актуальные проблемы экономики. – 2002. – №6. – С. 41 – 43. 12. Безкоровайна Л. В. Оцінка ефективності діяльності підприємства з позиції інвесторів // Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. "Динаміка наукових досліджень 2003". Т. 22. Економіка. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С. 4 – 5. 13. Лабунська С. В. Проблеми оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств / С. В. Лабунська, Г. О. Дмитревська // Економіка розвитку. ХНЕУ – 2005. – 2 (34) спецвипуск. 14. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством: Монографія. – Харків: Основа, 1999. – 620 с. 15. Пушкар О. І. Управління великомасштабними проектами: Навч. посібник. – Харків: ХДЕУ, 2000. – 248 с. 16. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Монографія. – 2-ге вид. – Харків: ІНЖЕК, 2004. – 88 с.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2006 р.

УДК 658.012.7

Шульга Н. М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ У ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

In the article the organizational and legal bases of internal control are considered. The concept "industrial enterprising" is specified. The role, significance and place at the structure of industrial enterprise, the inside audit service are revealed.

У ринкових умовах господарювання посилюється нагальна необхідність у розробці раціональних систем внутрішнього контролю, оскільки це створює умови для забезпечення стабільної й ефективної діяльності підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики, збереження і раціонального використання активів підприємства, запобігання та розкриття фальсифікацій, помилок і своєчасної підготовки надійної фінансової інформації. За даними, наведеними у Державній програмі розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, промислове виробництво країни забезпечує більш як третину загального обсягу валового внутрішнього продукту, майже 50 відсотків товарів і послуг, а також 80 відсотків експортної продукції [1]. Це свідчить про вагомий внесок промислового комплексу в економіку. Крім того, вищезгаданий документ відносить розробку технології контролю та управління промисловими об'єктами до пріорітетної діяльності, що визначає тематику дослідження та його актуальність.

Введення в організаційну структуру вітчизняних промислових підприємств служби внутрішнього контролю є новим та недостатньо дослідженим явищем. Більшість науковців надають перевагу висвітленню аспектів організації внутрішнього аудиту [2 – 6]. Це призвело до того, що на практиці його почали ототожнювати з внутрішньогосподарським контролем, що є принципово не правильним.

Певним кроком вперед на шляху розвитку внутрішнього контролю в Україні є Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках, яке в певній мірі може бути використане при розробці аналогічного положення для промислових підприємств. Але загалом проблема внутрішнього контролю в промисловому підприємництві на Україні залишається законодавчо не розробленою.

Метою написання даної статті є уточнення поняття "промислове підприємництво", розкриття засад організації внутрішнього контролю, а також місця служби внутрішнього аудиту в організаційній структурі промислових підприємств, що здійснюють господарську комерційну діяльність.

З метою дослідження організаційно-правових засад внутрішнього контролю в промисловому підприємництві необхідно визначити сутність низки понять, обґрунтувати зміст поняття "промислове підприємництво".

Найточніше, на думку автора, визначення внутрішнього контролю запропонувала Л. В. Нападовська: "… це процес, який забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом реалізації прийнятих управлінських рішень" [7]. Внутрішній контроль необхідно розглядати, використовуючи системний підхід (табл. 1).

Таблиця 1

Система внутрішнього контролю

Підсистеми контролю	Відповідальні за організацію контролю	Мета контролю
Бухгалтерський контроль	Бухгалтерія	Виявити відхилення від встановлених параметрів виробничої і фінансово-господарської діяльності, попередити негативні явища та тенденції
Адміністративний контроль	Керівники підрозділів і служб, керівник підприємства	Перевірити виконання виробничих і фінансових планів, забезпечення збереження й раціонального використання ресурсів
		Забезпечення випуску продукції високої якості, виконання виробничих і функціональних обов'язків підлеглих їм виконавців та посадових осіб
Внутрішній аудит	Спеціальний орган (відділ, служба) або відповідальна особа	Експертна оцінка додержання економічної політики підприємства (в тому числі облікової) та оцінка функціонування внутрішнього контролю

Система внутрішнього контролю в сучасних умовах повинна повністю відповідати запитам управлінців і сприяти досягненню основної мети, а саме – ефективному функціонуванню підприємства, постійному зростанню економічного потенціалу і конкурентоспроможності на ринку.

Поняття "промислове підприємництво" дедалі частіше зустрічається як в економічній літературі, так і в державних нормативних актах, але його визначення жодне джерело не надає. Це спричиняє певну невизначеність, а також ототожнення промислового підприємництва та промислового підприємства. Підґрунтям такого зауваження є те, що підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Стаття 42 "Підприємництво як вид господарської діяльності" Господарського кодексу України, який набрав чинності з 1 січня 2004 року, визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [8]. Існують такі види підприємницької діяльності:

1) виробнича (діяльність у сфері виробництва товарів та послуг);

2) комерційна (діяльність у сфері реалізації товарів та послуг);

3) фінансова (діяльність у банківській та кредитній сферах);

4) посередницька (діяльність з надання юридичних, економічних та інших видів послуг населенню та підприємствам);

5) страхова (діяльність зі страхування життя людей, ТМЦ, підприємницького ризику та ін.) [9].

Тож, виходячи з зазначеного, промислове підприємництво можна визначити як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) у сфері виробництва товарів з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

© Шульга Н. М., 2006

В умовах ринкової економіки в промисловому підприємництві контроль залишається одним із найважливіших елементів сучасного менеджменту, оскільки він дає органам управління необхідну інформацію про дійсний стан справ керованого об'єкта і фактичне виконання прийнятих рішень.

Внутрішній контроль у його структурно-функціональній формі існує на будь-якому суб'єкті господарювання, бо його працівники наділені посадовими (в тому числі й контрольними) обов'язками. Питання полягає лише в тому, наскільки система внутрішнього контролю є ефективною.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-XIV (із змінами та доповненнями), організація та розробка системи і форми внутрішнього обліку, звітності і контролю господарських операцій покладена на керівника підприємства. Крім того, головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства, організує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій [10].

Окрім управлінського персоналу та облікового персоналу, на чолі з головним бухгалтером суб'єктами внутрішнього контролю можуть бути спеціальні служби, створені з метою контролю (табл. 2).

Таблиця 2

Організаційні форми внутрішнього контролю

Характеристика суб'єктів промислового підприємництва	Орган, що здійснює контроль	Контрольні функції	Документ, що регулює діяльність органу
Господарські товариства	Спостережна рада	Контроль здійснюється відповідно до установчих документів, враховуючи інтереси акціонерів	Положення про спостережну раду товариства
	Ревізійна комісія	Контроль за діяльністю керівництва підприємства	Положення про ревізійну комісію
Великі підприємства зі складною розгалуженою структурою, філіями, дочірніми підприємствами	Відділ внутрішнього аудиту	Контроль за надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю	Положення про відділ (службу) внутрішнього аудиту
Підприємства та їх об'єднання незалежно від форм власності та організаційної структури	Інвентаризаційні комісії	Встановлення фактичної наявності і стану майна та фінансових зобов'язань підприємства для прийняття рішення за результатами проведених інвентаризацій	Наказ про постійно діючу інвентаризаційну комісію
	Комісії з розслідування надзвичайних подій	Встановлення обставин надзвичайних подій	Наказ про створення комісії з розслідування надзвичайних подій

З наведеного у табл. 2 переліку контрольних органів, лише діяльність спостережних рад, ревізійних та інвентаризаційних комісій і комісій з розслідування надзвичайних подій врегульована законодавчо. Організація роботи відділів (служб) внутрішнього аудиту в промисловому підприємництві пов'язана з певними труднощами: недостатністю не лише практичного досвіду, а й теоретичних розробок і рекомендацій. Зокрема, А. Білоусов підкреслює, що в Україні внутрішній аудит не отримав розповсюдження, оскільки відсутня в достатньому обсязі необхідна інформація про методику створення, роль, функції, об'єкти, прийоми та способи внутрішнього аудиту [2].

Необхідно розглянути питання про критерії доцільності організації внутрішнього аудиту в суб'єкта промислового підприємництва. Так, В. В. Бурцев наголошує, що внутрішній аудит властивий великим і деяким середнім організаціям, які в основному володіють наступними особливостями: ускладненою організаційною структурою (дивізіональною, матричною, конгломератною); численними філіалами, дочірніми компаніями; різноманітністю видів діяльності та можливістю їх кооперації; прагненням органів управління одержувати достатньо об'єктивну і незалежну оцінку дій менеджерів всіх рівнів управління [11]. При цьому підкреслюється, що необхідність внутрішнього аудиту в таких організаціях викликана тим, що виконавець відокремлений від особи, яка приймає рішення, територіально (відособлені підрозділи) або організаційно (дочірнє підприємство, учасник спільної діяльності та ін.), а часто і територіально, і організаційно, а також тим, що виконавців достатньо багато й для контролю за ними потрібна ланка, наділена виключно контрольними функціями.

Водночас існує інша думка, що внутрішній аудит характерний виключно для підприємств, які мають систему відособлених структурних підрозділів. Окремі фахівці виступають на користь організації служби внутрішнього аудиту на всіх підприємствах і в організаціях, оскільки вважають, що внутрішній аудит є необхідним елементом управлінського контролю в організаціях всіх форм власності. На думку автора, в кожному окремому випадку підприємці повинні самостійно вирішувати, чи володіють вони достатніми коштами для утримання служби внутрішнього аудиту, іншими словами, чи не перевищать витрати на внутрішній аудит корисний ефект від його організації. Ефективна робота відділу внутрішнього аудиту:

по-перше, дозволяє зовнішнім аудиторам не проводити детальну перевірку, оскільки зовнішній аудитор може до певної міри довіряти внутрішнім аудиторам у розкритті помилок і порушень. При цьому істотно знижуються витрати часу на перевірку у зв'язку із скороченням обсягу незалежних процедур;

по-друге, підвищує ступінь надійності системи внутрішнього контролю підприємства, що перевіряється, і, отже, як одна зі складових впливає на оцінку аудиторського ризику, що приймається зовнішніми аудиторами.

Питання про форму організації відділу (служби) внутрішнього аудиту на конкретному суб'єкті промислового підприємництва повинно вирішуватися власником або керівником залежно від цілей і завдань, які формулюються перед цією службою.

Залежно від побудови служби внутрішнього аудиту розрізняють централізовану та децентралізовану її форми. При централізованій формі організації внутрішні аудитори знаходяться в штаті бухгалтерії і підпорядковуються головному бухгалтеру в адміністративному й методологічному відношенні. Кращим варіантом організації контролю є децентралізована форма. При ній керівник служби внутрішнього аудиту в адміністративному плані підпорядковується безпосередньо керівнику підприємства, а, отже, об'єктивність результатів діяльності внутрішніх аудиторів суттєво збільшується. Вона забезпечується ступенем незалежності внутрішнього аудиту в організаційній структурі управління підприємством, при цьому необхідно враховувати, що незалежність внутрішнього аудитора умовна, оскільки відсутні як законодавчі, так і етичні норми, що підкреслюють незалежність внутрішніх аудиторів від безпосереднього впливу керівництва економічного суб'єкта і його лінійних підрозділів.

Окрім вибору форми організації внутрішнього аудиту, керівнику потрібно визначитися із структурою апарату внутрішнього аудиту, яка безпосередньо залежить від масштабів діяльності суб'єкта господарювання (табл. 3).

Таблиця 3

Типи структур відділу (служби) внутрішнього аудиту

Тип структури	Характеристика	Суб'єкт промислового підприємництва, на якому його доцільно використовувати
Лінійне адміністративне підпорядкування	Працівники служби внутрішнього аудиту прямо підпорядковуються керівнику підприємства	Середнє підприємство
Лінійно-штабне підпорядкування	Служба внутрішнього аудиту поділяється на сектори, які очолюють керівники секторів	Велике підприємство
Комбінована структура	Вони, у свою чергу, підпорядковуються керівнику служби. Передбачає передачу окремим службам управління частини прав і функціональних обов'язків внутрішніх аудиторів	Мале підприємство

Структура служби може бути створена залежно від спеціалістів, які входять до її складу (продаж, фінанси, виробництво, оподаткування, розвиток, комп'ютерні технології та ін.), або може бути орієнтована на структуру підприємства (головний офіс, дочірнє підприємство, філії та ін). Важливо, щоб у службі було досягнуто правильне співвідношення загального досвіду, знань у конкретній галузі, професійної аудиторської компетентності і технічних навичок, необхідних для виконання планів аудиту.

У будь-якому випадку при організації роботи служби внутрішнього аудиту керівництво підприємства має чітко визначити і довести до відома керівника служби, а також співробітників — спеціалістів служби — про їх підпорядкованість і підзвітність. Усі зазначені аспекти повинні бути відображені в Положенні про відділ (службу) внутрішнього аудиту.

Наведене вище об'єктивно зумовлює необхідність розробки на законодавчому рівні Положення (стандарту) про організацію внутрішнього аудиту в промисловому підприємництві, яке повинно містити наступні пункти:

1) визначення основних термінів;

2) організаційну структуру та вимоги до служби внутрішнього аудиту;

3) основні завдання і функції служби внутрішнього аудиту;

4) повноваження служби внутрішнього аудиту;

5) обов'язки служби внутрішнього аудиту;

6) порядок проведення внутрішнього аудиту та оформлення результатів перевірки;

7) встановлення взаємовідносин між зовнішнім та внутрішнім аудитом.

Зазначений документ надасть у необхідному обсязі інформацію про внутрішній аудит широкому колу зацікавлених осіб, спростить організацію відповідних служб та розробку положень про них. Тож у підсумку сприятиме розвитку внутрішнього аудиту в Україні як одного з найбільш надійних способів внутрішнього контролю.

Таким чином, у статті надане уточнення поняття "промислове підприємництво". Разом з цим обґрунтовані організаційно-правові засади внутрішнього контролю в промисловому підприємництві, при цьому увагу акцентовано на доцільності організації роботи відділу (служби) внутрішнього аудиту. Наголошено, що при виборі варіанта організації системи внутрішнього аудиту керівники суб'єктів промислового підприємництва повинні, насамперед, усвідомлювати і додержуватись правила "витрат – вигоди". Зазначено, що розробка та затвердження на законодавчому рівні Положення (стандарту) про організацію внутрішнього аудиту в промисловому підприємництві сприятиме правильній організації відповідних служб та їх розповсюдженню.

Література: 1. Постанова КМУ від 28 липня 2003 р. №1174 "Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки" (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ №162 (162-2004-п) від 11.02.2004) // Інфодиск: Законодавство України. 2. Белоусов А. Внутренний аудит: перспективы развития и методика организации на предприятиях Украины // Бухгалтерский учет и аудит.– 2001. – №2. – С. 54 – 57. 3. Мамрыкин М. Внутренний аудит: повышение уровня корпоративной культуры компании // Менеджмент и менеджер. – 2004. – №4. – С. 55 – 57. 4. Нетикша О. Організація служби внутрішнього аудиту та її роботи на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004.– №7. – С. 61 – 65. 5. Сотникова Л. В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практ. пособие / Под ред. проф. В. И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 144 с. 6. Рудницький В. Внутрішній аудит: методологія, організація. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 104 с. 7. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с. 8. Господарський кодекс України, затверджений Постановою ВРУ від 16.01.2003 №436-IV (із змінами та доповненнями) // Інфодиск: Законодавство України. 9. Карлін М. І. Правові основи підприємництва. Навч. посібник. – К.: Наукова думка, 2000. – 188 с. 10. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-XIV (із змінами та доповненнями) // Інфодиск: Законодавство України. 11. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. — М.: Экзамен, 2000. – 248 с. 12. Виговська Н. Г. Внутрішньогосподарський контроль: проблема визначення в економічній літературі // Зб. наук. праць. "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 185. В 4-т. Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.113 – 119.

Стаття надійшла до редакції 21.06.2006 р.

УДК 658.8.03

Яценко Р. Н.

МОДЕЛЬ ВЫБОРА ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the selecting model of price strategy of the enterprise is developed, the purposes of the enterprise are allocated, depending on its financial condition and opportunities the interrelation of the purposes and strategy is constructed, the expert analysis of factors for a choice of each price strategy is conducted.

Ценовая стратегия предприятия является важным инструментом осуществления эффективной политики предприятия. Правильный выбор ценовой стратегии позволяет повысить эффективность сбытовой деятельности, увеличить прибыль, улучшить положение на рынке. Под ценовой стратегией ценообразования понимается комплекс механизмов формирования цены для достижения стратегических целей предприятия. На выбор стратегии ценообразования оказывает влияние большое коли-

© Яценко Р. Н., 2006

чество факторов. Каждый фактор может провоцировать выбор той или иной ценовой стратегии [1], поэтому при построении модели выбора факторов необходимо учитывать тот факт, что факторы могут иметь как количественное, так и качественное описание, и оказывать различное влияние на разные стратегии.

Разработана модель выбора ценовых стратегий.

Выбор ценовой стратегии должен проводится в рамках общей ценовой политики предприятия. Так как ценовая политика выступает инструментом повышения эффективности функционирования предприятия, то ценовая стратегия должна выбираться в соответствии с целями предприятия, которые в свою очередь формируются на основе анализа внутренней среды предприятия.

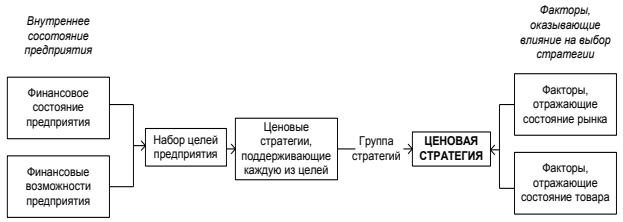


Рис. 1. **Модель выбора ценовой стратегии**

В связи с тем, что ценовая политика более всего связана с финансовой составляющей деятельности предприятия, целесообразно рассматривать цели предприятия, которые формируются на основе анализа финансового состояния предприятия. Выделение текущего состояния и финансовых возможностей предприятия, а также анализ их взаимодействия позволяет сформировать матрицу целей предприятия (рис. 2).

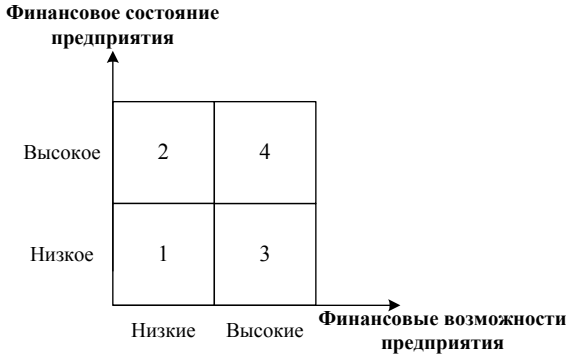


Рис. 2. **Матрица целей предприятия в зависимости от финансового состояния и финансовых возможностей**

Цель 1 – сохранение текущих позиций на рынке. Низкое финансовое состояние предприятия ограничивает возможности предприятия по варьированию ценовыми стратегиями, а низкие финансовые возможности не позволяют предприятию осуществлять агрессивную ценовую стратегию. В связи с этим предприятие старается удержать завоеванные позиции на рынке.

Цель 2 – максимизация прибыли предприятия. Низкие финансовые возможности предприятия ограничивают способность предприятия к росту на национальном и международном рынках, однако высокое финансовое состояние предприятия позволяет осуществлять мероприятия, направленные на максимизацию прибыли, или путем увеличения цены, или путем увеличения объемов реализации.

Цель 3 – улучшение внутреннего менеджмента. Высокие финансовые возможности предприятия должны увеличивать вариативность при выборе ценовой стратегии. Однако низкое финансовое состояния свидетельствует о том, что уровень управления финансами на предприятии низкий, поэтому основной целью предприятия является улучшение внутреннего менеджмента. В то же время при недостаточно квалификационном менеджменте принятие агрессивных стратегий может привести к ухудшению деятельности предприятия, следовательно, при текущей цели необходимо стараться сохранить существующие позиции на рынке.

Цель 4 – расширение сегмента рынка. Реализация данной цели возможна в том случае, если предприятие обладает высоким уровнем финансового состояния и высокими финансовыми возможностями, которые позволяют проводить агрессивную ценовую политику и завоевывать сегменты рынка.

В соответствии с каждой целью построена взаимосвязь ценовых стратегий и целей предприятия (рис. 3).

Для выбора ценовой стратегии в зависимости от целей предприятия целесообразно рассматривать два множества: множество стратегий и множество факторов. Причем каждой стратегии можно поставить в соответствие множество факторов, то есть:

$$S_i \sim \{X_1, \ldots, X_m\},$$

где $X_1, \ldots, X_m$ – ряд факторов, которые характеризуют і-ю стратегию.

Так как количество факторов, оказывающих влияние на выбор стратегии, достаточно большое, нельзя однозначно сказать, какой фактор оказывает большее влияние, а какой меньшее.

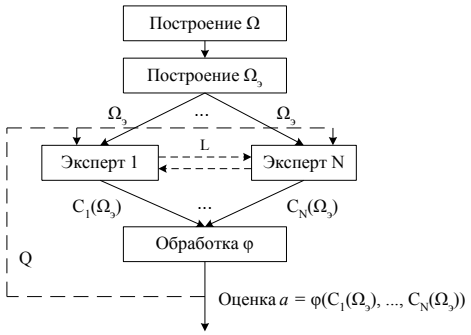
Рис. 3. **Взаимосвязь стратегий и целей предприятия**

В системах, в которых затруднено получение информации или возникают сложности оценивания с помощью людей, обладающих специальными знаниями в исследуемой области, целесообразно применять экспертный анализ.

Анализ существующих экспертиз [2] показывает, что в процессе их построения можно выделить следующую последовательность действий (рис. 4).

Как видно из рис. 4, разработанного на основе [2], экспертиза включает подготовку и саму реализацию.

Под подготовкой экспертизы понимается предварительная разработка схемы экспертизы, а под реализацией – получение от экспертов информации и ее обработка. Результат реализации экспертизы полностью определяется ее подготовкой.



Условные обозначения:

Ω – исходное множество допустимых оценок (МДО);

$\Omega_э$ – множество допустимых оценок для экспертов;

L – взаимодействие между экспертами;

Q – обратная связь;

φ – обработка

Рис. 4. **Блок-схема алгоритма экспертизы**

Подготовка экспертизы заключается в конкретизации выделенных параметров. Каждый параметр определяется следующим образом: множество допустимых оценок определяется решаемой задачей оценивания. Определяется множество допустимых оценок для эксперта ($\Omega_э$), определяется взаимодействие экспертов (L), анализируется обратная связь в экспертизе, осуществляется подбор экспертов.

После того, как от экспертов получены оценки, необходимо осуществлять обработку экспертизы.

В ряде случаев при экспертизе обработка φ представлена в виде следующей функции:

$$\varphi = q\left(\psi\left(C_1, \ldots, C_N\right)\right),$$

где C_i – функция выбора i-го эксперта;

ψ – композиция функций выбора C_i и отображения $q : \Omega_э \to \Omega$.

Это означает, что сначала находится оценка экспертов из $\Omega_э$, а затем по ней находится результирующая оценка из Ω. Блок-схема алгоритма обработки, разработанная на основе [2], представлена на рис. 5.

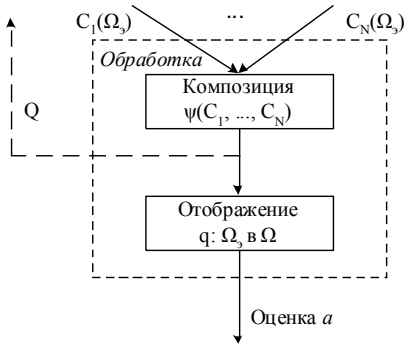


Рис. 5. **Блок-схема алгоритма обработки оценок экспертов**

Рассмотрим применение данного алгоритма для анализа факторов, которые влияют на формирование ценовой стратегии.

Шаг 1. Построение МДО исследователя.

МДО исследователя является нормированной величиной от 0 до 1. Данное задание множества МДО соответствует задаче численной оценки.

Шаг 2. Построение МДО для экспертов.

В экспертизе предполагается определение влияния факторов на выбор какой-либо стратегии. Данное влияние не имеет количественного выражения и может быть описано качественными характеристиками: фактор сильно влияет на выбор ценовой стратегии (θ_1); фактор оказывает среднее влияние на выбор ценовой стратегии (θ_2); фактор оказывает незначительное влияние или вообще не оказывает влияния на выбор ценовой стратегии (θ_3).

Таким образом, МДО для эксперта имеет вид:

$$\Omega_э = \{\theta_1, \theta_2, \theta_3\}.$$

Каждой качественной характеристике может быть поставлена в соответствие количественная величина. Так как множество $\Omega_э$ тоже является нормированным, в данной статье для эксперта предлагается принять следующие количественные значения качественных характеристик:

$$\theta_1 = 1,\ \theta_2 = 0{,}5,\ \theta_3 = 0.$$

То есть МДО эксперта принимает вид:

$$\Omega_э = \{1; 0{,}5; 0\}.$$

В качестве взаимодействия между экспертами необходимо выделить существование регламентированного обмена информацией внутри каждого предприятия.

Шаг 3. Выбор оценки эксперта.

На данном шаге эксперт из своего множества допустимых оценок выбирает оценку, которая наиболее качественно отражает степень влияния на формирование той или иной стратегии ценообразования.

Таким образом, каждый эксперт формирует матрицу (Exp), строками в которой будет являться множество стратегий, а столбцами – множество факторов, то есть:

$$Exp^i = \begin{matrix} E^i{}_{1,1} & E^i{}_{1,1} & \ldots & E^i{}_{1,13} \\ E^i{}_{2,1} & E^i{}_{2,2} & \ldots & E^i{}_{2,13} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ E^i{}_{28,1} & E^i{}_{28,2} & \ldots & E^i{}_{28,13} \end{matrix}, \qquad (1)$$

где $E^i{}_{sx}$ – оценка θ, данная i-ым экспертом для x-го фактора для s-ой стратегии или подстратегии.

Шаг 4. Обработка полученной от экспертов информации и нахождение результирующей оценки.

На основе матрицы (1) для каждого эксперта строится функция выбора C_i^s. Данная функция содержит информацию об оценках, выставленных каждому фактору для s-ой стратегии i-ым экспертом, то есть функции выбора имеют вид:

$$C_i^s = \{E_{s1}^i, E_{s2}^i, \ldots, E_{s13}^i\}.$$

Для нахождения функции ψ для каждой стратегии, которая представляет композицию функций выбора, в статье предлагается использовать аддитивную форму:

$$\psi^s\left(C_1^s, \ldots, C_N^s\right) = \psi\ \left(C_1^s, \ldots, C_{12}^s\right) = C_1^s + C_2^s + C_3^s + \ldots + C_{12}^s.$$

В связи с тем, что функция выбора C_i^s содержит ряд элементов, функция ψ^s также содержит элементы ψ_x^s, которые характеризуют суммарную оценку x-го фактора для s-ой стратегии всеми экспертами, то есть:

$$\psi^s = \left\{\psi_x^s\right\}.$$

Для определения общей значимости каждого фактора для выбора ценовой стратегии φ_x^s в разрезе конкретной стратегии в работе используется следующая формула [2]:

$$\varphi_x^s = \frac{\psi_x^s}{\sum\limits_x \psi_x^s}.$$

Данная формула позволяет выделить факторы, которые оказывают наибольшее влияние на s-ую стратегию.

Таким образом, использование экспертизы позволяет выделить факторы и оценить степень их влияния на конкретную стратегию ценообразования, что позволяет более эффективно выбирать ценовую стратегию.

Для построения модели выбора наилучшей стратегии ценообразования в условиях нестационарной внешней среды значимость стратегии необходимо выразить в виде функции от двух переменных: φ_i^s – значимость фактора i для стратегии s; X_i^s – значение фактора i для стратегии s. То есть модель выбора в рамках данной статьи будет основываться на зависимости:

$$S^s = f\left(\varphi_i^s, X_i^s\right),$$

где S^s – значимость стратегии в текущих условиях для предприятия.

Необходимо отметить, что все факторы в данном случае записаны в виде последовательности от 1 до 13 с целью формализации записи.

Анализ значимостей стратегий позволяет данную функцию представить следующим образом:

$$S^s = \sum_i \varphi_i^s X_i^s.$$

При использовании данной формулы рассчитываются уровни значимости каждой стратегии в существующих условиях внешней среды, то есть рассчитывается множество оценок для каждой стратегии:

$$\left\{S^1, S^2, \ldots, S^s\right\}.$$

Для выбора наилучшей стратегии необходимо выбрать стратегию, которая имеет наибольшую оценку, то есть:

$$S = \max_s S^s.$$

Следовательно, модель выбора стратегии принимает вид:

$$\begin{cases} S^s = \sum\limits_i \varphi_i^s X_i^s \\ S = \max\limits_s S \end{cases}.$$

В результате проведения экспертного анализа были получены следующие данные относительно упорядоченности факторов для каждой ценовой стратегии (таблица).

Таблица

Данные относительно упорядоченности факторов для каждой стратегии

Факторы	Стратегии									
	высоких цен	низких цен	средних цен	"целевых" цен	неизменных цен	гибких цен	льготных цен	ценового лидера	следования за ценовым лидером	упреждающих цен
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Группы факторов										
Отражающие состояние рынка	0,329	0,219	0,303	0,403	0,486	0,473	0,436	0,472	0,48	0,434
Отражающие состояние товара	0,479	0,288	0,473	0,166	0,297	0,338	0,385	0,347	0,2	0,184
Отражающие состояние предприятия	0,192	0,493	0,224	0,431	0,217	0,189	0,179	0,181	0,32	0,382
Первая группа факторов										
Состояние конкурентной среды	0,363	0,236	0,385	0,382	0,372	0,315	0,372	0,38	0,388	0,379
Перспективы развития рынка	0,218	0,374	0,254	0,228	0,24	0,177	0,231	0,281	0,298	0,323
Сила поставщиков	0,097	0,106	0,115	0,114	0,099	0,145	0,107	0,116	0,149	0,177
Возможности потребителей	0,322	0,284	0,246	0,276	0,289	0,363	0,29	0,223	0,165	0,121

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вторая группа факторов										
Качество товара	0,254	0,107	0,18	0,145	0,213	0,207	0,14	0,267	0,207	0,222
Ассортимент товара	0,125	0,184	0,226	0,233	0,213	0,135	0,225	0,122	0,259	0,202
Спрос на товар	0,224	0,276	0,267	0,267	0,258	0,251	0,262	0,172	0,053	0,144
Предложение товара	0,077	0,23	0,169	0,176	0,131	0,229	0,203	0,225	0,207	0,261
Наличие товаров-заменителей	0,077	0,149	0,105	0,118	0,102	0,058	0,103	0,069	0,102	0,101
Уникальность товара	0,243	0,054	0,053	0,061	0,083	0,12	0,067	0,145	0,172	0,07
Третья группа факторов										
Финансовое состояние предприятия	0,373	0,486	0,236	0,329	0,486	0,194	0,315	0,222	0,361	0,167
Положение предприятия на рынке	0,453	0,203	0,5	0,479	0,297	0,487	0,192	0,486	0,181	0,5
Финансовые возможности	0,174	0,311	0,264	0,192	0,217	0,319	0,493	0,292	0,458	0,333

Таким образом, для разработки эффективной ценовой политики в условиях нестационарной внешней среды предлагается модель выбора ценовой стратегии, основанная на применении экспертных оценок, которая позволяет выбирать в зависимости от влияния факторов внешней среды наилучшую ценовую стратегию.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / Под ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 354 с. 2. Теория выбора и принятия решений: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Наука, 1982. – 328 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2006р.

УДК 658.155.3

Яковлєв А. І.

БЕЗЗБИТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ

The basic factors of unprofitable activities of enterprises under conditions of the reform of property relations are investigated. The main directions of improvement of the economic system in the country to promote an effective organization of a profitable activities of enterprises under new conditions are determined.

Забезпечення стійкої беззбиткової господарчої діяльності підприємства є найважливішим завданням управління виробництвом в умовах ринкової економіки. Вирішення його на кожному підприємстві створює міцну основу підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції. Тому проблемі організації беззбиткової роботи підприємств приділялась значна увага як з боку теоретиків, так і з боку практиків. Новим є те, що відповідно до нового стандарту бухгалтерського обліку [1, с. 72] на підприємства покладається обов'язок визначення умовно-постійних та умовно-змінних витрат, що надає можливість для конкретного аналізу умов беззбиткової їх роботи.

Нові умови господарювання, що обумовлені широкомасштабним реформуванням відносин власності, переходу до недержавних форм, надають нового змісту проблемі організації беззбиткової роботи підприємств. Актуальність проблеми значно загострилась у зв'язку з тим, що процес приватизації в Україні мав наслідок не очікуване скорочення чисельності збиткових підприємств, а їх збільшення. Напередодні приватизації в 1992 р. на частку збиткових підприємств в Україні припадало лише 9,5%, в 1996 р. — вже 43,0, а в 1998 р. — 54. З 2000 р. почались позитивні зміни до зменшення частки збиткових промислових підприємств. У промисловості в 2002 р. вона сягала 42%, у 2004 р. — 37,5, у 2005 р. — 38,8 [2], тобто залишається дуже високою.

Розгортання приватизаційного процесу в Україні супроводжується поширенням наукових видань, літературних джерел, в яких досліджуються проблеми приватизації, узагальнюється досвід переходу до нових відносин власності на підприємствах. Видані фундаментальні роботи [3; 4], чисельні статті в наукових журналах економічного напрямку, науково-методичні матеріали у щомісячнику "Державний бюлетень про приватизацію" тощо. Але предметом публікацій є, головним чином, механізм та способи приватизації, її законодавче забезпечення, способи підвищення інвестиційної привабливості об'єктів, загальні економічні та соціальні наслідки процесу тощо. Менше уваги приділяється конкретним економічним проблемам підвищення ефективності виробництва на підприємствах вже після їх приватизації, до яких відноситься проблема організації беззбиткової роботи таких підприємств.

Мета статті полягає у визначенні обставин, що призвели до зростання частки збиткових підприємств у процесі реформування власності, та виявлення напрямів усунення дії цих негативних обставин.

Насамперед слід зауважити, що реформування відносин власності значним чином впливає на всю систему економічних відносин, ставить підприємства у нові умови господарювання, які треба засвоїти. Тобто після юридичного переоформлення державної власності у недержавну підприємствам потрібен значний період конкретного економічного оволодіння методами господарювання в нових умовах, забезпечення беззбиткової роботи. Цей період характеризується невизначеністю, наявністю несприятливих факторів, яких слід уникати в міру зростання зрілості економічної системи, що базується на ринкових засадах.

До найбільш вагомих факторів, що спричинив значне зростання чисельності збиткових підприємств на початку реформ, є порушення налагоджених раніше господарських зв'язків. На поверхню економічного життя вийшла істина: індиві-

© Яковлєв А. І., 2006

дуальний капітал може ефективно функціонувати лише як невід'ємна частина усього сукупного капіталу. Випадання підприємства з системи взаємопоєднаних зв'язків ставить його на межу виживання і навіть банкрутства. Першочерговою проблемою для підприємств став збут виробленої продукції. Порушення господарських зв'язків, що мало ланцюговий характер на теренах колишнього Союзу, призвело до загибелі частини підприємств та значного падіння рівня використання виробничих потужностей тих, що залишилися. В таблиці наведено дані про рівень використання потужностей підприємств базових галузей промисловості в перший період після приватизації.

Таблиця

Використання потужностей промислових підприємств, які виготовлюють засоби виробництва в Україні [5, с. 120]

Продукція	1990 р.	1992 р.	1994 р.	1996 р.	1999 р.
Чавун	88,6	76,6	51,1	53,4	59,8
Сталь	89,3	81,7	51,4	51,6	65,3
Прокат чорних металів	90,2	78,0	49,7	50,3	58,6
Залізна руда	86,7	64,0	49,5	45,7	61,5
Сірчана кислота	83,8	51,6	29,7	31,5	36,3
Металорізальні верстати	87,1	73,4	29.1	11,4	5,8
Ковальсько-пресові машини	87,2	75,6	26,1	7,2	4,5
Трактори	75,8	59,5	16,4	6,1	6,0
Цемент	94,4	85,8	48,7	22,7	26,6
Збірні залізобетонні конструкції	80,6	71,4	31,5	11,5	12,1

Як видно у таблиці, рівень використання потужностей підприємств кореспондується з часткою збиткових підприємств: загальне зниження використання потужностей супроводжується зростанням збитковості. В той же час поліпшення використання потенціалу металургійної галузі позитивно впливає на загальний рівень беззбитковості.

Значне недовантаження виробничої потужності підприємства – це негативний впливовий фактор, який зміщує підприємство у зону збиткової роботи, що можна ілюструвати з використанням класичного графіка (рисунок).

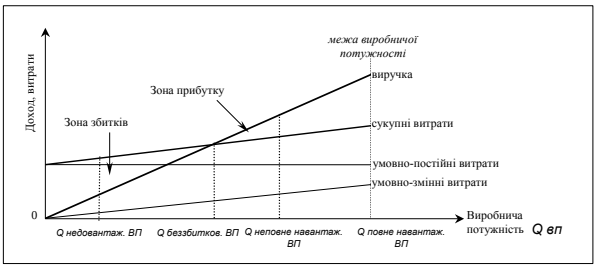


Рис. **Залежність беззбиткової роботи підприємства від рівня використання виробничої потужності**

Порушення господарських зв'язків у ході реформ — зовнішній негативний для підприємства фактор, який повинен бути подолано завдяки мобілізації внутрішніх ресурсів, посиленню конкурентоспроможності продукції, посиленню позиції підприємства на ринку. При відсутності державної підтримки це потребує значних фінансових коштів на технічне переобладнання виробництва, перепідготовку кадрів. Однак на цьому шляху перепоною є ще один зовнішній для підприємства фактор — податкова політика держави, різноманітні фонди, що не залишають підприємствам коштів для вагомих інвестицій самостійного розвитку.

В Україні на кожну гривню реалізованої підприємством продукції припадає безліч різноманітних платежів у бюджет і фонди. Так, у розвинених країнах світу в чистому залишку після сплати податків у підприємств залишаються у середньому 10 – 12% загального доходу, тоді як в Україні його рівень становив лише 4,5% ВВП (станом на 1998 р.) [6] і зараз залишається низьким.

В умовах дефіциту власних коштів підприємство вимушено звертатись до кредитів. Але й у цій сфері діє негативний, зовнішній для підприємства і властивий неусталеній перехідній економіці фактор — дорожнеча кредитних коштів.

Якщо міжнародний показник LIBOR (шестимісячних кредитних ставок Лондонського міжнародного банку) дорівнював у 2002 р. за внесками у євро – 3,3%, у доларах США – 1,9, у японських єнах – 0,1 [7, р. 2], то в Україні дисконтна ставка НБУ — 9%. У комерційних банках у цей період ставка кредиту становила 19,9% [8, с. 31], а на практиці плата за кредит доходить до 30%.

Не потребує особливого доказу теза про негативний вплив на організацію беззбиткової роботи підприємств гіперінфляційних процесів, що розгорнулись на початку реформування власності і відлуння яких досі відчувається.

Розглянуті вище та інші негативні фактори (наприклад, рівень корупції тощо) характеризують загальний економічний порядок в країні, налагодження якого є першочерговою економічною функцією держави. Посилення економічної функції держави, усунення негативних, зовнішніх для підприємств негативних факторів є стратегічним напрямом удосконалення господарського механізму, в умовах якого підприємства спроможні самостійно, спираючись на власні ресурси, здійснювати беззбиткову господарську діяльність.

В неусталених умовах реформування відносин власності, коли підприємства лише опановують своїм новим становищем недержавного власника, маючи за мету організацію усталеної беззбиткової господарчої діяльності, держава не повинна залишатись осторонь формування системи зв'язків між підприємствами як основи цілісного господарського комплексу країни.

Беззбитковій роботі підприємств сприятиме впровадження оптимальної податкової політики держави, що надає можливість залишати підприємству більше власних інвестиційних ресурсів для розвитку матеріально-технічної бази виробництва, посиленню конкурентоспроможності продукції. Нагальним є також поступове зниження ставок банківських кредитів до рівня, прийнятого у цивілізованих країнах. Дорогий кредит призводить до нераціонального перерозподілу фінансових ресурсів у країні, від якого в першу чергу потерпають промислові підприємства в період становлення нових відносин власності.

Становлення ефективного ринкового економічного порядку в країні, удосконалення загального механізму господарювання не відміняє нагальної потреби у самостійній ініціативній діяльності нових недержавних власників щодо опанування інноваційними підходами до розвитку виробництва, досягнення усталеної беззбиткової господарської діяльності.

Література: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 "Отчет о финансовых результатах" // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – №11(436). – С. 72 – 79. 2. Макроекономічна ситуація. Основні макроекономічні показники // http://www. bank.gov.ua. 3. Чечетов М. В. Основи економіки та організація приватизації в Україні. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 804 с. 4. Чечетов М. В. Приватизація: теорія, методологія, практика: Монографія. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 644 с. 5. Статистичний щорічник України за 1999 р. – К.: Техніка, 2000. – 748 с. 6. Крючкова І. П'ять кроків убік від ринку, або дисбаланс інтересів // Дзеркало тижня. – 2001. – №2(326) // www. zn. kiev. ua/nn/ show/326/29205 7. Розвиток фінансового ринку // Бюлетень НБУ. – 2003. – №1(120). – С. 13 – 43. 8. UN IMF. Annual report, 2003 // http://www.wto.org.

Стаття надійшла до редакції 09.08.2006 р.

УДК 658.589

Юшин С. О.
Повна С. В.

ЕКСПЕРТНО-КОНСАЛТИНГОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

In the article modern problems of innovative-investment development of domestic enterprises in the context of possibilities of their decision on the basis of previous perfection of the proper systems of expert-consulting are considered.

Необхідність включення у світовий інвестиційний процес та пріоритет інноваційного шляху розвитку отримали в Україні офіційне визнання практично з моменту набуття нею державної незалежності. Нагадаємо, що Україна — один із засновників ООН — приймала безпосередню участь у формуванні глобальної інноваційної політики, яка послідовно втілювалася в актах ООН стосовно науково-технічного прогресу (НТП), згідно з якими: (1) країни самі несуть основну відповідальність за свій розвиток і усвідомлення ролі НТП (Декларація соціального прогресу та розвитку 1969 р.); 2) усі країни мають право на вигоди від НТП, а тому розвинені країни зобов'язані співробітничати у сфері НТП з країнами, що розвиваються (Хартія економічних прав та обов'язків держав 1974 р.); 3) держави гарантують права людини в умовах НТП — усі верстви населення, користуючись благами НТП, захищені від можливих негативних його наслідків (Декларація про використання НТП в інтересах миру і на благо людства 1975 р.). Тобто на той період стратегія інноваційно-інвестиційних зрушень визначалася на рівні світових держав.

Проте стрімке прискорення НТП (особливо на сучасному етапі інформаційної революції і глобалізації економіки) істотно ускладнює для усіх (у тому числі і розвинених) держав розробку дієвої інноваційно-інвестиційної стратегії. По-перше, це ускладнення обумовлене значною нерівномірністю руху світових прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у часі (в діапазоні $0,5 – 1,5 трлн. залежно від року). По-друге, до 90% цих ПІІ на сьогодні припадає на провідні транснаціональні компанії (ТНК), які забезпечують приблизно 70% обсягів міжнародної торгівлі за рахунок саме такої наукоємної галузі, як машинобудування – транспортного, енергетичного, точного, приладобудування і т. ін.

Звернемо увагу, що у витратах на дослідження і розвиток у США у 2000 р. із суми $264,6 млрд. лише 26,3% припадало на федеральний уряд і 68,4% — на кошти промислових фірм (у 1962 – 1965 рр. вони становили, відповідно, близько 67% та 31%). Форд Мотор Компані в 2001 р. витратив на ці цілі $7,4 млрд. Важливо також ще й те, що 61% цих витрат спрямовувалось на практичне впровадження науково-дослідних робіт (НДР), а 75% виконавців НДР — були промислові науково-дослідні центри. Близько $15 млрд. у 2002 р. американські компанії витратили на фінансування досліджень в інших країнах. Значні зусилля Міністерства торгівлі США зосереджені на питаннях трансферу технологій, диверсифікованого на сім блоків [1, с. 12, 25, 43].

Одночасно підкреслимо, що істотне зменшення питомої ваги держави у США у фінансуванні НДР не означає її відмови від підтримки галузей, які визнаються пріоритетними з точки зору національної безпеки. Наприклад, 81% загальних послуг консалтингу в агропромисловому комплексі (АПК) припадає там на державний сектор [2, с. 79]. Для України такий стан речей є вкрай важливим, бо за даними досліджень вітчизняних вчених, не більше 15% підприємств АПК здатні на самостійну участь в інвестиційних процесах і лише 3% — в інноваційних процесах.

Потреба в інтегративності інноваційних та інвестиційних процесів офіційно визнана в країні із створенням Національної ради України з інвестицій та інновацій та відповідно до Указу Президента України №1873 від 30.12.2005 р., Державного агентства України з інвестицій та інновацій, на яке покладено обов'язок організації проведення експертиз та консалтингової роботи в даній сфері, супроводження її програм і проектів та ін.

Отже, підвищення дієвості (рівня системності) експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств є актуальним предметом дослідження.

На методологічному і теоретичному рівнях значний вклад у розробку питань, пов'язаних із дослідженням експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційних процесів, внесли провідні іноземні та вітчизняні вчені: А. Анчишкин, З. Боди, В. А. Верба, Л. Гатовский, Д. Кендрик, А. Кейн, Н. Кондратьев, Т. Лепейко, Б. Литвак, И. Лукинов, К. Макхэм, А. Маркус, Д. Мартино, Т. Решетняк, Д. Форрестер, Й. Шумпетер, О. Ястремська та інші вчені. Але ж усі наукові ідеї, концепції, теорії та розробки завжди мають об'єктивну межу свої універсальності. І на сьогодні виник певний дефіцит саме міждисциплінарного бачення спільних і відмінних рис у інноваціях та інвестиціях, у експертизі й консалтингу, у різних формах власності тощо.

Метою даного дослідження є визначення головних закономірностей динаміки теоретичного й правового просторів експертно-консалтингової та інноваційно-інвестиційної підтримки розвитку підприємств. Відповідно до мети та методології дослідження в його завдання входить з'ясування:

просторових рис інноваційно-інвестиційних та експертно-консалтингових процесів, інфраструктурний контур перших;

спільних і відмінних рис експерта та консультанта, впливу циклічності їх розвитку на інноваційно-інвестиційні зрушення;

загального формату і просторово-часового позиціонування перспективної системи експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств.

З методологічної точки зору, всі дослідження прагнуть до певного системного результату. Це є також метою інноваційно-інвестиційного оновлення підприємств у контексті більш високих інтересів, на що нам вказують акти Кабінету Міністрів України — Постанова "Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів" (№113, 2004 р.) та Розпорядження "Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання" (№208-р, 2004 р.). Проте одразу зазначимо, що методичний потенціал даних нормативних актів спрямований лише на статистичні визначення загальних індикаторів розвитку згаданих об'єктів управління без виділення інноваційної та інвестиційної складових.

На перший погляд, схема зовнішнього та внутрішнього середовища інноваційно-інвестиційного менеджменту підприємств (рис. 1) є простою. Але це тільки на перший погляд. Бо, як казав Платон, легко бути хорошим, та дуже важко стати таким. Коли ми дивимось на іноземні економічні моделі, треба, в першу чергу, пам'ятати, що вони є спрощеним відображенням сторонніх еволюційних реалій, з їх конкретним видовим та віковим статусом. Тут корисно згадати, що спроби трансплантації досвіду японських "гуртків якості" в американську промисловість виявилися нерезультативними. Тому і українській науці буде краще зосередитися на пошуку власної специфіки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств на основі врахування тих теоретичних і практичних надбань, які пропонує нам сучасна цивілізація.

© Юшин С. О., Повна С. В., 2006

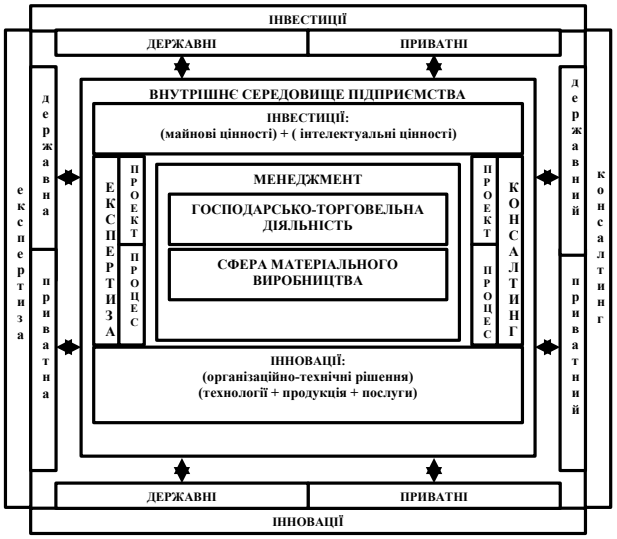


Рис.1. **Зовнішнє та внутрішнє середовище інноваційно-інвестиційного менеджменту підприємств**

Перш за все зіставимо понятійні апарати інноваційно-інвестиційної сфери. Так, Закон у інвестиціях бачить цінності, що вкладаються в об'єкти для створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [3]. Економічна енциклопедія — довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [4]. Дж. Кендрик — поточні витрати, спрямовані на збільшення майбутніх доходів [5, с. 28]. З. Боди та інші автори — витрати наявних ресурсів в очікуванні отримання більшого їх обсягу в майбутньому [6, с. 25]. О. М. Ястремська — теперішні витрати ресурсів, що здійснюють для отримання майбутнього блага — доходу (прибутку) — в економічному аспекті й корисності в соціальному [7, с. 14].

Суттєво відрізняються також існуючі визначення поняття "інновації". У Законі інновації — це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні (1) технології, продукція або послуги, (2) організаційно-технічні рішення, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [8]. У Економічній енциклопедії — це новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор та його компанія отримують переваги над конкурентами [4]. У Й. Шумпетера — нова науково-організаційна комбінація виробничих чинників, створена підприємницьким духом [9, с. 39]. У "Керівництві Осло" — це кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [10, с. 30 – 31]. У Т. І. Лепейко та інших авторів – це нововведення, яке пов'язане з НТП і яке полягає в певному відновленні основних фондів і технологій в удосконаленні управління та економіки підприємства [11, с. 22].

Якщо ж порівняти наведені понятійні контексти із змістом чинних методик інноваційно-інвестиційної сфери, з'ясовується і складність узгодження інтересів підприємства, галузі, регіону і держави. Це стосується і запроваджених у 2003 р. Методичних рекомендацій щодо розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня та Методики проведення експертизи стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, і запровадженого у 2004 р. Порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здешевлення довгострокових кредитів.

Відповідно до ст.62 Господарського кодексу України, підприємство — це самостійний суб'єкт господарювання, який створюється для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення діяльності [12]. Колізії тут у несумісності декларованої самостійності підприємства і його підпорядкуванні потребам суспільним, які за своєю природою є значно абстрактнішими порівняно з потребами особистими. Та й сама вимога систематичного здійснення діяльності містить певний ризик саме для того підприємства, яке ініціативно буде намагатись здійснити свій іноваційно-інвестиційний розвиток без урахування чинних пріоритетів (держави, галузі, регіону). Нехай підприємства загалом позитивно сприймають суспільні інтереси, але ж першим пунктом у підставах виникнення цивільних прав та обов'язків за Цивільним кодексом України є (крім звичаїв та аналогії права) договір — домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [13]. А ось чіткість у домовленостях з державою за умови існуючої неузгодженості її інноваційно-інвестиційних пріоритетів є надскладним завданням.

Як стверджував Платон: знання є єдиним, але будь-яка частина його, що відноситься до будь-чого, існує відокремлено і має якесь притаманне їй ім'я [14, с. 382]. І теорія, і практика доводять: інноваційно-інвестиційний процес є цілісним явищем з двома взаємозалежними характеристиками, бо одна справа — довільність у експозиції категорій та дисциплін, і зовсім інша — коли довільність, втілена в законодавчі акти, стає гальмом інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств.

Так, за Законом [3], суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. І ст. 9 Закону наголошує, що основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між її суб'єктами, є договір (угода). Але у ст. 5 іншого Закону [8] суб'єктами інноваційної діяльності стають фізичні або юридичні особи. І його положення зосереджені вже не на договорі між суб'єктами, а лише на державній реєстрації певного проекту.

Одразу вкажемо, що включення до поняття "інноваційний проект" розробки інноваційного продукту (результатів науково-дослідних або дослідно-конструкторських розробок — НДДКР), певним чином "гібридизує" інноваційну діяльність з науковою і науково-технічною, яка здійснюється в рамках іншого блоку законів. Це виводить її за межі використання і комерціалізації НДР, виробництва й реалізації нових конкурентоспроможних товарів або послуг — інноваційної продукції що, відповідно, стримує не тільки розгортання вітчизняних інноваційних процесів, а й інвестування оновлення підприємств на основі досягнень НТП.

Розвиток підприємств вимагає певної інфраструктури (рис. 2). Закон не визначає інвестиційної інфраструктури. Поняття ж "інноваційна інфраструктура" там має місце. І це дозволяє на основі методу аналогії розкрити суть обох понять. Але якщо підприємство спробує визначити диспозицію стосовно суб'єктів інноваційно-інвестиційної інфраструктури, воно може потрапити в ситуацію неузгодженості їх відносин і статусів. Та навряд чи підприємства здатні узагальнити причини марності своїх намагань стати активними учасниками даного процесу. Для цього треба мати системний досвід, який накопичується лише шляхом експертизи або консалтингу інноваційно-інвестиційних програм і проектів. На сьогодні формально така система в країні вже існує, але її становленню притаманні такі ж риси, як і системі "інновація – інвестиція". І з'ясування суті паралельно-послідовного розвитку обох цих систем стає вкрай актуальним.

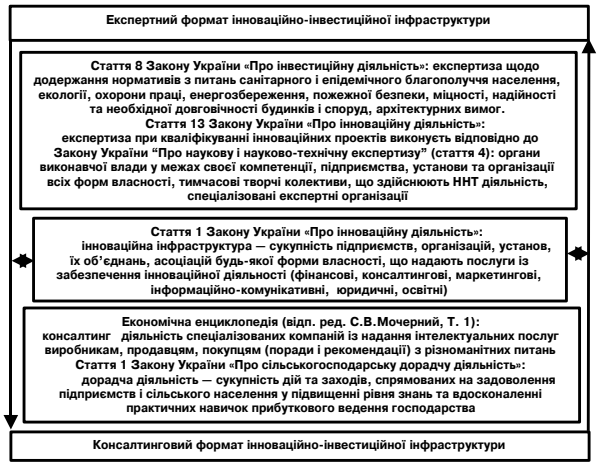


Рис. 2. **Висхідний експертно-консалтинговий формат вітчизняної інноваційно-інвестиційного інфраструктури**

Історично в процесі розвитку людства зменшувалася і питома вага знань окремого керівника чи спеціаліста у всій їх сукупності. І на сьогодні відношення особистісних знань до загальних знань, необхідних для інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, є мізерним. Перефразовуючи К. Маркса: будь-хто володіє лише комбінацією односторонніх функцій, і є тільки цеглинкою комбінації всіх видів діяльності [15, с. 311]. Та цивілізація створила й ефективні механізми протидії дефіциту особистісних знань, у тому числі механізми експертизи і консалтингу.

Але важливо ще й чітко відокремити "знакові" та "наукові" аспекти проблеми. Бо ж сама по собі констатація необхідності переборення на шляху до досконалого консалтингу політизації менеджменту з домінуванням адаптивної моделі антисистемної поведінки, груповим егоїзмом і правовим нігілізмом та клановo-корпоративною конфліктністю, яку професійно-посадові клани постійно виробляють і утримують [16, с. 32], не створює дієвих передумов практичного переборення зазначеної політизації.

Що стосується понять "експертиза" та "експерт", то тут у чинному законодавстві є розбіжності. Так, за Господарським процесуальним кодексом, експертизи здійснюють компетентні організації або спеціалісти, які володіють необхідними знаннями, що мають права та несуть обов'язки і проводять дослідження [12]. За Цивільним процесуальним кодексом суд призначає експертизу для з'ясування обставин, які потребують спеціальних знань, а експерт дає мотивований висновок із зазначенням того, що він попереджений про персональну відповідальність за неправдивий висновок та за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків [17]. За Митним кодексом, експерт — особа, яка має необхідні знання для надання необхідного висновку і має право: 1) знайомитись з матеріалами, що стосуються предмета експертизи, а також 2) заявляти клопотання про надання йому додаткових матеріалів, необхідних для надання висновків [18].

За Кримінально-процесуальним кодексом, експертиза призначається, коли для вирішення питань потрібні наукові, технічні, інші спеціальні знання. Експерт не лише дає висновок, а й несе за нього особисту відповідальність. Не може бути експертом особа, яка перебуває у службовій або іншій залежності від обвинуваченого, потерпілого тощо. Експерт має право: ознайомлюватися з матеріалами справи, які стосуються експертизи; порушувати клопотання про представлення нових матеріалів, необхідних для давання висновку, тощо, а також за наявності відповідних підстав — на забезпечення безпеки [19].

Закони визначають суть інвестиційної та інноваційної експертизи, функцій експертів і консультантів (дорадників) у різних видах та сферах діяльності. Наприклад, відповідно до чинних положень Закону України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність" консалтинг у інноваційно-інвестиційній сфері буде виконувати лише допоміжні функції. Загальна ж теоретична схема принципів діяльності експерта/консультанта, подана на рис.3, дає уявлення про відмінність спрямування їх професійних зусиль, що обґрунтовується наступними тезами.

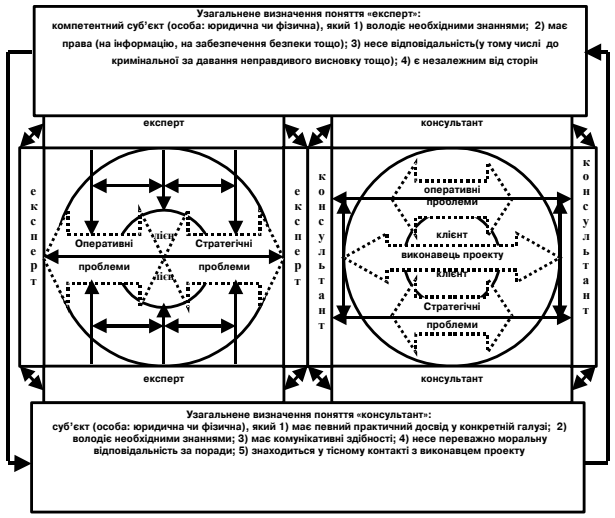


Рис. 3. **Теоретична схема принципів діяльності експерта та консультанта**

Ст. 13 Закону "Про інноваційну діяльність" визначає суть кваліфікування інноваційного проекту. У разі незгоди певного суб'єкта з рішенням щодо його кваліфікації акт експертизи може бути оскаржений у суді. Експерт відповідає за повноту і достовірність експертизи та конфіденційність інформації. Бо правопорушеннями для нього є: а) кваліфікування проекту без проведення адекватної експертизи; б) фальсифікація висновків експертизи; в) перешкода експертизі; г) примушування чи створення для експерта обставин, які зумовлюють необ'єктивне проведення експертизи; д) переслідування експерта за ті його висновки, які є несприятливими для певних осіб чи організацій; е) залучення до експертизи посадових тих осіб та фахівців, які безпосередньо зацікавлені в результатах цієї експертизи.

У К. Макхема консалтинг — процес надання спеціалістом своїх особливих знань, навичок і досвіду в системі його клієнта, де визначальну роль відіграє досвід [20, с. 10, 248 – 250]. Консультант у Економічній енциклопедії — фахівець, який володіє необхідним обсягом знань та професійних навичок у певній сфері й дає поради зацікавленим особам. Інші вчені вважають: 1) консалтинг зосереджений на допомозі, порадах, рекомендаціях і консультаціях; 2) у великих корпораціях світу є тенденція до створення спільних груп з внутрішніх та зовнішніх консультантів; 3) консультант не прагне самостійно вирішувати проблеми клієнта, а завжди прагне уникати відповідальності за результат впровадження власних порад [21, с. 17, 19, 36, 74 – 75].

Для більш глибокого осмислення спільного та відмінного в поняттях "експерт" та "консультант" варто проаналізувати і гносеологічні аспекти цієї проблеми. Із рис. 3 видно, що і експерт, і консультант вивчають дисфункції клієнта в рамках своєї професійної компетентності. Ще Платон [22, с. 67; 23, с. 315] визначив принципи для кваліфікації "знавця", "пошукача причини змін", "дослідника", які передбачали з'єднання з правильною думкою відмінної ознаки речі, а також проведення досліджень у рамках системогенезу конкретної речі та знання

найкращого й найгіршого її станів. Ці принципи надалі були конкретизовані Г. Цопфом: ми виявляємо тільки ті порядки, які ми вже самі маємо на поточний момент, або виявляємо тільки певну різницю між нашими особистими порядками та порядками в зовнішньому середовищі [24, с. 402]. Тобто консультант зорієнтований переважно на виконання для клієнта, так би мовити, функції "дзеркала", а експерт — функції дослідження (ідентифікації) його поточних і майбутніх проблем.

Щодо відмінностей між експертом та консультантом, варто звернутися і до Аристотеля — наука та мистецтво виникають через досвід, який втілюється в один спільний погляд на схожі предмети. І ті, що мають досвід (знають "що", тобто одиничне, до якого належить будь-яка дія), є більш успішними, ніж ті, які мають знання загального (знають причину — "чому"). При цьому слід враховувати і те, що: 1) засвоєння викладеного залежить від звичок слухача; 2) безглуздо в один і той же час шукати і знання, і спосіб його засвоєння; 3) хоча здібність до протилежностей є наявною в кожної людини в один і той же час, але самі протилежності не можуть бути наявними в один і той же час [25, с. 65 – 67, 123, 143, 190]. Таким чином, експертиза і консалтинг (інновації та інвестиції) є пересічними множинами, які одна без одної не існують і діють циклічно. Та й психологи довели: ніхто одночасно не сприймає форму та зміст досліджуваного об'єкта. Відповідно і будь-яка діяльність також підпорядковується закону циклічності кількісних та якісних змін.

Доказовою виглядає думка В. А. Верби та Т. І. Решетняк, що стрімкий розвиток сучасного консалтингу спрямований на: 1) подолання зростаючої складності управлінських проблем; 2) постійне зниження рівня невизначеності ділового середовища і 3) компенсацію неузгодженості стандартів [26, с. 7]. Але це повністю є притаманним також і для експертизи.

На жаль, вітчизняні дослідники консалтингу поверхово розглядають його галузевий аспект, при цьому вони базуються на дуже агрегованих показниках. Наприклад, що у світовому рейтингу консалтингових компаній у 2001 р. перше місце посіла McKinsey&Company (штат – понад 7 000, 84 відділення у 44 країнах), яка до того ж була лідером у сфері стратегічного консалтингу. І що Accenture (штат – більше 75000, більше 100 відділень у 47 країнах), яка була лідером серед компаній у сфері IT-консалтингу, в загальному рейтингу зайняла 5 місце, а Hewitt Associates, яка була лідером серед компаній у сфері управління персоналом, у загальному рейтингу зайняла 15 місце [21, с. 118, 136, 249 – 251]. З цього можна тільки зробити висновок, що найвищий пріоритет у сучасному консалтингу має стратегічний менеджмент, далі менеджмент інформаційний (IT), а вже за ними — менеджмент персоналу. І ніякого висновку про те, як вони розташовані в розрізі множини видів діяльності.

Недостатньо поки вивчена і роль держави в експертно-консалтинговій галузі розвинутих країн. Хоча та ж Концепція Державної цільової програми сільськогосподарської дорадчої діяльності на 2006 – 2009 р.р. і прийнятий у 2004 р. Закон "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність" у значній мірі базуються на відомому досвіді дорадчої служби типу Extention, де експертиза і консалтинг є органічними складовими її державної (міністерської, університетської), приватної (комерційна фірма), громадської (кооперативи, фермерські асоціації) та змішаної (найбільш поширеної) моделей [27, с. 118 – 123]. Інвестиції та інновації можуть бути як приватними, так і державними. Такими самими ж можуть бути експертиза та консалтинг (і їх інфраструктури). Гармонійна ж взаємодія всіх складових розгалуженої системи послідовно створює сукупність передумов інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств, галузей, регіонів та держави (рис. 4). Тут важливо враховувати й те, що темп розвитку кожної ланки системи обумовлений загальним темпом її розвитку й навпаки.

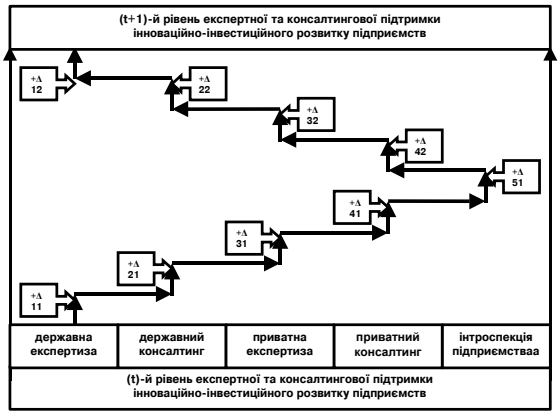


Рис. 4. **Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств у розрізі експертно-консалтингових його підциклів**

На думку А. Сміта: 1) накопичення капіталу пов'язане із розподілом праці; 2) необхідно 50 – 100 років для відмирання в країні старої системи; 3) прогрес часто йде так повільно і поступово, що за невеликі періоди він не тільки не є помітним, але виникає підозра, що країна бідніє, а її промисловість падає; 4) капітал нації має свої межі і здатен слугувати тільки певному числу певних цілей [28, с. 20, 197, 290, 310].

Вивчення положень К. Маркса свідчить про системність його підходів до використання знань (одиничних та загальних) у інноваційно-інвестиційному розвитку суспільства: 1) усі нації повинні вчитися у інших, і не можуть перестрибувати через природні фази розвитку та відміняти останні декретами; 2) лише на світовому ринку гроші в повній мірі функціонують як товар; 3) переворот у способі виробництва в одній сфері веде до перевороту в інших сферах; 4) потреба контролювати певну силу природи в інтересах господарства відіграє вирішальну роль у історії промисловості; 5) нагромадження капіталу означає відтворення його в розширеному масштабі; 6) наука і техніка дають функціонуючому капіталу здатність до розширення, незалежну від його даної величини (процес виробництва як технологічний додаток науки); 7) з розвитком виробництва збільшується мінімальний розмір індивідуального капіталу, який є необхідним для ведення справи при нормальних умовах [29, с. 10, 153, 395, 522, 592, 619, 637].

На важливість узгодження процесів розвитку економіки із зміною самої людини (євгеніки), і що прогрес слід здійснювати обережно, спираючись на експерименти, вказував А. Маршалл [30, с. 106, 329]. Залежність динаміки розвитку суспільства від циклів технологічних устроїв та інноваційних хвиль була визначена Н. Д. Кондратьевим [31, с. 35 – 41]. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробив Дж. Форрестер, який дослідив процес капіталоутворення при наближенні суспільства до найвищих щаблів прогресу [32, с. 38, 101]. Але ідея переходу від зростання до рівноваги має і опонентів. Так, Дж. Мартино стверджує, що при наближенні до межі зростання швидше залежить від відстані, яку треба пройти до досягнення межі, ніж від вже досягнутого рівня [33, с. 162]. Як приклад впливу досвіду на інновації – дві "хвилі" дивізіоналізації управління у США, де перша зайняла більше 40 років, а друга – 14 [34, с. 27].

Л. М. Гатовский зробив важливий висновок про зв'язок динаміки ефекту НТП із механізмом управління народним господарством [35, с. 13]. И. И. Лукинов пропонував враховувати нерівномірність НТП у різних сферах разом із співвідношенням зовнішніх цінових та глибинних вартісних форм руху продукту. Бо інакше буде складно повно використовувати пульсуючий характер НТП [36, с. 162], який, на думку Н. Стефанова, є об'єктивно необхідним для того, щоб суспільство мало змогу використати отримані науково-технічні результати [37, с. 69].

А. И. Анчишкин наполягав, щоб суспільство зосередилося на створенні такої господарської системи, яка буде придатна для оволодіння потенціалом НТП [38, с. 377]. Тобто експерт-

но-консалтингову підтримку інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств слід здійснювати в контексті багаторівневості системи — від глобального рівня до рівня підприємства та його внутрішніх підрозділів експертизи і консалтингу (рис. 5).

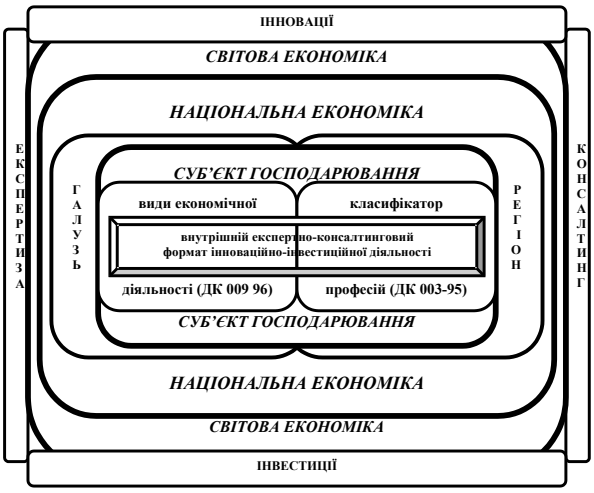


Рис. 5. **Загальний формат становлення внутрішньої системи експертно-консалтингового сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку підприємства**

Остання теза добре ілюструється змістом рис. 6. Тут варто звернути увагу і на НСП — науково-суспільний прогрес. Бо якщо експертна діяльність буде віднесена до науково-дослідної [39, с. 373], то стає вкрай важливим розуміння суті циклічного зосередження підприємств на "об'єктно-об'єктних", "суб'єктно-об'єктних" та "суб'єктно-суб'єктних" напрямах НТП і НСП. І хоча революційні зміни в усіх системах виникають періодично (з накопиченням критичної маси протиріч), системність поглядів керівників завжди підвищує ймовірність своєчасного прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку підприємства як складової високотехнологічного реформування галузі, регіону та держави.

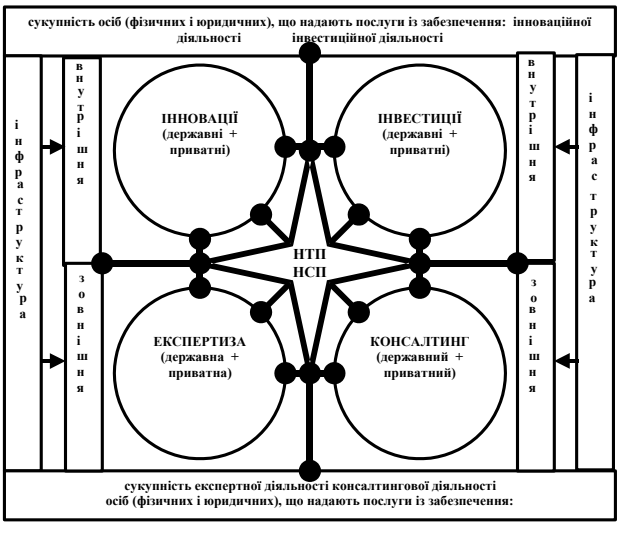


Рис. 6. **Експертно-консалтингові та інноваційно-інвестиційні складові розвитку підприємств**

Не вимагає доказів, що в епоху інформаційної революції кожне дослідження повинно бути орієнтованим і на розробку та реалізацію певної моделі (системи моделей). Так, Ю. М. Каныгин і Г. И. Калитич зосереджують увагу дослідників на інформаційно-управлінській компоненті людської діяльності, на об'єднанні формально-логічного і когнітивного підходів, на симбіозі знання та інформації у вигляді понятійного знання, де чільне місце займатимуть семантика, семіотика, лінгвістика тощо. Останнє, на їх думку, лежить у основі прискореного розвитку розвинутих країн [40, с. 12, 21]. Зважимо, що саме понятійне моделювання (генетична експозиція понять) приймалось І. Кантом та Гегелем як обов'язковий атрибут у будь-якому науковому дослідженні.

Семіотичний (знаковий) підхід до моделювання дозволяє на основі загальновизнаної логіко-математичної мови спрощено розгорнути найбільш типові риси складних об'єктів [41, с. 179], у тому числі і системи експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Ключову роль тут можуть відіграти принципи моделювання, які запропонували Р. Акофф і Ф. Эмери [42]. Контекстне використання їх методів дає підстави привести предмет нашого дослідження до загального вигляду:

$$S = \{INN, INV, EXP, KON\}, \qquad (1)$$

де S − множина, яка охоплює сукупність знань експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку;

INN, INV, EXP, KON − підмножини (інноваційна, інвестиційна, експертна, консалтингова) множини S;

∩ − перетин підмножин;

U − об'єднання підмножин.

У даному випадку введемо допущення, які дозволять нам розглядати три варіанти позиціонування підмножин (рис. 7):

1) домінування ізоляціонізму у формуванні підмножин та їх груп при найвищому рівні ігнорування системних принципів (динаміка множини S не має критеріїв своєї ефективності; для груп підмножин прийнято: ∩ → min, а для їх сукупності: U → min);

2) домінування парних зв'язків підмножин, які циклічно посилюють або послабляють дієвість окремих їх груп (динаміка множини S має короткострокові критерії ефективності; для груп підмножин прийнято: ∩ → max, для їх сукупності: U → min);

3) домінування системності та зворотного зв'язку в процесі розвитку всіх підмножин, їх груп і множини в цілому (динаміка множини S має довгострокові критерії ефективності; для груп підмножин прийнято: ∩ → max, для їх сукупності: U → max).

Одразу зазначимо, що наведені на рис. 7 позиційні моделі {INN, INV, EXP, KON} дозволяють підвищити наочність сприйняття сутності досліджуваного процесу. Для переводу їх у практичну площину ще необхідне проведення додаткових НДР.

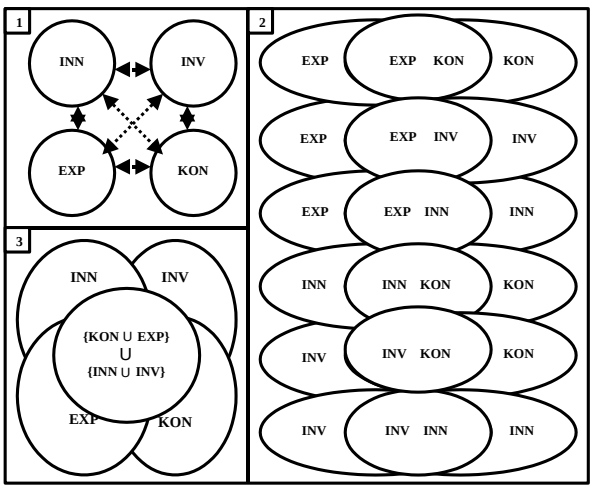


Рис. 7. **Позиційні моделі експертно-консалтингового супроводження інноваційно-інвестиційних процесів**

Отже, досконалість елементів інноваційно-інвестиційного та експертно-консалтингового розвитку підприємств є умовним поняттям. У одних випадках, прискорено змінюються процедури експертизи чи консалтингу, у інших – стандарти інвестиційних чи інноваційних процесів. І коли ми прагнемо вивести вітчизняні підприємства в площину їх стійкого розвитку, необхідно дати їм таке інтелектуальне "озброєння", яке дієво гармонізуватиме їх особисті інтереси з інтересами людини, держави і суспільства. Цивілізаційний досвід доводить, що саме відсутність системних довгострокових критеріїв доцільності інноваційно-інвестиційній рішень стримує неухильний розвиток національних економік.

До найбільш актуальних напрямів подальших розробок проблематики експертно-консалтингової підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств ми відносимо:

координацію її з динамікою інституціонального простору вітчизняної економіки: методологічні засади містяться у роботі [43];

координацію її із закономірностями в трансформації видів діяльності і праці: методологічні засади містяться у роботі [44];

координацію її з типом динаміки організаційних структур вітчизняних підприємств: методологічні засади містяться у роботі [45].

Література: 1. Корсунський С. В. Трансфер технологій у США. – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с. 2. Коваленко Ю. С. Деякі особливості консультаційного обслуговування фермерів у зарубіжних країнах // Зб. наук. пр. "Інформаційні ресурси та їх використання у АПВ". – К.: ІАЕ, 2000. – №2. – С. 73 – 79. 3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – №47. – Ст. 646. 4. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С. В. Мочерний, – К.: Вид. центр "Академія", 2000. – 864 с. 5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 276 с. 6. Боди Зви Кейн, Алекс Маркус Алан. Принципы инвестиций. Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 984 с. 7. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 8. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – №36. – Ст. 266. 9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 428 с. 10. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / Под ред. Л. М. Гохберга. – М.: ЦИСН, 1996. – С. 30 – 31. 11. Лепейко Т. І. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / Т. І. Лепейко, В. О. Коюда, С. В. Лукашов. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 440 с. 12. Господарський кодекс України. Господарський процесуальний кодекс України: Офіційні тексти / Міністерство юстиції України. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 304 с. 13. Цивільний кодекс України: станом на 10 травня 2004 року. – К.: Велес, 2004. – 278 с. 14. Платон. Софист // Соч. в 3-х т. Т. 2: Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1970. – С. 319 – 400. 15. Маркс К. Экономическая рукопись 1861 – 1863 годов. Процесс производства капитала // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 47. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1973. – С. 26 – 385. 16. Котляревский Ю. Л. 13 этюдов менеджмента. – К.: Изд. дом "Финансист", 2000. – С. 32 – 33. 17. Цивільний процесуальний кодекс України. Прийнятий 18 березня 2004 р. – К.: Велес, 2004. – 128 с. 18. Митний кодекс України. Прийнятий 11 липня 2002 р. – К.: Істина, 2002. – 168 с. 19. Кримінально-процесуальний кодекс України. – К.: Атіка, 2002. – 208 с. 20. Макхэм К. Управленческий консалтинг / Пер. с англ. – М.: Изд. "Дело и Сервис", 1999. – С. 10, 248 – 250. 21. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг – М.: Коммерсант XXI, Альпина Паблишер, 2002. – С. 17, 19, 36, 74 – 75, 118, 136, 249 – 251. 22. Платон. Федон / Платон. Соч. в 3-х т. Т. 2: Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1970. – С. 11 – 94. 23. Платон. Теэтет / Платон. Соч. в 3-х т. Т. 2: Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1970. – С. 223 – 318. 24. Принципы самоорганизации: Пер. с англ. – М.: Мир, 1966. – 620 с. 25. Аристотель. Метафизика. Соч. в 4-х т. Т. 1: Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1976. – С. 63 – 363. 26. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник / В. А. Верба, Т. І. Решетняк – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с. 27. Кальна-Дубенюк Т. П. Особливості створення та функціонування сільськогосподарської дорадчої служби Extention // Економіка АПК. – 2002. – №4. – С. 118 – 123. 28. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1 / Пер. с англ. – М.-Л.: СОЦГИЗ, 1935. – 384 с. 29. Маркс К. Капитал. Т. 1. Критика политической экономии // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1960. – С. 18 – 739. 30. Маршалл А. Принципы политической экономии: Пер. с. англ. Ч. 1. – М.: Прогресс, 1983. – 408 с. 31. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 306 с. 32. Форрестер Дж. Мировая динамика: Пер. с англ. – М.: Наука, 1978. – 304 с. 33. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1977. – 604 с. 34. Управленческие нововведения в США: Проблемы внедрения. – М.: Наука, 1986. – 260 с. 35. Гатовский Л. М. Научно-технический прогресс и экономика развитого социализма. – М.: Наука, 1974. – 388 с. 36. Лукинов И. И. Воспроизводство и цены. – М.: Экономика, 1977. – 516 с. 37. Стефанов Н. Мультипликационный подход и эффективность: Пер. с болг. – М.: Политиздат, 1980. – 292 с. 38. Анчишкин А. И. Наука – техника – экономика. – М.: Экономика, 1986. – 412 с. 39. Литвак Б. Г. Экспертные технологии в управлении: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – 400 с. 40. Каныгин Ю. М. Основы теоретической информатики / Ю. М. Каныгин, Г. И. Калитич. – К.: Наук. думка, 1990. – 232 с. 41. Ветров А. А. Семиотика и ее основные проблемы. – М.: Политиздат, 1968. – 264 с. 42. Акофф Р. О целеустремленных системах. Пер. с англ. / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М.: Сов. Радио, 1974. – 272 с. 43. Юшин С. А. Деятельностное пространство институциональных преобразований экономики: теория-право-практика // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 212. Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С.483 – 495. 44. Юшин С. О. Взаємні трансформації управлінської та наукової діяльності // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2006. – №2(35). – С. 147 – 154. 45. Бай С. І. Організаційна адхократія як інструмент формування дієвої інвестиційно-окресленої експансії вітчизняних підприємств у світовий ринково-інноваційний простір / С. І. Бай, С. А. Юшин // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 211. Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 279 – 291.

Стаття надійшла до редакції 27.07.2006 р.

УДК 658:338.33

Пушкар Т. А.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the definition of diversification process, applied in the economic reslareh field is considered. The diversification process classification, and the definition of the given process by precise correlation with the object are introduced. Theoretical ground, that is offered, gives the opportunity to establish the methodology, which would give the opportunity to evaluate both the initial conditions and result of the enterprise activity under conditions of the diversification process application.

Дослідження стосовно диверсифікації проводяться майже три десятиріччя і стали найбільш інтенсивними протягом останніх десяти років. Але ні в сучасному зарубіжному досвіді, ні в дослідженнях вітчизняних вчених не існує загальноприйнятої теорії, яка б пояснювала умови диверсифікації та оцінювала ефективність діяльності диверсифікованих підприємств.

© Пушкар Т. А., 2006

Наявність плутанини в відносинах емпіричних питань та питань виміру значно ускладнює теоретична невизначеність самого процесу диверсифікації стосовно економіки і управління діяльністю підприємства. Так, дослідження Рида і Лафмана (1986 р.) зазначають, що плутанина виникла, насамперед, через не визначення природи диверсикаційних відносин [1]. Провідні дослідники процесів диверсифікації Венкатран і Грант (1986 р.) звертали увагу на те, що невизначеності в теоретичних питаннях сприяє відсутність загальновизнаних показників виміру процесів диверсифікації [2]. Хоскин і Хитт (1990 р.) зазначали необхідність розмежувати перспективи процесів диверсифікації за трьома напрямками: економічним, стратегічним управлінням і теорії агентських відносин [3].

Теоретична невизначеність диверсифікації стосовно економічних процесів ускладнює оцінку даних процесів. Різноманітність визначення самого процесу диверсифікації, класифікацій напрямків даного процесу і показників, що дозволяють оцінити як вихідні умови, так і результати діяльності, не дають можливість застосовувати існуючі розробки в повному обсязі щодо будівельних підприємств.

Складні перетини вихідних умов і оцінки результатів диверсифікації зумовлені відсутністю чітко розробленої методології, що використовувалась би для виміру процесів диверсифікації, а також, безумовно, невизначеністю самої категорії "диверсифікація" і можливих класифікацій даного процесу.

Внаслідок того, що процес диверсифікації є досить складним, знаходиться під впливом багатьох факторів і змінних. Насамперед, це тип диверсифікації, особливості ринків, галузі національної економіки, структура промисловості, особливості регіонального розвитку, можливості інвестиційної сфери тощо. Саме тому основним питанням, яке розглядає дана робота, є визначення основних напрямків дослідження даних процесів в Україні і, зокрема, стосовно підприємств будівельної галузі.

Дослідження можливо розділити на великі блоки завдань:

по-перше, це чітке визначення процесу диверсифікації, його видів, форм і можливих напрямків розвитку;

по-друге, визначення передумов, цілей, переваг і можливих негативних наслідків застосування конкретного виду та форми диверсифікації;

по-третє, це розподіл факторів впливу на зовнішні та внутрішні, визначення можливих ризиків для будівельних підприємств при застосуванні процесів диверсифікації;

по-четверте, це розробка базових показників, що дають можливість кількісно та якісно оцінити передумови й початковий стан будівельного підприємства стосовно даних процесів, ефективність самого процесу, можливий вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, а також ступінь досягнення визначених цілей.

Саме формування системи показників, які б давали змогу об'єктивно оцінювати можливості застосування та співвідносити їх з очікуваними ефектами, є найбільш невизначеним питанням щодо диверсифікації.

Розглянемо можливі теоретичні визначення процесу диверсифікації, визначимо його напрямки розвитку та розглянемо як це вплине на формування можливих показників оцінки кількісного та якісного стану процесів диверсифікації в будівельній галузі.

Найбільш узагальненим є визначення диверсифікації як різноманіття тих чи інших сфер діяльності або процесів. Виходячи з цього, застосування терміна "диверсифікація" як загального поняття в проведенні економічних досліджень не є доцільним. Диверсифікація повинна співвідноситися з конкретним об'єктом. Відповідно, можливо виділити:

диверсифікацію діяльності;

диверсифікацію виробництва;

диверсифікацію ринків;

диверсифікацію клієнтів.

Диверсифікація діяльності – це процес розширення сфери діяльності й асортименту продукції та послуг, що виробляються підприємством на базі формування інноваційної моделі розвитку й підвищення ефективності функціонування.

Диверсифікація виробництва виступає елементом антикризового управління, що спрямований на впровадження нових технологій, технічних рішень, перерозподілу виробничих ресурсів та виробничих потужностей підприємства за рахунок застосування, насамперед, внутрішніх інноваційних резервів, що надають можливість підвищення ефективності їх використання.

Диверсифікація ринків – це процес розширення ринків реалізації товарів та послуг підприємства. При цьому слід зауважити, що даний процес може бути визначений за двома напрямками, які зумовлюються вибором стратегії диверсифікації діяльності:

1) це пошук та освоєння нових ринків без диверсифікації діяльності шляхом виходу на них з традиційною продукцією; даний напрямок передбачає регіональне розширення;

2) освоєння нових ринків у межах регіону функціонування підприємства за рахунок диверсифікації діяльності, тобто освоєння нових товарних ринків;

3) комплексний підхід, що поєднує територіальне та номенклатурне розширення у будь-яких комбінаціях.

Можливі комбінації напрямків диверсифікації ринків наведені на рисунку.

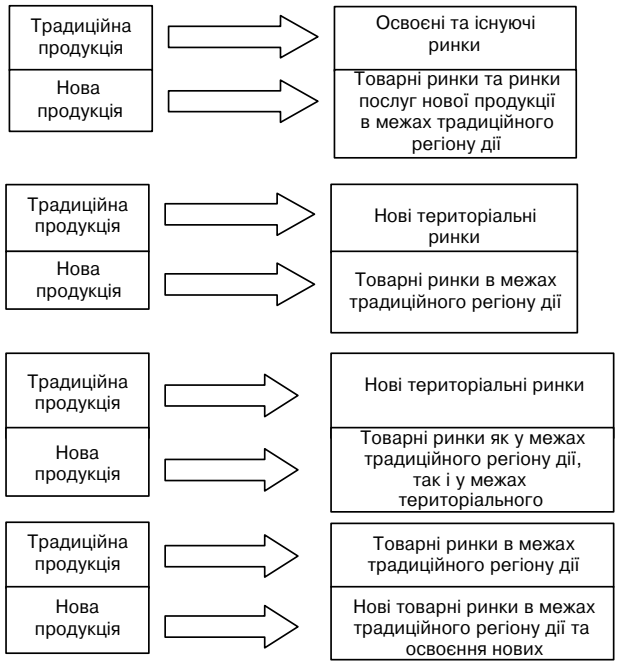


Рис. **Напрямки диверсифікації ринків**

Таким чином, розглянувши можливі поєднання товарних та територіальних ринків, виділимо два основних типи:

1) територіальний, що передбачає освоєння нових регіональних та вихід на міжнародні ринки;

2) товарний, котрий передбачає як умову диверсифікації діяльності, тобто розширення номенклатури продукції, що виробляється, та послуг, які надаються і, як наслідок, освоєння нових ринків.

Розглянуті комбінації різних напрямків надають додаткові можливості щодо вивчення диверсифікації діяльності.

Диверсифікація клієнтів передбачає спрямованість традиційної продукції на нових можливих споживачів продукції шляхом розробки нових характеристик та технічних рішень. Залучення нових клієнтів шляхом введення нової продукції та послуг співпадає з диверсифікацією товарних ринків.

Запропоновані визначення диверсифікації відповідно до об'єкта визначають можливі напрямки розвитку даного процесу. Розглянуті визначення наглядно демонструють, що єдиного

процесу диверсифікації не існує. Даний процес, маючи багато східних рис, є досить різнобічним і застосування визначення через об'єкт окреслює досить своєрідні та багато в чому різні за сутністю процеси, які поєднує єдине − розширення або різноманітність сфер, об'єктів, процесів тощо.

Розглянуті визначення, конкретизуючи диверсифікацію стосовно діяльності підприємств України, надають можливість простежити, що саме процес диверсифікації діяльності є визначальним, бо розширення номенклатури продукції, сфер діяльності, асортименту надаваних послуг зумовлює інші можливі процеси диверсифікації. Варіанти диверсифікації без диверсифікації діяльності підприємства можливі, як наприклад, при територіальній диверсифікації ринків традиційної продукції, але дані варіанти не надають загальної характеристики цих процесів.

Відповідно до вищезазначеного, саме диверсифікація діяльності є визначальною для можливостей як визначення, так і оцінки даних процесів у діяльності підприємств.

Застосування процесів диверсифікації діяльності в практиці господарювання будівельних підприємств України потребує розробки двох великих блоків показників та характеристик, що надавали б можливість оцінити початковий стан підприємства і, відповідно, доцільність диверсифікації діяльності та показників, що оцінювали б економічні ефекти від впровадження даних процесів. Якщо розробок, котрі спрямовані на оцінку ефекту диверсифікації діяльності як у світовій, так і у вітчизняній практиці досить багато [4 − 7], то акцент на вивченні початкового стану і, як наслідок, доцільності застосування диверсифікації діяльності не робився. Вивчення диверсифікації діяльності як стратегії є найбільш поширеним підходом, який не пропонує методик і системи показників комплексної економічної оцінки. Саме на дані питання, після проведеного чіткого теоретичного визначення процесів диверсифікації, які наведені в даній роботі, слід спрямовувати дослідження в даній сфері і саме дані дослідження, на думку автора, є найбільш перспективними. Розробка єдиної системи на базі уточнення та конкретизації поняття й напрямків диверсифікації надасть можливість більш спрямованого та обґрунтованого впровадження даних процесів у діяльність будівельних підприємств України.

Література: 1. Reed, R. and G. A. Luffman, (1986). Diversification: The growing confusion, Strategic Management Journal,7. – Pp. 29 – 36. 2. Venkatraman, N. and V. Ramanujam. (1987). Measurement of business economic performance: An examination of method convergence, Journal of Management, 13. – Pp. 109 – 112. 3. Hitt, M. Hoskisson, R. (1997) International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Produkt Diversified Firms, Academy of Management Journal, Mississippi State, Aug, Vol. 40. – Pp. 767 –798. 4. Залунин В. Ф. Диверсификация и структура организации // Приднепровский строительный вестник. – 1998. – №99(166). – С. 87 – 93. 5. Шутенко Л. Н. Диверсификация производственной деятельности предприятий – основное направление выхода экономики Украины из кризисного состояния на пути ее трансформации к рыночным отношениям // Коммунальное хозяйство городов. – 2003. – №54. – С. 37 – 51. 6. Торкатюк В. И. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия: Монография / В. И. Торкатюк, И. А. Дмитрук, Г. В. Стадник. – Харьков: ХНАГХ, 2004. – 552 с. 7. Пушкар Т. А. Диверсифікація діяльності будівельного підприємства як засіб забезпечення ефективного функціонування в сучасних умовах // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Зб. наук. праць Міжнародної науково-теоретичної конференції "Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії." – Харків: ХНУ, 2005. – С. 107 – 111.

Стаття надійшла до редакції 03.07.2006 р.

УДК 331.108.2

Сатушева К. В.

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Theoretical foundations of running mankind resources as a climax of providing competing at modern industrial organizations are generilized.

Перехід сучасного менеджменту від адміністративно-командної моделі до ринкової зумовив необхідність визначення нових підходів до управління персоналом виробничих підприємств. Проблеми в цій сфері менеджменту з'явилися під впливом докорінних змін у виробничих відносинах, які вимагають пошуку нових механізмів взаємодії власника робочого місця і власника робочої сили. З розвитком постіндустріальних тенденцій змінилася за змістом сутність робочої сили, необхідної роботодавцю. Її важливими компонентами стали не тільки фізична сила та інтелект, а й соціальні, духовні, емоційні характеристики. У зв'язку з цим постає проблема наукового дослідження та формування збагаченої моделі людини у виробничій орієнтації. Таке дослідження вимагає перегляду, в першу чергу, понять та категорій, пов'язаних зі встановленням нових резервів підвищення ефективності використання людської праці.

Тому метою даної статті є узагальнення підходів до визначення змісту та сутності понять і категорій, за допомогою яких можна побудувати модель людських ресурсів виробничої організації, придатну для розроблення способів їх кількісного вимірювання.

Дослідженням місця та ролі людини в економічній системі займалися багато вчених, серед яких О. Амосов, М. Армстронг, Т. Базаров, Д. Богиня, О. Виханський, О. Єгоршин, Г. Емерсон, Дж. Іванцевич, О. Кібанов, А. Колот, С. Оборська, Ю. Одегов, Н. Павловська, В. Пономаренко, Ф. Тейлор, В. Травін, А. Файоль, Ю. Ципкін, З. Шершньова, Г. Щокін та ін. У їх публікаціях подано немало пропозицій щодо зміни механізмів залучення людини в економічну систему та забезпечення ефективного використання її потенціалу. Однак поки залишається проблема уточнення понятійно-категоріального забезпечення досліджень цього напряму, а особливої уваги вимагає таке поняття, як "людські ресурси підприємств", але воно потребує удосконалення.

Сучасні автори, використовуючи поняття "людські ресурси підприємства", дають різне їх визначення, нерідко ототожнюють це поняття з близькими йому за сферою використання поняттями: "персонал", "кадри" тощо [1, с. 147; 2, с. 7; 3, с. 71; 4, с. 19; 5, с. 102; 6, с. 6].

Тому для уточнення сутності та змісту поняття "людські ресурси підприємства" з орієнтацією на мету даного дослідження було виконано аналіз та узагальнення різних варіантів визначення сутності і ролі людини в економічній системі через поняття. Його результати подано в таблиці.

Як видно з визначень понять, які використовуються вченими для дослідження людини в економічній системі, в них не чітко акцентується увага на особистісно-психологічних особливостях людини, характеристиках соціального потенціалу, які обумовлюють її поведінку в економічній системі. Однак саме вони створюють потенціал людини, необхідний їй для функціонування в сучасній економічній системі, яка зорієнтована на використання характеристик людини, які їй необхідні для посилення інноваційної поведінки та для роботи в творчому колективі.

© Сатушева К. В., 2006

Таблиця 1

Аналіз понять, пов'язаних з дослідженням людини в економічній системі

Поняття	Коментар
Люди – найбільш цінні активи організації, які індивідуально та колективно роблять внесок у досягнення її цілей. М. Армстронг [6, с. 6]	Поняття наближене до рівня організації, але ототожнюється з капіталом. Потребує подальшого уточнення змісту для розроблення механізму впливу на формування та розвиток
Трудові ресурси – це частина населення України, якій притаманні природжені та набуті здібності працювати в певній сфері діяльності, яка проживає на деякій території і відповідає вимогам діючих законів про працю. О. Ястремська, О. Попов [4, с. 71]	Характеризується потенціал деякої спільноти людей на глобальному рівні. Подано на рівні пізнання "загального". Для використання на рівні підприємства його необхідно сформулювати за змістом на рівні пізнання "особливого" та "конкретного" значення
Людський фактор – це колективний працівник, колективний громадський діяч, споживач, мислитель, творець. Т. Заславська	Людина розглядається як зовнішній фактор, який споживається. Потребує уточнення через введення вимог до його формування і розвитку
Персонал – особистий склад або працівники організації, що утворюють за професійними та іншими ознаками. Кадри – склад працівників тієї чи іншої сфери діяльності, виробництва. Т. Базарова, Б. Еремина	Визначення понять не враховують соціально-психологічних характеристик людини, які суттєво визначають її робочу силу в умовах постіндустріальної економіки
Людські ресурси – це система індивідуально-особистісних характеристик працівників, закладених у них природою, які керівник не може ні створити, ні змінити (відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення, мова, уява, темперамент, характер, здібності…). Л. Аведян	Поняття орієнтоване більше на суто біологічні характеристики потенціалу людини, майже не враховує її соціальні компоненти, здатність працювати в команді

Уточнення сутності та змісту людських ресурсів дозволить правильно поєднати природні якості людини та її трудові функції, вивільнити менеджера від контролю та регулювання поведінки підлеглого. Органічне сполучення індивідуально-особистісних характеристик працівника і трудових функцій вивільнить її творчу енергію та обумовить появу процесів самоменеджменту. Саме ця частина характеристик людини повинна бути в центрі уваги менеджера і використовуватися для того, щоб отримати додаткове зростання продуктивності праці.

Узагальнення літератури показало, що навіть ті вчені, які наближаються до вирішення цього завдання [1, с. 147; 2, с. 7; 3, с. 71; 4, с. 19; 5, с. 102; 6, с. 6], розглядають людський ресурс на рівні однієї людини. Однак сьогодні лише творчий колектив висококваліфікованих спеціалістів спроможний вирішити проблеми перманентної ситуативної напруги у взаємодії колективу і навколишнього середовища. Тому доцільно поняття "людські ресурси" розглядати на трьох рівнях:

1. Людський ресурс особистості (персональні характеристики ресурсів працівника).

2. Людський ресурс групи людей (колективу, команди).

3. Людський ресурс організації (як поєднання людських ресурсів особистостей і команд).

Зважаючи на [1, с. 146 – 148; 2, с. 7. та ін.] людський ресурс індивіда, можна розглядати через його біологічні і соціальні характеристики. Унікальність ресурсу індивіда формують особливості його відчуття, сприйняття світу, пам'яті, мислення, мови, уявлення, темпераменту, характеру, здібностей. Ці унікальні якості не можна вводити в дію без оцінки й вимірювання. Процедура переведення характеристик у параметри, які можна кількісно оцінити, називається операціоналізація. Ця технологія не була характерною для менеджменту. Тому менеджерам необхідно оволодіти методами і технологіями наук, які використовують цю процедуру.

Виконуючи оцінку людський ресурсів індивіда, необхідно звернути увагу на ті якості, які особливо є важливими для досягнення цілей організації, в якій він працює. Оскільки стратегічні і тактичні цілі організації постійно змінюються, а людські якості її співробітників також індивідуалізовані, необхідно індивідуальний потенціал частини співробітників використовувати, а частину зберігати та розвивати з орієнтацією на досягнення стратегічних цілей.

Багато з авторів [1, с. 147; 2, с. 7; 3, с. 71; 4, с. 19; 5, с. 102; 6, с. 6 та ін.] розглядають у своїх дослідженнях технології забезпечення підприємства персоналом, однак вони не пропонують як предмет стратегічне планування й управління людськими ресурсами. В цьому і полягає обмеження їх використання. Адже людські ресурси – це не кадри, не персонал, не фактор, а деяка нова якісна характеристика людини чи сукупності людей, яка залучена до діяльності в економічній сфері суспільства.

Аналіз та узагальнення думок різних авторів [2, с. 7; 3, с. 71; 6, с. 6] створило підстави для виведення визначення сутності поняття "людські ресурси підприємства".

Людські ресурси – це індивідуалізована система біо-психосоціохарактеристик працівників, що сформувалися у них природою та соціумом. Людські ресурси підприємства формують не тільки ресурси особистості, а й гармонійне їх поєднання в систему. Це поєднання повинно стати предметом уваги менеджера, оскільки його якість забезпечує синергетичний ефект, який або посилює потенціал позитивних якостей кожного працівника, або зменшує їх інтенсивне використання в колективній праці. Використання ресурсів особистості при виконанні конкретних трудових функцій стає джерелом самомотивації за рахунок досягнення успіху з меншим напруженням. Це джерело нині керівник повинен використовувати для гармонійного досягнення цілей організації та особистості без порушення тенденцій розвитку їх потенціалів.

Особливість людських ресурсів порівняно з іншими ресурсами, які використовуються в бізнес-діяльності, обумовлює специфічність управління ними. І в цьому випадку необхідно виконати уточнення сутності та змісту терміна "управління", порівнюючи та узагальнюючи найбільш придатні для розроблення механізму управління людиною в сучасному економічному середовищі.

Фундаментальний Оксфордський словник англійської мови визначає менеджмент як спосіб спілкування з людьми, владу і мистецтво відносин, особливий різновид вміння та адміністративні навички, орган управління, адміністративну одиницю [7, с. 18].

П. Друкер, якого багато вчених вважали і вважають провідним теоретиком у сфері управління, визначаючи сутність управління саме людськими ресурсами, вважав, що менеджмент повністю можна віднести до тієї сфери людської діяльності, які зазвичай називають "вільним мистецтвом". "Вільним", тому що менеджмент має справу із самопізнанням, мудрістю, лідерством; "мистецтвом" і "вмінням", тому що менеджмент пов'язаний із конкретними навичками і практичним застосуванням [8, с. 31].

Близьку до цієї думку має і М. Дороніна, яка говорить, що управління і менеджмент — це і наука, і мистецтво. Вони розвиваються як теорія та практика, вимагають, з одного боку, постійного спостереження за ситуаціями та процесами, що

відбуваються на підприємстві, з іншого — постійного ознайомлення з останніми досягненнями науки [9, с. 12].

В. Герасимчук дає два визначення менеджменту: одне − більш узагальнене, друге − конкретніше. За першим варіантом, на його думку, управління взагалі − це процес координації різних діяльностей з врахуванням їх цілей, умов виконання, етапів реалізації [7, с. 13]. За другим варіантом, менеджмент − це вміння досягати поставлених завдань, використовуючи інтелект і мотиви поведінки інших людей [7, с. 12 − 18].

Як бачимо, у всіх перелічених джерелах управління розглядається як мистецтво, і з цим слід погодитися, зважаючи на унікальність кожної людини, її біо-психо-соціальних характеристик, а отже, і необхідних способів та результату їх активізації в поведінці.

Таким чином, менеджмент як "управління людьми" – це особлива функція, різновид діяльності, смисл якої полягає в керівництві поведінкою підлеглих у межах організації.

На основі визначення понять "людські ресурси" і "управління людьми" можна визначити комплексне поняття "управління людськими ресурсами організації". Це мистецтво керівників організації, яке полягає в діагностиці індивідуальних характеристик працівників, синтезі їх у колективі таким чином, щоб максимальне навантаження в трудових функціях отримували саме закладені природою і сформовані соціумом здібності кожного індивіда. В управлінні людськими ресурсами слід зважати на той факт, що вони значною мірою не піддаються змінам, а лише діагностиці та пристосуванню. Кінцева мета управління людськими ресурсами організації − використання унікальних здібностей особистостей для формування високопродуктивної творчої команди.

Таким чином, зробимо висновки:

1. Сьогодні не матеріальний і фінансовий капітал, а тільки людські ресурси створюють індивідуальність виробничої організації.

2. Індивідуальність людських ресурсів неможливо скопіювати конкурентам, а тому перемогу в змаганні з конкурентами можна отримати, в першу чергу, розвиваючи управління людськими ресурсами організації, формуючи її інтелектуальний капітал.

Наукова новизна представлених результатів полягає в тому, що отримали подальший розвиток поняття "людські ресурси", "управління людськими ресурсами". Вперше запропоновано розглядати людські ресурси трьох рівнів: особистості, колективу, організації. Ці висновки створюють підґрунтя розроблення стратегічного управління людськими ресурсами організації.

Література: 1. Аведян Л. Использование человеческих ресурсов // Бизнес-Информ. – 1999. – №15 – 16. – С. 146 – 148. 2. Гринблат С. О. Стратегия управления персоналом (взгляд на будущее из будущего) / С. О. Гринблат, М. В. Воронов. – К.: Ника-Центр, 2004.– 192 с. 3. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с. 4. Ястремская Е. Н. Повышение эффективности мотивации и стимулирования трудовых ресурсов / Е. Н. Ястремская, А. С. Попов // Економіка розвитку ХНЕУ. – 2004. №4. – С. 71. 5. Жеманюк А. П. Модель планирования численности человеческих ресурсов предприятия // Економіка розвитку ХНЕУ. – 2002. – №6. – С. 102. 6. Майкл Армстронг Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с. 7. Герасимчук В. Управление предприятием как социально-экономической системой: функциональный подход // Экономика Украины. – 2003. – №4. – С. 12. 8. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ.– М.: Изд. дом "Вильямс", 2004. – 432 с. 9. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.

Стаття надійшла до редакції 17.07.2006 р.

УДК 635.718

Туманов В. В.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЛОЩАДОК ОТДЫХА НА ДОРОГАХ

In the article the technical and economical substantiation of rest areas on automobile roads is represented. The Markov's model that describes the process of driver's rest stops is described, the system of differential equations is composed, that allows to define the expenses connected with the absence of rest areas and correctly disposing them on automobile roads.

Автомобильные дороги Украины недостаточно обеспечены местами кратковременного отдыха, в частности площадками отдыха. В связи с этим только от 29 до 43 процентов остановок автомобилей приходится на площадки отдыха. Остальные вынуждены использовать для отдыха обочины, что приводит к повышению аварийности и снижает скорость движения потока автомобилей.

Существующие модели транспортного потока не учитывают влияние размещения площадок отдыха вдоль дорог и денежные потери, связанные с движением водителей в утомленном состоянии [1].

Для технико-экономического обоснования размещения площадок отдыха надо минимизировать затраты, включающие в себя расходы на строительство площадок, и потери, связанные с движением водителей в утомленном состоянии. Исследованию последней составляющей затрат посвящена разработанная автором модель транспортного потока.

Представим процесс остановок на дороге в виде марковского случайного процесса. Система "водитель" может находиться в пяти состояниях: первое − неутомленный водитель едет по дороге; второе − водитель ищет место для отдыха; третье − водитель находится на вынужденной остановке; четвертое − водитель отдыхает на площадке отдыха; пятое − водитель отдыхает на обочине дороги или на полосе отвода.

Для определения вероятностей состояний водителя составим систему дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \frac{dP_1}{dt} = \lambda_{41} \cdot P_4 + \lambda_{51} \cdot P_5 + \lambda_{31} \cdot P_3 - (\lambda_{13} + \lambda_{12})P_1 \\ \frac{dP_2}{dt} = \lambda_{12} \cdot P_1 - (\lambda_{23} + \lambda_{25} + \lambda_{24})P_2 \\ \frac{dP_3}{dt} = P_1 \cdot \lambda_{13} + P_2 \cdot \lambda_{23} - P_3 \cdot \lambda_{31} \\ \frac{dP_4}{dt} = -P_4 \cdot \lambda_{41} + \lambda_{24} \cdot P_2 \\ \frac{dP_5}{dt} = -P_5 \cdot \lambda_{51} + \lambda_{25} \cdot P_2 \end{cases}$$

В предельном режиме система примет вид:

$$\begin{cases} -P_1(\lambda_{13} + \lambda_{12}) + P_3 \cdot \lambda_{31} + P_4 \cdot \lambda_{41} + P_5 \cdot \lambda_{51} = 0 \\ P_1 \cdot \lambda_{12} - P_2(\lambda_{23} + \lambda_{25} + \lambda_{24}) = 0 \\ P_1 \cdot \lambda_{13} + P_2 \cdot \lambda_{23} - P_3 \cdot \lambda_{31} = 0 \\ P_2 \cdot \lambda_{24} - P_4 \cdot \lambda_{41} = 0 \\ P_2 \cdot \lambda_{25} - P_5 \cdot \lambda_{51} = 0 \end{cases}$$

© Туманов В. В., 2006

Добавляя нормировочное условие

$$P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 = 1,$$

решаем данную систему уравнений:

$$P_1 = \left[1 + \left(1 + \frac{\lambda_{13}}{\lambda_{31}} + \frac{\lambda_{24}}{\lambda_{41}} + \frac{\lambda_{25}}{\lambda_{51}} \right) \frac{\lambda_{12}}{\lambda_{23} + \lambda_{24} + \lambda_{25}} + \frac{\lambda_{13}}{\lambda_{31}} \right]^{-1};$$

$$P_2 = P_1 \frac{\lambda_{12}}{\lambda_{23} + \lambda_{24} + \lambda_{25}};$$

$$P_3 = P_1 \left(\frac{\lambda_{13}}{\lambda_{31}} + \frac{\lambda_{12}}{\lambda_{23} + \lambda_{25} + \lambda_{24}} \cdot \frac{\lambda_{23}}{\lambda_{31}} \right);$$

$$P_4 = P_1 \frac{\lambda_{12} \cdot \lambda_{24}}{(\lambda_{23} + \lambda_{25} + \lambda_{24})\lambda_{41}};$$

$$P_5 = P_1 \frac{\lambda_{12} \cdot \lambda_{25}}{(\lambda_{23} + \lambda_{25} + \lambda_{24})\lambda_{51}}.$$

Плотности потоков событий определяются следующим образом:

$$\lambda_{12} = \frac{1}{T},$$

где T – среднее время от предшествующего отдыха до момента наступления субъективного ощущения усталости водителем.

$$\lambda_{23} = \lambda_{13} = \frac{1}{T_в},$$

где $T_в$ – среднее время между вынужденными остановками, попутно используемыми водителем для отдыха.

$$\lambda_{31} = \frac{1}{\tau_в},$$

где $\tau_в$ – среднее время отдыха на вынужденных остановках.

$$\lambda_{41} = \frac{1}{\tau_o},$$

где τ_o – среднее время отдыха на площадке отдыха.

$$\lambda_{51} = \frac{1}{\tau_{об}},$$

где $\tau_{об}$ – среднее время отдыха вне площадок отдыха.

$$\lambda_{24} + \lambda_{25} = \frac{1}{t},$$

где t – среднее время пребывания в утомленном состоянии.

Плотности потоков событий могут быть вычислены следующим образом:

$$\lambda_{24} = \frac{1 \quad \mathrm{P_в}}{\mathrm{t(L)}}, \qquad \lambda_{25} = \frac{1 - P_в}{t(L)},$$

где $P_в$ – вероятность отдыха вне площадок;

$t(L)$ – средняя продолжительность нахождения водителя в утомленном состоянии в функции от расстояния между площадками отдыха.

Средняя продолжительность нахождения водителя в утомленном состоянии зависит от расстояния между площадками отдыха.

Вероятность P_1 равна:

$$P_1 = \left[1 + \left(1 + \frac{\tau_в}{T_в} + \frac{P_в \cdot \tau_o}{T(L)} + \frac{(1 - P_в) \cdot \tau_{об}}{T(L)} \right) \times \frac{1}{T\left(\frac{1}{T_в} + \frac{P_в}{T(L)} + \frac{(1 - P_в)}{T(L)} \right)} + \frac{\tau_в}{T_в} \right]^{-1};$$

Остальные вероятности можно вычислить через P_1:

$$P_2 = \frac{P_1 \cdot \frac{1}{T}}{\frac{1}{T_в} + \frac{P_в}{T(L)} + \frac{(1 - P_в)}{T(L)}};$$

$$P_3 = P_1 \left(\frac{\tau_в}{T_в} + \frac{1}{T\left(\frac{1}{T_в} + \frac{P_в}{T(L)} + \frac{(1 - P_в)}{T(L)} \right)} + \frac{\tau_в}{T_в} \right);$$

$$P_4 = P_1 \cdot \frac{\tau_o}{T\left(\frac{1}{T_в} + \frac{P_в}{T(L)} + \frac{(1 - P_в)}{T(L)} \right)} \cdot \frac{1 - P_в}{T(L)}.$$

$$P_5 = P_1 \cdot \frac{\tau_{об}}{T\left(\frac{1}{T_в} + \frac{P_в}{T(L)} + \frac{(1 - P_в)}{T(L)} \right)} \cdot \frac{P_в}{T(L)}.$$

Количество остановившихся автомобилей определяется по следующим формулам:

$$n_3 = \frac{N}{V_{ср}} \cdot P_3,$$

где n_3 – количество автомобилей на вынужденных остановках на единицу длины дороги;

N – интенсивность движения, авт./ч;

P_3 – вероятность нахождения на вынужденной остановке;

$V_{ср}$ – средняя скорость потока с учетом остановок.

$$V_{ср} = \frac{V(P_1 + P_2)}{P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5} = V(P_1 + P_2),$$

где V – средняя скорость потока автомобилей, км/ч;

P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 – вероятности нахождения водителя в разных состояниях.

Количество автомобилей, останавливавшихся на единицу длины дороги на площадках отдыха (n_4) и вне площадок (n_5), равно:

$$n_4 = \frac{N}{V_{cp}} \cdot P_4,$$

$$n_5 = \frac{N}{V_{cp}} \cdot P_5,$$

где N – интенсивность движения, авт./ч;

P_4, P_5 – соответственно вероятности нахождения на площадке отдыха и на отдыхе вне площадок;

V_{cp} – средняя скорость с учетом остановок.

Потребность в остановке может возникнуть равновероятно в любом поперечном сечении дороги. Чтобы полностью удовлетворить эту потребность, теоретически нужна непрерывная площадка отдыха вдоль всей дороги. Это верно для случая, когда водитель при необходимости почти мгновенно останавливает автомобиль.

В действительности проходит некоторое время, пока водитель выберет место остановки. Плотность его распределения может быть описана так [2]:

$$f(t) = 0{,}70 \cdot e^{-0{,}70 \cdot t}.$$

Формула получена исходя изнаблюдений и опросов водителей на дорогах I – III технических категорий.

Теперь можно определить, какая часть водителей сможет доехать до оборудованного места отдыха:

$$P_{пл} = \frac{V}{0{,}70 \cdot L}\left(1 - e^{\frac{-\lambda \cdot L}{V}}\right),$$

где $P_{пл}$ – вероятность остановки на площадке отдыха;

L – расстояние между площадками;

V – скорость движения потока автомобилей.

Изменяя расстояние между площадками отдыха, можно варьировать степень их использования. Для определения разумного расстояния между площадками надо использовать как технико-экономические, так и другие соображения. Например, можно поставить условие, чтобы не более 15% водителей останавливались вне площадок отдыха.

Емкость площадки отдыха определяется умножением числа автомобилей, остановившихся на единицу дороги на среднее расстояние между площадками.

Результатом данного исследования является представленная математическая модель процесса движения и остановок автомобилей в транспортном потоке, с помощью которой можно оценить затраты, связанные с движением водителей в утомленном состоянии, что позволяет обосновать размещение площадок отдыха вдоль автомобильных дорог.

Литература: 1. Технические правила ремонта и содержания автомобильных дорог общего пользования Украины. – К.: Украинская государственная корпорация "Укравтодор", 1997. – 297 с. 2. Туманов В. В. ТЭО мест кратковременного отдыха на автомобильных дорогах // Вестник ХГЭУ. – 2000. – №3. – С. 85 – 86.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2006 р.

УДК 658.51

Верещагіна Г. В.

КОНКУРЕНТНА ІННОВАЦІЙНА ПОВЕДІНКА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ЇХ РОЗВИТКУ

The article is dedicated to classification of innovation stratagies of development, that are built on the base of the life circle period of the products, enterprise, market.

У сучасних умовах використання методів стратегічного управління, а також їх вдосконалення на промислових підприємствах набуває все більш вагомого значення. З метою зниження негативних наслідків підвищеної невизначеності результативності роботи промислових підприємств у ринковій економіці, з метою підвищення ефективності їх виробничої діяльності необхідно приділяти належну увагу якісному реформуванню істотних принципів управління та планування виробництва, зокрема шляхом розширення нововведень, розробки інноваційної стратегії розвитку підприємства. Стратегічне управління є предметом досліджень провідних вчених-економістів, зокрема Девіда А. Аакера, Девіда Хассі, М. Портера, Г. Мінцберга, Р. Акоффа, І. Ансоффа, Дж. Б. Куінна, Б. Карлофа, Д. Кліланда, А. Томпсона, В. Пономаренка, В. Гриньової, О. Ястремської, О. Пушкаря, З. Шершньової, Л. Мельника, Р. Фатхутдінова. Інноваційний розвиток розглядється А. Золотарьовим, В. Леонтьєвим, В. Герасимчуком, О. Тридідом.

Проте на даний час ситуацію, в якій знаходиться управління науково-технологічними інноваціями, можна характеризувати як протирічну. Незважаючи на те, що інновації сьогодні здійснює значна кількість промислових підприємств, більшість підприємств на достатньо високому рівні займаються розробкою та реалізацією стратегій, загальне комплексне управління стратегічним інноваційним розвитком найчастіше відсутнє внаслідок нестачі належним чином розвинутих теоретичних засад. Саме це зумовлює актуальність питання, яке розглядається.

У стратегічному плануванні визначення "стратегічного набору" — системи стратегій різного типу, які розробляються або ж використовуються підприємствами на певний відрізок часу, є найбільш важливим моментом. Сутність базових стратегій, на основі яких головним чином будуються "стратегічні набори", достатньо повно висвітлено в науковій літературі. Зазвичай вони відбивають узвичаєні напрямки розвитку конкурентних переваг підприємства. Проте різні науковці ці стратегії класифікують та структурують за різними ознаками, приділяючи різну увагу окремим стратегіям або групам стратегій. В. Герасимчук [1; 2], А. Петров [3; 4] приділяють увагу стратегіям стабілізації, інтенсивного, інтегрованого та девірсифікованого зростання. М. Мескон [5], М. Сіроштан та вчені, що є авторами літературного джерела [6], приділяють значу увагу стратегіям зростання, виживання через реструктуризацію, стратегіям ліквідації.

М. Портер розділяє стратегії як загальноконкурентні на стратегії лідирування у зниженні витрат, диференціації, фокусування [7]. При цьому М. Портер дотримується думки, що ці стратегії пов'язують визначені керівниками цільові орієнтири щодо заповнення стратегічної прогалини з конкурентними перевагами, завдяки яким підприємство може їх досягти. Ф. Котлер [8] розглядає практично всі названі вище типи стратегій, виключаючи стратегію стабілізації.

© Верещагіна Г. В., 2006

Здебільшого дотримуються наступного розподілу стратегій за групами: загальні — для всієї організації в цілому; загальні конкурентні — за окремими бізнес-напрямами; продуктово-товарні — для кожного з напрямів діяльності підприємства; функціональні — для кожної з функціональних підсистем підприємства; ресурсні — для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального і продуктовотоварного типів стратегій. Досить повно базові стратегії описані О. Тимоніним та С. Олейніком [9], узагальнені В. Пономаренком, О. Ястремською, В. Луцьковським [10, с. 136]. Проте, з точки зору автора, всі наведені класифікації недостатньо повно відображають важливі складові розвитку підприємства, зокрема інноваційні, а також концептуальні засади теорії еволюційного (біологічного) розвитку підприємств [11], у рамках якої підприємство розглядається як "жива істота", яка налічує окремі "живі складові частини", та якій притаманні такі явища, як "народження", "знищення", "зростання", "старіння" тощо. Важливим у цієї теорії є уявлення, що підприємство як "жива істота" існує серед інших "живих істот", які здійснюють на нього вплив та в середовищі яких воно змагається за своє існування.

Сучасна комплексна система стратегій зростання і розвитку підприємства, як правило, містить у собі три рівні прийняття управлінських рішень [11]: загальний, чи корпоративний; конкурентний, чи виробничо-господарський; операційний, чи функціональний. Корпоративна стратегія ставить за мету визначення напрямів розвитку підприємства в цілому. Виробничо-господарські стратегії описують способи досягнення конкурентних переваг на рівні підрозділів. Функціональні стратегії конкретизують дії відділів та окремих служб підприємства для досягнення загальної і конкурентної стратегій. У цій системі стратегій виведення на ринок нових продуктів і послуг на основі впровадження продуктових та технологічних інновацій відноситься до стратегій зростання, тобто в корпоративному плані стратегіям інновацій не надається пріоритетного значення. Тому ця стратегія ототожнюється з виробничо-господарським, а не корпоративним менеджментом. Така система ієрархії приводить на сучасному етапі до того, що на більшості підприємств не досить обґрунтованим (з урахуванням положення підприємства як складної економічної системи щодо внутрішнього та зовнішнього середовищ) є освоєння й упровадження інновацій. Наслідком цього є те, що потенціал нових технологій використовується неповноцінно, що призводить або до збільшення технологічного відставання підприємств, або до того, що витрати на інноваційну діяльність призводять до збитків, а отже, до банкрутства підприємств, або їх поглинання фінансово могутнішими підприємствами.

Недоліком такої декомпозиції стратегій є її пристосування до індустріального та постіндустріального устрою економіки та неприйнятність для застосування у сучасних умовах. Подолати недоліки можливо за умови включення до складу корпоративних стратегій такого особистого напрямку розвитку, як інноваційне. Перспективним у зв'язку з цим є використання підходів, запропонованих російським вченим Л. Раменським та швейцарським вченим Х. Фрізевінкелем [11], що дає змогу для удосконалення класифікації стратегій за принципом їх інноваційної поведінки.

Фундамент при цьому складає так званий біологічний підхід до класифікації конкурентної поведінки, відповідно до якого інноваційну стратегічну поведінку підприємств можна підрозділити на чотири види.

Віолентна, притаманна великим компаніям, що здійснюють масове виробництво, що виходять на масовий ринок зі своєю чи придбаною новою продукцією, що випереджають конкурентів за рахунок серійності виробництва й ефекту масштабу. Вони здійснюють значні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. При цьому віоленти слідкують за інноваційною поведінкою інших підприємств, у разі появи фінансово менш міцних, проте інноваційно більш значущих конкурентів, звичайно, вдаються до їх поглиннння. Вони можуть також просто скуповувати права (виключні) на промислове використання інноваційних результатів патієнтів, експлерентів або комутантів.

Патієнтна, що полягає в пристосуванні до вузьких сегментів широкого ринку шляхом спеціалізованого випуску нової чи модернізованої продукції з унікальними властивостями. При спеціалізованому виробництві запас конкурентоспроможності товару виникає в основному завдяки високій споживчій цінності товару. Патієнт знаходить або створює власну нішу, яка повинна відрізнятися стійкою відособленістю. У ролі стабілізатора стану виступають: унікальний технологічний досвід, особлива збутова мережа, історичний престиж марки тощо. На етапі зрілості в патієнта з'являються свої проблеми. Патієнт багато вкладає у вузьку нішу, проте має переваги доти, доки ніша існує, стає її заручником, тому що зміна виробничого профілю майже неможлива. Причиною є знецінювання колишніх конструкторсько-технологічних знань. Тому більшість спеціалізованих компаній ринковий успіх перетворює в об'єкт поглинання. Є критичні розміри уразливості підприємства стосовно захоплень з боку віолентів. Для віолентів таке захоплення може бути єдиним шляхом одержання доступу до патентів, ноу-хау, спеціалізованої збутової мережі, в той час як спроба прямого вторгнення на ринок, контрольований патієнтом, для великої фірми може призвести до значних втрат. Велике підприємство, поглинаючи патієнта, здобуває підприємство, оптимально пристосоване до задоволення запитів визначеного кола споживачів. Розвиток патієнтів, які уникли поглинання, відбувається за двома можливими напрямами: помірне зростання разом із займаною нішею; зміна стратегії і перетворення у великого віолента.

Експлерентна, що означає вихід на ринок з радикально новим продуктом і захопленням частини ринку. У експлерентів після очевидного ринкового успіху з'являється значна кількість послідовників. Ринок нового товару зростає, тобто настає етап для масового виробництва. Звичайно, у цю мить експлерентів витісняють з ринку віоленти. При цьому засновники захопленого підприємства звичайно залишаються керівниками підрозділів, одержуючи щедру компенсацію за позбавлення прав власності, отримують доступ до ресурсів великої фірми, без яких надійний успіх часто неможливий. Деякі компанії-експлеренти, уникаючи поглинання, стають віолентами або ж патієнтами.

Комутантна, що полягає в пристосуванні до умов попиту місцевого ринку, заповненні незайнятих ніш, освоєнні нових видів послуг після появи нових продуктів і нових технологій, імітації новинок та просуванні їх до найширших прошарків споживачів.

При цьому всі підприємства можуть переходити з одного розряду до другого, проте на ці процеси впливають інноваційні поведінки та стани розвитку інших підприємств.

Значною перевагою визначення характеристик промислових підприємств за типом стратегічної конкурентної інноваційної поведінки є можливість використання якісної оцінки за низкою морфологічних ознак. Наприклад, припустимо, що значення ознак, притаманні віолентам — 1, патієнтам — 2, експлерентам — 3, а комутантам — 4. Тоді можливо характеризувати стратегічну інноваційну поведінку підприємств за низкою наступних ознак:

новизна галузі: 1 — нова, 2 — зріла, 3 — нова, 4 — нова або зріла;

розмір підприємства: 1 — велике, 2 — середнє або велике, або мале, 3 — мале або середнє, 4 — мале;

потреби, які обслуговує підприємство: 1 — масові або стандартні, 2 — масові, але нестандартні, 3 — інноваційні, 4 — локальні;

тип виробництва: 1 — масове або стандартне, 2 — спеціалізоване, 3 — експерементальне, 4 — універсальне (одиночне);

рівень конкуренції в галузі або в суміжних галузях: 1 — високий, 2 — низький, 3 — середній, 4 — середній;

фінансова стійкість підприємства: 1 — висока, 2 — висока, 3 — низька, 4 — низька;

темп розвитку підприємства: 1 — високий, 2 — середній, 3 — значний, 4 — низький;

якість продукції підприємства: 1 — середня, 2 — висока, 3 — середня, 4 — середня;

номенклатура (асортимент) продукції підприємства: 1 — не надто широка, 2 — вузька, 3 — як така відсутня, 4 — вузька;

витрати виробництва: 1 — низькі, 2 — середні, 3 — низькі, 4 — низькі;

витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 1 — високі, 2 — середні, 3 — високі, 4 — відсутні;

переваги (ключові фактори успіху) в конкурентній боротьбі: 1 — висока продуктивність, 2 — пристосування до особливостей ринку, 3 — випередження у нововведеннях, 4 — гнучкість;

тип науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: 1 — поліпшуючий, 2 — пристосовницький, 3 — проривний, 4 — відсутній;

тип збутової мережі: 1 — власна або контрольована, 2 — власна або контрольована, 3 — відсутня, 4 — відсутня;

застосована реклама: 1 — масова, 2 — спеціалізована, 3 — відсутня, 4 — відсутня.

Використання такого підходу дає можливість одночасного визначення як стратегічної інноваційної поведінки окремого підприємства, так і визначення резервів його розвитку за рахунок зміни якісних характеристик окремих ознак. Якщо ж підприємство визначає також стани своїх конкурентів, то воно отримує можливість передбачення подальшого стратегічного розвитку подій на ринку (розвитку гри) у відповідь на свої дії.

Перевагами використання запропонованого підходу є простота застосування (оцінку стратегічної інноваційної поведінки промислового підприємства може проводити як окремий фахівець, так і декілька експертів або їх група); оцінку конкурентів може бути проведено на основі вторичних даних. Відхилення за окремими ознаками, визначені в комплексі з поведінкою підприємств-конкурентів, дають змогу визначати напрями стратегічного розвитку підприємства.

У роботі для оцінки інноваційної поведінки підприємств використовувалася експертна оцінка. Кількість експертів визначалася як мінімально допустима виходячи з заданої середньої помилки внаслідок включення (виключення) експерта (Е) за формулою [12, с. 46]:

$$n = 0{,}5 \cdot \left[\frac{3}{E} + 5 \right].$$

Була задана середня помилка внаслідок включення (виключення) експерта (Е) на рівні 9%. Розрахунок за формулою (1) дозволив отримати мінімальну кількість експертів — 20 чоловік. Формування експертних груп (за компетентністю експертів) проводилося відповідно до стандартної для експертних оцінок процедурою [12, с. 46], як і оцінка погодженості думок між експертами [12, с. 65 – 70].

Наприклад, ВАТ "Турбоатом" можна визначити як виразного патієнта (новизна галузі: 2 — зріла; розмір підприємства: 2 — велике; потреби, які обслуговує підприємство: 2 — масові, але нестандартні; тип виробництва: 2 — спеціалізоване; рівень конкуренції в галузі або в суміжних галузях: 3 — середній; фінансова стійкість підприємства: 3 — низька; темп розвитку підприємства: 2 — середній; якість продукції підприємства: 2 — висока; номенклатура (асортимент) продукції підприємства: 2 — вузька; витрати виробництва: 2 — середні; витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 2 — середні; переваги (ключові фактори успіху) в конкурентній боротьбі: 2 — пристосування до особливостей ринку; тип науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: 3 — проривний; тип збутової мережі: 2 — власна або контрольована; застосована реклама: 2 — спеціалізована. При цьому воно має підвищити свою фінансову стійкість для того, щоб не втратити своїх стійких позицій.

Наприклад, ЗАТ "Інститут "Укроргверстатінпром" можна визначити як виразного експлерента (новизна галузі: 3 — нова; розмір підприємства: 3 — середнє; потреби, які обслуговує підприємство: 3 — інноваційні; тип виробництва: 3 — експерементальне; рівень конкуренції в галузі або в суміжних галузях: 3 — середній; фінансова стійкість підприємства: 3 — не дуже висока; темп розвитку підприємства: 2 — середній; якість продукції підприємства: 3 — середня; постійна номенклатура (асортимент) продукції підприємства: 3 — як така відсутня; витрати виробництва: 2 — середні; витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 3 — високі; переваги (ключові фактори успіху) в конкурентній боротьбі: 3 — випередження у нововведеннях; тип науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: 3 — проривний; збутова мережа: 3 — як така відсутня; застосована реклама: 2 — спеціалізована.

ЗАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" можна визначити як віолента з дещо стертими ознаками (новизна галузі: 2 — зріла; розмір підприємства: 2 — середнє; потреби, які обслуговує підприємство: 1 — масові; тип виробництва: 1 — масове; рівень конкуренції в галузі або в суміжних галузях: 1 — високий; фінансова стійкість підприємства: 1 — висока; темп розвитку підприємства: 2 — середній; якість продукції підприємства: 2 — висока; номенклатура (асортимент) продукції підприємства: 1 — не надто широка; витрати виробництва: 2 — середні; витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 2 — середні; переваги (ключові фактори успіху) у конкурентній боротьбі: 2 — пристосування до особливостей ринку, 3 — випередження в нововведеннях, 4 — гнучкість; тип науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт: 2 — пристосовницький; тип збутової мережі: 1 — власна та контрольована; застосована реклама: 1 — масова.

З огляду на те, що більшість підприємств, які працюють на цьому устаненому ринку, є віолентами, треба вдосконалювати статегії розвитку, аби запобігти втрати вигідної позиції. З урахуванням галузі ЗАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" має всіляко зменшувати витрати виробництва, збільшувати продуктивність, робити свою продукцію ще більш доступною для широкого кола споживачів. Найбільш зразкову віолентну стратегію демонструє на цьому ринку "РОШЕН", що вдається до поглинання колишніх радянських підприємств, завдяки чому контролює значні обсягі релізації, виникає "ефект масштабу"; рано чи пізно ринок потребує від віолентів стати транснаціональною компанією або позбутися своїх привілейованих позицій.

У свою чергу, віолентів можливо розподіляти залежно від їх еволюційного етапу розвитку на типи. Х. Фрезевінкель дотримується суто біологічного підходу, розподіляючи віолентів на "гордих левів", "могутніх слонів", "неповоротких бегемотів", проте можливо застосовувати також розподіл на динамічних віолентів, могутніх віолентів, діверсифікованих віолентів. Динамічним віолентам притаманний найбільш швидкий темп розвитку, здебільшого пов'язаний із зростанням загальних обсягів ринку, де працює віолент. Цю групу можна розділити на підгрупи: "лідерів", "віце-лідерів" і інших. Зниження темпів розвитку в одному напрямку призводить до бажання розширювати спеціалізцію бізнесу, контролювати конкурентів за рахунок накопиченої на попередньому етапі фінансової могутності. Таким чином, віолент стає могутнім, отримуючи прибуток за рахунок невисокої рентабельності, проте значного масштабу виробництва. Так як велике виробництво не може бути піддано ризику, могутні віоленти в інноваційній політиці уникають ролі першого, проте знаходяться поруч, на других ролях, активізуючи свою діяльність лише тоді, коли успіх інновацій стає наявним. Комерційно вигідними інновації стають лише при масовому тиражуванні і застосуванні в різних сферах, тобто при глибокій дифузії, тому саме могутній віолент отримує найбільшу користь.

Розвиток могутніх віолентів забезпечується за рахунок інтенсивного розвитку окремих напрямів діяльності, яке перекриває відставання в інших напрямах. Саме це призводить до бажання підприємства ще більш диверсифікувати свою діяльність. Підприємство переходить у стан диверсифікованого віолента, який бажає вкладати кошти у значну кількість інновацій, незважаючи на підвищення загального ризику діяльності. У багатьох випадках це призводить до низької прибутковості,

а в деяких випадках до банкрутства. Зазвичай, якщо диверсифікований віолент не позбудеться вчасно збиткових напрямів, він розпадається на окремі підприємства, які існують окремо або зазнають поглинання з боку інших підприємств.

Віоленти залежно від етапів еволюційного шляху розвитку також можна характеризувати за допомогою низки морфологічних ознак [10]. Наприклад, якщо значення ознак, притаманні динамічним віолентам визначити як 1, могутнім віолентам — 2, диверсифікованим віолентам — 3, то визначення типу можливо таким чином:

розміри підприємства: 1 — великі, 2 — особливо великі, 3 — зберігаються великі розміри;

зростання підприємства: 1 — швидке, але не стійке, 2 — середнє, проте стійке, 3 — відсутнє;

тривалість перебування на стадії: 1 — до 10 років, 2 — десятиріччя, 3 — декілька років;

інноваційна активність: 1 — лідер за 1-м, 2-ма напрямами, 2 — лідер за низкою напрямів, 3 — зростає технологічне відставання;

прагнення бути першим: 1 — наявне, 2 — не обов'язкове, 3 — відсутнє;

диверсифікація в інші галузі: 1 — слабка, 2 — широка, 3 — надто значна;

витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 1 — високі, 2 — високі, 3 — низькі;

ступінь отримання користі від інновацій: 1 — незначна, 2 — максимальна, 3 — мала;

характер конкуренції: 1 — агресивний, 2 — нішевий, 3 — пасивний;

динамізм розвитку та його стійкість: 1 — високий, проте не дуже стійкий, 2 — середній, проте стійкий, 3 — низький;

типова тактика: 1 — самоприскорення, 2 — "тактика спритного другого", 3 — дезінвестиції;

наявність мережі зарубіжних філій: 1 — невелика мережа, 2 — велика мережа, 3 — мережа зазнає розпаду;

диферсифікація: 1 — майже відсутня, 2 — широка, 3 — надто широка;

потенціал зростання сегментів ринку: 1 — великий, 2 — середній, 3 — низький.

ЗАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" можна визначити як дінамічного віолента зі стертими ознаками (розміри підприємства: 1 — великі; зростання підприємства: 2 — середнє, проте стійке; тривалість перебування на стадії: 1 — до 10 років; інноваційна активність: 1 — лідер за 1-м, 2-ма напрямами; прагнення бути першим: 2 — не обов'язкове; диверсифікація в інші галузі: 1 — слабка; витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи: 3 — низькі; ступінь отримання користі від інновацій: 1 — незначна; характер конкуренції: 3 — пасивний; динамізм розвитку та його стійкість: 2 — середній, проте стійкий; типова тактика: 1 — самоприскорення; наявність мережі зарубіжних філій: 1 — невелика мережа; диферсифікація: 1 — майже відсутня; потенціал зростання сегментів ринку: 3 — низький).

Це підприємство має відстоювати свою позицію динамічного віолента. Заради цього воно має забезпечити зростання більш стійкими темпами за рахунок переходу до агресивної конкуренції для отримання більшої частини ринку.

Роблячи висновок, можна відмітити, що класифікація інноваційних стратегій розвитку, яка побудована за ознакою етапів життєвого циклу продукції, підприємства, ринку, на якому працює підприємство, ступеня його інноваційності за низкою ознак, дозволяє обирати шляхи стратегічного розвитку підприємства виходячи з його конкурентної інноваційної спрямованості у реальному масштабі часу.

Побудова вищеозначеної класифікації розвиває загальну теорію стратегічного управавління, теорію управління інноваціями, а також дозволяє гармонійно поєднати ці теорії для забезпечення сталого розвитку промислових підприємств; подолати протиріччя між спрямованістю підприємств на підвищення показників ефективності за рахунок зниження витрат та необхідністю збільшення фінансування інноваційної діяльності підприємства.

Практичне використння розробок дає можливість одночасного визначення стратегічної інноваційної поведінки окремого підприємства, а також резервів його розвитку, визначати підприємству стратегічні стани своїх конкурентів. Відхилення за окремими ознаками, визначені у комплексі з поведінкою підприємств-конкурентів, дають змогу визначати напрями стратегічного розвитку підприємства.

Література: 1. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: Монографія. — К.: Вища школа, 1995. — 264 с. 2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. — К.: КНЕУ, 2000. — 360 с. 3. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия: Монография. — СПб: Изд. СПб. УЭФ, 1992. — 128 с. 4. Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия. — СПб.: Изд. Спб УЭИ, 1992. — 290 с. 5. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 702 с. 6. Сіроштан М. А. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємства: навчальний посібник / М. А. Сіроштан, В. І. Потапов, М. І. Білявцев, С. У. Олійник, О. М. Тимонін. — Харків: Око, 1999. — 216 с. 7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2004. – 699с. 8. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. В. Б. Боброва. — М.: ТОО ПФФ "РОСТИНТЭР", 1996. — 698 с. 9. Тимонин А. М. Стратегия маркетинга: Учебное пособие / А. М. Тимонин, С. С. Олейник. – Харьков: Глаз, 1999. – 184 с. 10. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 252 с. 11. Гунин В. Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 272 с. 12. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования: Учебное пособие / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 372 с.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2006 р.

УДК 658:152

Орлов П. А.
Беликова Н. В.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ОБНОВЛЕНИЕМ АКТИВНОЙ ЧАСТИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

In the article the problems of formation factors of the renewing acceleration of basic productive funds are considered. The above-mentioned material is based on the example of Kharkov's region enterprises.

Проблемы повышения конкурентоспособности и обеспечения экономической безопасности отечественных промышленных предприятий на современном этапе развития экономики Украины могут быть успешно решены только на базе ускорения перехода к интенсификации обновления активной

© Орлов П. А., Беликова Н. В., 2006

части основных производственных фондов. Интенсификация обновления активной части основных производственных фондов позволяет повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижать негативное влияние производства на окружающую среду. Интенсификация может быть обеспечена за счет внедрения стратегического планирования; эффективного управления маркетингом; быстрого ввода в эксплуатацию приобретаемой сложной техники; своевременной замены или модернизации морально устаревших машин и оборудования; улучшения материально-технического обеспечения и ликвидации простоев технологического оборудования; внедрения прогрессивных форм организации производства и труда; использования эффективных систем материального стимулирования работников; привлечения инвестиционных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов; использования лизинга.

Исследованиям комплексных, системных преобразований, которые связаны с инновационным обновлением активной части основных производственных фондов, посвящены работы ведущих украинских и зарубежных ученых-экономистов [1 – 7]. В работах В. М. Гейца, В. С. Пономаренко, В. Н. Гриневой, Е. Н. Ястремской, В. И. Захарченко, С. Ю. Глазьева, Б. Санто и др. рассмотрены проблемы разработки научного, методологического, организационного, финансового, институционального, кадрового обеспечения развития инвестиционной и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов в условиях трансформации экономической системы. Вместе с тем, остается нерешенным ряд вопросов, связанных с определением направлений и факторов ускорения развития инвестиционной деятельности, обеспечивающей структурно-инновационные преобразования активной части основных производственных фондов на уровне предприятий – основного звена промышленного комплекса Украины. Эти направления и факторы должны быть адекватными современным условиям функционирования отечественных промышленных предприятий и отражать перспективы формирования возможностей выхода на новый технико-технологический уровень и, за счет этого, должны обеспечить более эффективное участие национальных товаропроизводителей в развитии мировых экономических связей как в настоящее время, так и в перспективе.

Исходя из вышеизложенного, целью данной работы является определение тенденций обновления активной части основных производственных фондов в условиях оживления инновационной и инвестиционной деятельности отечественных промышленных предприятий. В связи с этим решены следующие задачи: проведен анализ показателей, характеризующих динамику обновления активной части основных производственных фондов на промышленных предприятиях Харьковской области. Разработаны многофакторные мультипликативные модели для анализа факторов роста уровня капитализации промышленных предприятий в результате обновления активной части основных производственных фондов.

Представленные в табл. 1 статистические данные о динамике объема инвестиций в основной капитал на промышленных предприятиях Харьковской области – крупнейшего индустриального центра Украины – свидетельствуют о том, что в течение 2001 – 2004 гг. были сформированы позитивные сдвиги, связанные с активизацией инвестиционной деятельности. Общий объем инвестиций за этот период увеличился в 2,6 раза; инвестиции в основной капитал промышленности возросли в 2,4 раза; машиностроения – в 2,3 раза.

Таблица 1

Объемы инвестиций в основной капитал по Харьковской области(тыс. грн.) [8]

Все формы собственности	2001	2002	2003	2004
Всего по Харьковской области	1 954 768	2 467 780	3 553 499	5 055 374
Промышленность	788 159	814 463	1 256 331	1 914 093
Легкая промышленность (DB+DC)	9446	7 502	7 979	12 248
Машиностроение (DK+DL+DM)	105 950	1 205 50	158 039	257 768

Вместе с тем, анализ структуры инвестиций в основной капитал отдельных отраслей показал, что в промышленности и машиностроении региона сохранился инерционно-ситуативный подход к формированию и использованию инвестиционных ресурсов, направляемых на обновление активной части основных производственных фондов. В 2001 – 2004 гг. удельный вес машиностроения в общем объеме капитальных вложений в промышленности региона составлял соответственно 13,44; 14,8; 12,57; 13,46%. При этом доля машиностроения в общей стоимости введенных в действие основных фондов за этот же период времени даже сократилась и составляла соответственно 17,19; 12,58; 15,54; 11,21%.

Уровень инвестиционной активности промышленных предприятий, осуществляющих i-й вид экономической деятельности, может быть оценен на основе коэффициента К1, который рассчитывается по формуле:

$$K1i = УIi / УOi, \quad (1)$$

где $УIi$, $УOi$ – удельные веса предприятий i-го вида деятельности соответственно в общем объеме инвестиций в основной капитал и в общей стоимости основных производственных фондов промышленности региона.

Аналогично, уровень активности обновления активной части основных производственных фондов К2i на предприятиях, осуществляющих i-й вид деятельности, можно определить по формуле:

$$K2 = УIAi / УAi, \quad (2)$$

где $УIAi$, $УAi$ – удельные веса предприятий i-го вида деятельности соответственно в капитальных инвестициях, направленных на обновление активной части основных производственных фондов, и в активной части основних производственных фондов промышленности региона.

Рассчитанные значения коэффициентов К1 и К2, представленные в табл. 2, свидетельствуют о том, что на предприятиях машиностроения значение коэффициента К2 меньше, чем на предприятиях с быстрым оборотом активов (например, на предприятиях пищевой промышленности). Следовательно, процессы обновления и совершенствования активной части основных производственных фондов, на предприятиях машиностроительного комплекса региона протекают медленнее, чем на предприятиях других отраслей.

Таблица 2

Коэффициенты инвестиционной активности и активности обновления активной части основных производственных фондов в Харьковской области

Код	Наименование вида экономической деятельности	2001		2004	
		К1	К2	К1	К2
1	2	3	4	5	6
D	Обрабатывающая промышленность, в том числе:	0,68	0,90	0,94	1,02
DA	Пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственной продукции	2,36	3,40	2,12	3,18

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
DB	Текстильная промышленность и пошив одежды	0,74	2,64	0,54	1,23
DC	Производство кожи и кожаной обуви	0,09	0,15	1,40	4,28
DD	Производство древесины и изделий из дерева	0,19	1,07	1,78	2,92
DE	Целлюлозно-бумажная промышленность, издательская деятельность	2,64	2,86	0,78	1,56
DF	Производство кокса, продуктов нефтепереработки и ядерного топлива	5,52	1,17	12,11	3,2
DG	Химическое производство	0,68	1,31	0,55	0,13
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,11	2,34	4,60	2,31
DI	Производство других неметаллических минеральных изделий	0,47	0,78	2,28	2,72
DJ	Металлургия и обработка металла	0,65	0,47	0,48	1,54
DJO	Машиностроение, в том числе:	0,27	0,30	0,34	0,64
DK	производство машин и оборудования	0,26	0,35	0,44	0,68
DL	производство электрического и электронного оборудования	0,28	0,35	0,30	0,60
30	производство канцелярских и электронно-вычислительных машин	0,39	3,0	0,18	0,25
31	производство электрических машин и аппаратуры	0,45	0,39	0,44	0,72
32	производство оборудования для радио, телевидения и связи	0,20	0,26	0,14	0,32
33	производство медицинских приборов и инструментов, точных измерительных устройств, оптических устройств и часов	0,12	0,33	0,17	0,50
DM	производство транспортного оборудования	0,30	0,40	0,22	0,53
34	производство автомобилей	0,20	0,30	2,18	6,64
35	производство другого транспортного оборудования	0,30	0,40	0,10	0,23
DN	прочее производство, не отнесенное к другим группам	0,57	3,79	1,16	0,76

Для формирования объективных предпосылок повышения эффективности использования активной части основных производственных фондов необходимо обеспечить концентрацию финансовых ресурсов и ускорить освоение капитальных инвестиций, обеспечивающих обновление активной части основных производственных фондов. Формирование на этой основе новых технико-технологических возможностей должно осуществляться на базе внедрения на предприятиях продуктовых, технологических и организационных инноваций. Проведенные исследования показали, что удельный вес финансовых затрат на внедрение продуктовых инноваций в машиностроении региона составлял в 2003 – 2004 гг. 94,2% и 95,7% от общего объема инновационных затрат. В основном финансирование инвестиционных затрат осуществляется за счет собственных источников предприятий, которые в современных условиях развития экономики Украины не достаточны для коренного повышения технико-экономического уровня производства. Таким образом, ограниченные финансовые ресурсы промышленных предприятий, как правило, используются не на внедрение новых ресурсосберегающих технологий и прогрессивной техники, а для достижения "точечных", "очаговых" усовершенствований. В то же время стабилизация экономической ситуации в Украине способствовала увеличению объемов инновационных затрат на приобретение машин, установок, других основных фондов и увеличению других видов затрат в общем объеме инновационных затрат. Так, в целом, в промышленности региона затраты на приобретение машин, оборудования и т. д. в 2001 – 2004 гг. составляли соответственно 19,4; 23,2; 34,0; 44,9% в общем объеме инновационных затрат. Однако, если проанализировать удельные инновационные затраты на приобретение оборудования, машин, установок, приходящиеся на каждую гривню основных производственных фондов, то можно отметить:

а) наличие позитивных тенденций их увеличения на промышленных предприятиях Харьковской области. Об этом свидетельствуют следующие полученные данные: в 2001 – 2004 гг. такие затраты составляли 0,006; 0,010; 0,017; 0,031 грн./грн.;

б) более низкий уровень рассматриваемых удельных затрат на предприятиях машиностроительного комплекса, где их значения в течение 2001 – 2004 гг. составляли 0,005; 0,010; 0,011; 0,018 грн./грн.;

в) за последние два года разрыв между значениями удельных инновационных затрат на приобретение оборудования, машин, установок, приходящихся на каждую гривню среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов, на предприятиях машиностроения и в целом по промышленности увеличился.

Проведенные исследования показали, что ускорение инновационного обновления активной части основных производственных фондов можно рассматривать как одно из ключевых направлений увеличения уровня капитализации промышленных предприятий. В этой связи в процессе исследования было признано целесообразным провести анализ факторов роста удельных затрат, связанных с обновлением активной части основных производственных фондов, которые приходятся на каждую гривню инвестиций в активы промышленных предприятий. Для выявления наиболее существенных факторов можно использовать методы построения детерминированных функциональных взаимосвязей между анализируемым показателем и факторами, определяющими его изменения. Использование детерминированных функциональных взаимосвязей для выявления наиболее существенных факторов базируется на формировании мультипликативной модели, которая представлена в формуле (3).

$$\frac{O}{A} = \frac{O}{I} \times \frac{I}{P + Am} \times \frac{P + Am}{V} \times \frac{V}{Co} \times \frac{Co}{Cf} \times \frac{Cf}{A}, \qquad (3)$$

где O – сумма освоенных инвестиций в основной капитал, которые были направлены на обновление активной части основных производственных фондов, грн.;

A – среднегодовая стоимость активов предприятия, грн.;

I – инвестиции в основной капитал, грн.;

P – чистая прибыль, грн.;

Am – амортизация, грн.;

V – выручка от реализации продукции, грн.;

Co – среднегодовая стоимость оборотных средств, грн.;

Cf – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, грн.

Данную модель запишем в следующем виде:

$$Y = X1 \times X2 \times X3 \times X4 \times X5 \times X6 .$$

Для определения влияния изменений каждого из рассмотренных в модели факторов на функциональный показатель использован интегральный метод. Результаты расчетов приведены в табл. 3

Таблица 3

Влияние изменений факторов на функциональный показатель в промышленности Харьковской области в 2003 – 2004 гг.

Вид промышленной деятельности	Y	Изменение функционального показателя Y в результате изменений факторов					
		X1	X2	X3	X4	X5	X6
Промышленность	0,0155	-0,0041	0,0148	-0,0080	0,0088	0,0110	-0,0070
Машиностроение	0,0133	0,0021	0,0064	-0,0003	0,0030	0,0057	-0,0037
Производство электронного и электрического оборудования	0,0040	0,0004	-0,0080	0,0060	0,0043	0,0028	-0,0016
Производство транспортного оборудования	0,0088	0,0012	0,0122	-0,0046	-0,0022	0,0065	-0,0043
Производство машин и оборудования	0,0206	0,0042	0,0090	-0,0005	0,0057	0,0064	-0,0041

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы.

1. Изменения структуры инвестиций в основной капитал на промышленных предприятиях Харьковской области, характеризуемые динамикой фактора X1, в рассматриваемом периоде оказывали негативное влияние на функциональный показатель. Так, в 2004 г. по сравнению с 2003 г. в промышленном комплексе Харьковской области значения фактора X1 сократилось на 6,9%, что привело к снижению стоимости капитальных инвестиций, которые направляются на обновление активной части основных производственных фондов, в расчете на каждую гривню среднегодовой стоимости активов предприятий, на 0,0041 грн./грн. Позитивное влияние изменений этого фактора на функциональный показатель было отмечено на машиностроительных предприятиях региона. На машиностроительных предприятиях значение рассматриваемого фактора X1 было значительно выше, чем средние показатели в целом по промышленности Харьковской области. В 2004 г. по сравнению с 2003 г. в машиностроении он увеличился еще на 9,1% и за счет этого прирост освоенных капитальных вложений, направленных на обновление активной части основных производственных фондов, в расчете на каждую гривню активов машиностроительных предприятий составил 0,0021 грн./грн.

2. Наиболее существенное влияние на динамику капитализации промышленных предприятий в процессе обновления активной части основных производственных фондов в Харьковской области в 2003 – 2004 гг. оказывал фактор X2, характеризующий отношение объема инвестиций в основной капитал, направленных на обновление активной части основных производственных фондов к собственным инвестиционным ресурсам предприятия. Значение этого показателя в промышленности региона в 2004 г. по сравнению с 2003 г. возросло на 29,3%. В результате этих позитивных изменений прирост функционального показателя составил 0,0148 грн./грн. В машиностроении региона этот фактор в 2003 – 2004 гг. повысился на 29,7%. Это, при прочих равных условиях, позволило бы машиностроительным предприятиям Харьковской области увеличить за счет ускорения процессов обновления объем инвестиций, направленных в активную часть основных производственных фондов, приходящийся на каждую гривню активов предприятий, на 0,0064 грн./грн.

3. Существенный вклад в увеличение капитализации промышленных предприятий в процессе обновления активной части основных производственных фондов играл фактор X3 – объем собственных инвестиционных ресурсов, формируемых на каждую гривню реализованной продукции. В целом в промышленном комплексе Харьковской области значение этого показателя в 2004 г. по сравнению с 2003 г. снизилось на 12,9%. Это привело к снижению функционального показателя на 0,008 грн./грн. В машиностроении региона значение фактора X3 в 2004 г. по сравнению с 2003 г. сократилось на 1%, что отражает ухудшение ситуации, связанной с формированием собственных инвестиционных ресурсов на машиностроительных предприятиях региона и отрицательно повлияло на изменения функционального показателя.

4. Существенное влияние на изменение функционального показателя в рассматриваемом периоде в промышленном комплексе региона оказывал фактор X4, характеризующий количество оборотов оборотных активов предприятия. Значение этого фактора в промышленности Харьковской области повысилось на 16,5%. Эти позитивные изменения, при прочих равных условиях, позволили бы увеличить объем инвестиций, направленных на обновление активной части основных производственных фондов, который приходится на каждую гривню среднегодовой стоимости активов промышленных предприятий, на 0,0088 грн./грн.

5. Одним из влиятельных факторов роста функционального показателя на многих промышленных предприятиях являлся фактор X5, который характеризует соотношение между объемами средств, инвестированных в оборотные активы и основные производственные фонды. Сокращение дефицита оборотных активов позволило промышленным предприятиям Харьковской области повысить этот показатель на 20,9%. При прочих равных условиях это могло обеспечить увеличение объемов инвестиций, направляемых на обновление активной части основных производственных фондов, в расчете на каждую гривню среднегодовой стоимости активов предприятий, на 0,011 грн./грн.

6. Влияние изменений фактора X6, определяющего структуру активов промышленных предприятий (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовой стоимости активов предприятий) на подавляющем большинстве промышленных предприятий Харьковской области было негативным. Другими словами, сокращение доли основных производственных фондов в общей стоимости активов привело к снижению удельных капитальных вложений, которые направляются на обновление активной части основных производственных фондов, в расчете на каждую гривню среднегодовой стоимости активов предприятия. Рассматриваемая экономическая ситуация в 2003 – 2004 гг. сформировалась в целом в промышленном комплексе региона, а также на предприятиях машиностроения.

Таким образом, приведенные выше результаты анализа свидетельствуют о том, что на предприятиях промышленного комплекса Харьковской области до настоящего времени не сформирован эффективный механизм, позволяющий существенно повысить темпы обновления активной части основных производственных фондов. Динамика выявленных факторов роста функционального показателя, как правило, отражает изменения финансово-экономического положения предприятий. В зависимости от этих изменений на промышленных предприятиях принимаются решения о темпах и направлениях развития инвестиционной деятельности, обеспечивающей обновление активной части основных производственных фондов. Такой подход не отвечает современному требованию активизировать обновление активной части основных производственных фондов и повысить эффективность их использования.

Необходимо подчеркнуть, что в Харьковской области проводится активный поиск новых, более эффективных механизмов активизации инвестиционной деятельности, обеспечивающей инновационное обновление активной части основных производственных фондов, и формирования новых организационных и технико-технологических возможностей для повышения конкурентоспособности и экономической безопасности предприятий. С этой целью управления Харьковской

государственной областной администрации подготовили предложения по реализации в регионе пилотного проекта по созданию региональной инновационной системы. В рамках реализации этого проекта предполагается отработать комплекс организационно-правовых и финансово-экономических механизмов формирования общенациональной инновационной среды, без которой переход к интенсификации обновления активной части основных производственных фондов невозможен.

Литература: 1. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання. – К.: Ін-т. економ. прогноз., 2000. – 344 с. 2. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с. 3. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. Монографія / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. В. М. Гриньової. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с. 4. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 472 с. 5. Захарченко В. И. Нововведения: мотивация, моделирование, эффективность. – Одесса: ОНУМ, 2002. – 278 с. 6. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с. 7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с. 8. Харківська область у 2004 році: Статистичний щорічник / За ред. Л. М. Чмихало. – Харків: ТОВ "Золоті сторінки", 2005. – 608 с.

Стаття надійшла до редакції 21.07.2006 р.

УДК 658.016.7

Перерва П. Г.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА ПРИВАТИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

In the article the results of research on privatization of beer and pastry enterprises are given. Schemes of the most effective privatization of food enterprises are offered. Conclusions on effective bringing in foreign investors info privatization process in Ukraine are made.

Сучасний стан економіки нашої країни супроводжується загальною кризою. У цих умовах виживання підприємств пов'язується з визначенням їх ринкових позицій, з орієнтацією на споживача. Для цього необхідно реформувати й удосконалювати відносини власності, без чого неможливий реальний перехід до ринкової системи господарювання. Такий перехід можна зробити тільки шляхом роздержавлення і приватизації засобів виробництва на підприємствах різних галузей промисловості [1 – 3].

Акціонування — одна з найбільш перспективних форм роздержавлення і приватизації [1; 4]. Механізм акціонерної власності створює умови для відновлення технічної бази підприємств за рахунок акумулювання коштів у вигляді акціонерного капіталу, за допомогою викупу державного майна стимулює підприємницьку активність працівників, впливає на фінансову систему в цілому, прискорюючи становлення і розвиток первинного та вторинного ринків цінних паперів. Реструктуризація та приватизація сприяють подоланню галузевого й регіонального монополізму, наповняють ринок товарами, розширюють експортний потенціал України [1; 5].

Разом з тим проблеми розвитку процесів реструктуризації і приватизації промислових підприємств вивчені ще недостатньо, а проведені дослідження не охоплюють усього комплексу питань приватизації, багато з них знаходяться ще тільки на стадії становлення. Усе це підтверджує актуальність і необхідність проведеного дослідження.

Сучасний етап практичного впровадження проектів приватизації припускає подальші дослідження теоретичних і методологічних питань акціонування та підприємництва, вивчення економічних і організаційних особливостей цього процесу на базі узагальнення накопиченого досвіду [1 – 6]. На думку автора, найбільший інтерес у даному напрямку можуть викликати підприємства важкої (машинобудування, гірська, металургійна) і харчової (пивоварна, масложирова, кондитерська) промисловості. У даній роботі підприємствам харчової промисловості приділена найбільша увага.

Кондитерська промисловість є важливою галуззю харчового виробництва в Україні з високою інвестиційною привабливістю [1]. Сьогодні в її склад входять 29 великих спеціалізованих підприємств і 178 цехів. Загальна виробнича потужність кондитерських фабрик складає близько 625 тис. тонн продукції на рік (з урахуванням цехів — 922,6 тис. тонн на рік). Річна потреба ринку України в кондитерських виробах складає 650 тис. тонн, з яких 250 тис. тонн — шоколад і шоколадні вироби. Разом з тим річний обсяг виробництва в Україні в 1995 році (до приватизації) складав усього160 тис. тонн. Експорт не перевищував 3,5 тис. тонн (у 1990 році він складав 93 тис. тонн).

Акціонування і приватизація в кондитерській промисловості поставили заслін подальшому руйнуванню галузі. Сьогодні практично всі виробництва галузі приватизовані.

Зниження обсягів виробництва в кондитерській промисловості було зупинено в 1997 році. З цього ж року почалося поступове збільшення обсягів виробництва. Виробничі потужності великих кондитерських фабрик використовуються тільки на 30 – 50%. Наприклад, Україна має можливість виробляти 26 тис. тонн шоколаду, а виробляє тільки 13 тис. тонн. Діапазон використання виробничих потужностей на окремих фабриках досить широкий — від 5% до 80%.

Акціонування і приватизація дозволили кожній фабриці залучити інвестора, одержати кредит, удосконалювати асортимент продукції, упакування, налагоджувати збут, модернізувати технічні ресурси. На погляд автора, можливості для проведення всієї цієї діяльності кондитерські фабрики можуть одержувати за однією з трьох можливих схем, обґрунтування яких зводиться до наступного.

Схема 1. За рахунок залучення засобів іноземних інвесторів (колишня фабрика "Україна", м. Тростянець; ЗАТ "Світоч", м. Львів). До вітчизняної кондитерської промисловості виявляють інтерес багато іноземних компаній ("Cadberry", "Cargill", "Nestle" та ін.).

Схема 2. За рахунок залучення засобів вітчизняних інвесторів. Прикладом використання даної схеми є концерн "А. В. К." (м. Донецьк). Активно вкладає кошти в кондитерську промисловість концерн "Укрпромінвест" (м. Київ). Він контролює кондитерські фабрики м. Вінниці, Маріуполя, Києва, планує придбати ще декілька фабрик. Зазначені фабрики раніше були практично нездатними до активної діяльності, а сьогодні вони ефективно працюють.

Схема 3. За рахунок власної успішної господарської та фінансової діяльності на основі приватизації й акціонування, раціонального ведення господарства, використання прогресивних методів керування. Така схема дозволила досягти успіху ЗАТ "Харківська бісквітна фабрика", кондитерським фабрикам м. Дніпропетровська, Одеси, Полтави й ін. Дана схема, на погляд автора, є найбільш прийнятною для вітчизняної промисловості, хоча її використання і сполучене зі значними труднощами.

Першим державним підприємством в Україні, що було продано іноземному інвесторові стала кондитерська фабрика "Україна" (м. Тростянець), шоколад якої має високий рейтинг

© Перерва П. Г., 2006

на ринку. Зараз її два цехи (шоколадний і цукерковий) можуть виробляти шоколадні вироби обсягом 17 тис. тонн на рік. У 1995 році обсяг виробництва цієї фабрики був у два рази менше. Зменшення оборотних фондів не дозволяло фабриці проводити переоснащення виробництва. Трудовий колектив почав працювати неповний робочий тиждень. Працівників відправляли в змушену відпустку. Перед колективом фабрики стало питання: чекати, поки фабрика зовсім зупиниться, або шукати шляхи кардинального вирішення проблем, що постали. Вирішили перетворити фабрику у відкрите акціонерне товариство. Але трудовий колектив навіть з використанням усіх пільг приватизації зміг викупити тільки 12% акцій. Інші акції безуспішно намагалися продати на аукціонах. Усе це і привело до необхідності проведення приватизації з залученням іноземного інвестора.

Фірма "Kraft Jacobs Suchard" 7 лютого 1995 року придбала 88,4% акцій кондитерської фабрики "Україна", обіцяючи інвестувати 25 млн. дол. на модернізацію підприємства. Інші 11,6% акцій призначалися працівникам фабрики. Головною умовою цього контракту було збереження соціальних пільг трудовому колективу (70% дотації на харчування, безкоштовне проживання в гуртожитку, право покупки продукції фабрики за собівартістю й ін.). Це був перший в історії приватизації в Україні продаж державного підприємства іноземному інвесторові. Від успіху цієї акції залежало не тільки майбутнє великих іноземних інвестицій, але і можливості швидкої й ефективної модернізації українських підприємств.

Після приватизації фірма "Kraft Jacobs Suchard" перерахувала на рахунок українського підприємства 1,1 млн. дол., у результаті чого частка іноземного інвестора зросла з 88,4% до 94,8% у статутному капіталі. Протягом року ця фірма вклала приблизно 0,7 млн. дол. і перерахувала на рахунок фабрики 2,2 млн. дол. Отримані засоби були використані на поповнення оборотного капіталу, що відразу позначилося на виробничих і фінансових показниках фабрики. Обсяг виробництва в 1995 році порівняно з 1994 зріс на 160%. Продукція цілком була реалізована на внутрішньому ринку й у бюджет країни перераховано 10 млн. грн. Сьогодні це одна з найбільш розвинених фабрик в українській кондитерській промисловості.

Кондитерська фабрика м. Дніпропетровська створена ще в 1927 році. Спочатку підприємство випускало 105 тонн продукції на рік. Проведена в 1990 році модернізація дозволила збільшити виробничі потужності до 45 тис. тонн кондитерських виробів на рік. Але за 4 роки незалежності зменшили обсяги виробництва до 11 тис. тонн продукції. У 1994 році фабрика була приватизована трудовим колективом. Статутний фонд на той час складав 15,4 тис. грн. Працівники фабрики придбали 70% акцій за приватизаційні сертифікати, а інші 30% — за особисті заощадження і прибуток підприємства. Так було створено ЗАТ "Дніпропетровська кондитерська фабрика", що поєднує 3000 акціонерів. Половина з них — пенсіонери підприємства. Юридичних осіб серед акціонерів фабрики немає.

Зараз ЗАТ "Дніпропетровська кондитерська фабрика" працює на 65,9% своєї потужності. Якщо брати окремі виробництва, то їхнє завантаження істотно відрізняється: потужності з випуску карамелей використовуються на 92,6%; печива — на 76,7%; шоколадних цукерок — на 45,4%; шоколаду — на 51,0%. Високий рівень використання виробничих потужностей дозволив досягти рентабельності в розмірі 22,2%. У 1998 році проведена реконструкція бісквітного виробництва. Сьогодні на ЗАТ "Дніпропетровська кондитерська фабрика" працюють 22 автоматичні технологічні лінії, що виробляють усі види кондитерської продукції, 95% якої реалізується на внутрішньому ринку. Частина своєї продукції фабрика реалізує в Росії, Туркменістані, Афганістані та Греції. Усього в 1997 році за кордон було продано продукції на 930 тис. дол.

На кондитерській фабриці м. Миколаєва обсяги виробництва продукції з 1991 року також постійно зменшувалися. Але фабрика не поспішала ввійти в процес приватизації. І тільки 4 вересня 1997 року було створено ЗАТ "Миколаївська кондитерська фабрика", статутний фонд якого склав 5,5 млн. грн. Цей фонд був розділений між однією фізичною та однією юридичною особою, імена і частки яких фабрика не розголошує. В даний час на фабриці проробляється варіант додаткової емісії акцій і залучення іноземного інвестора. Після приватизації є певні поліпшення в роботі підприємства. Відновлено роботу двох цехів — з виробництва печива та карамелей, що виготовляли в 2005 році, відповідно, 6 і 5 тонн виробів за зміну. Але все-таки обсяги виробництва продукції ще невеликі. Виробничі потужності використовуються тільки на 20%.

Сьогодні ЗАТ "Дніпропетровська кондитерська фабрика" вимагає значних засобів на відновлення свого виробництва. Практично 60 – 70% технологічного устаткування морально і фізично застаріло та вимагає заміни.

Кондитерська фабрика в м. Харкові побудована ще в 1896 році. Під час війни була зруйнована і потім відновлена в 1954 році. У 1994 році вона була перетворена в ЗАТ "Харківська кондитерська фабрика". Потужність підприємства — 40 тис. тонн продукції на рік. Рівень завантаження виробничих потужностей — 23%. Підприємство випускає 135 видів продукції, використовуючи для цього 34 автоматичні лінії. У структурі продукції 65% — це карамель, 27% — цукерки, 3% — шоколад, 5% — торти, мармелад, драже, ірис і ін. Велика частина продукції фабрики (близько 60%) реалізується за кордоном (Росія, Туркменія, Киргизія, Узбекистан, Таджикистан, Білорусія, Монголія, Афганістан). Найбільшим імпортером є Росія. У 1997 році ЗАТ "Харківська кондитерська фабрика" зуміло закріпити свої позиції на ринку, але досягти відчутних успіхів можна тільки після реальної реконструкції виробництва. Низька платоспроможність населення і зниження попиту на кондитерські вироби не дозволяють фабриці досягти нормальної рентабельності (сьогодні вона складає 15%) та заробити гроші на реконструкцію свого виробництва. Наявних можливостей фабриці вистачає тільки на вирішення локальних проблем. Наприклад, у 1998 році фабрика придбала в Німеччині й Італії устаткування, необхідне для випуску нових видів продукції. Разом з тим без залучення зовнішніх інвестицій фабриці не обійтися. Тому зараз підприємство веде переговори з усіма зацікавленими особами.

Харківська бісквітна фабрика — спеціалізоване підприємство з виготовлення кондитерських виробів з борошна (печиво, бісквіт, вафлі, крекер) — була створена в 1935 році. Приватизована трудовим колективом у грудні 1993 року. Число працюючих — 900 чоловік. Середньодобовий випуск продукції — до 100 тонн:

55% — печиво;
22% — крекери;
10% — бісквіти;
13% — вафлі.

ЗАТ "Харківська кондитерська фабрика" виробляє 40 найменувань печива, 15 найменувань крекерів, три види бісквітів, рулети, шоколадні і вафельні торти. Ця фабрика займає досить велику ринкову частку в Україні — 20%. Протягом останніх трьох років регулярно виплачуються високі дивіденди за акціями — від 100 до 400%. Середня заробітна плата на підприємстві більш ніж у півтора раза вище середньої по Україні і складає 300 грн. Виплата заробітної плати здійснюється регулярно.

Успіх підприємства обумовлений ефективною виробничою, фінансовою та ринковою діяльністю. Основну частку своїх доходів (70 – 80%) підприємство використовує для розвитку виробництва. Фабрика придбала в концерна "Sasib Bakery" (Італія) автоматичну лінію з виробництва бісквітів (потужність лінії 1,5 тис. тонн на рік, вартість 2,5 млн. дол. У фінансуванні покупки брав участь Харківський "Регіон-банк"); у фірми "Frans HAAS" (Австрія) була придбана лінія з виробництва вафель (потужність лінії 1,5 тис. тонн на рік, вартість — 2 млн. дол). Фірма бачить своїх споживачів серед широких верств населення України і тому намагається максимально знизити ціну, заклавши невисокий рівень рентабельності (до 20%). У цьому є свої переваги. За рахунок істотного зростання обороту тільки в 1997 році фабрика одержала дохід у сумі 40 млн. грн. і прибуток у розмірі більше 7 млн. грн. (у той час еквівалентно 4 млн. дол.). Фабрика в принципі не заперечує і проти додаткової емісії акцій. Наприклад, ЗАТ "Харківська кондитерська фабрика" вже про-

дало додаткові акції своєму постійному постачальникові сировини — фірмі "Trilini International" (США), що має інтерес у розширенні обсягів виробництва на фабриці і вносить свої засоби для фінансування покупки нового обладнання.

Негативно на роботу ЗАТ "Харківська кондитерська фабрика" впливають нові податкові закони. Нові правила вирахування податку на додану вартість збільшили платежі в бюджет фактично на 20%, а загальна сума податків зросла на 24%. Проте фабрика продовжує збільшувати обсяг свого виробництва. Наприклад, у 1998 році він зріс на 17,5%. Резерви в цьому напрямку ще є, тому що виробничі потужності завантажені поки тільки на 60%.

Один із найбільших виготовлювачів солодощів в Україні — концерн "А. В. К." (м. Донецьк) — включив у себе п'ять кондитерських фабрик Донецька, Луганська і Мукачеве. Перед об'єднанням на приватизаційних принципах ці підприємства знаходилися на межі банкрутства. Акціонування дозволило їм не тільки вирішити питання окупності свого виробництва, але й одержувати досить високий прибуток. Контрольні пакети акцій кожної з фабрик належать концернові "А. В. К.". Загальна чисельність працюючих у концерні — 3 500 чоловік. Виробнича потужність концерну досягла 62 тис. тонн продукції на рік, серед якої більше 200 найменувань кондитерських виробів. У 2000 році передбачається введення в дію ще однієї фабрики концерну, що збільшить загальну потужність до 110 тис. тонн продукції на рік.

Концерн "А. В. К." прагне позиціонувати свою продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринку як продукцію високої якості і високого престижу, установлюючи на неї високі ціни. Тому основна увага в концерні приділяється підвищенню якості, поліпшенню дизайну, розширенню асортименту. Основні регіони збуту продукції концерну — це Україна, Росія, Казахстан, Естонія і Латвія. Частка внутрішнього ринку у всьому обсязі продажів складає 82%.

Поряд з кондитерською промисловістю не менш важливою є підгалузь виробництва пива, яка також відзначається в Україні високою інвестиційною привабливістю [2; 6].

В даний час на світовому ринку алкогольних напоїв відбуваються істотні зміни. У конкурентну боротьбу за місце на ринку включилися нові учасники, змінився асортимент і регіональна структура виробництва, помітно виріс зовнішньоторговельний оборот. Світове виробництво пива складало в 2005 році 123,4 млрд. літрів (1991 рік — 116,5 млрд. літрів). Регіональна структура виробництва пива має такий вигляд: Америка — 36,1; Європа — 35; Азія — 22,4; Африка — 4,2; Океанія — 1,9 млрд. літрів. На частку 10 транснаціональних компаній припадає 35% світового виробництва пива.

За даними досліджень, ще недавно ринок пива вважався локальним. До Другої світової війни міжнародною визнавалася тільки одна фірма — "Giuneeess" (Ірландія). Потім на зовнішній ринок вийшли фірми "Heineken" (Голландія) і "Carlsberg" (Данія). Пізніше в міжнародний бізнес включилися й інші компанії.

Сьогодні групу провідних транснаціональних пивоварних компаній очолюють фірми "Anheuser-Busch" і "Miller Brewing" (США), частка яких складає 70% продажів пива на американському ринку. У 1994 році фірма "Anheuser-Busch" виробила понад 10 млрд. літрів пива, що складало більше 8% світового ринку цього напою. Компанія розширює свою діяльність у різних країнах. У 1994 році, наприклад, вона заволоділа 5% статутного капіталу найбільшого пивоварного заводу в Китаї, а у лютому 1995 року — 80% акцій іншого китайського підприємства. Протягом останніх двох років фірма "Anheuser-Busch" уклала 600 млн. доларів у покупки пивоварних підприємств Мексики і Бразилії. У квітні 1995 року вона одержала контрольний пакет акцій пивоварного заводу фірми "Courage" (Лондон). У 1995 році обсяг продажів пива на зовнішньому ринку компанією "Anheuser-Busch" зріс до 4,5 млн. бочок, а на внутрішньому ринку США — до 84 млн. бочок. Компанія планує в 2008 році збільшити обсяг зовнішньої торгівлі до 40 млн. бочок і довести свою частку на світовому ринку до 20%.

Інша американська компанія — "Miller Brewing" (дочірнє підприємство тютюнової групи "Philips Morris") — недавно заявила про свої плани інвестувати частину засобів у реконструкцію великого пивоварного заводу в Пекіні.

Представники ділових кіл Західної Європи відзначають, що американським фірмам не вистачає досвіду широкої діяльності на світовому ринку. Європейські фірми "Heineken" і "Carlsberg" діють на зовнішньому ринку більш масштабно. Близько 70% продажів пива фірми "Heineken" припадало на Європу (6,5 млрд. дол.). Вона придбала пивоварні заводи в Польщі й Італії, збільшила свої вкладення у виробництво пива у Швейцарії й Угорщині. Витрати компанії на маркетинг пива в 2005 році збільшилися на 16%, а обсяг продажів зріс на 8%.

У Європі й Америці споживання пива практично не зростає з 1970-х років, що затримує зростання цін на нього. За даними одного з керівників фірми "Heineken", у Німеччині, Англії й Іспанії не цілком використовуються виробничі потужності пивоварних заводів. Надлишок потужностей оцінюється в 3 млрд. літрів, що складає 15% європейського виробництва пива. Разом з тим ринок пива Азії та Латинської Америки бурхливо розвивається. Наприклад, у Китаї споживання пива зростає в середньому на 15% за рік. За ємністю китайський ринок пива може перевершити американський. Це залучає іноземних інвесторів. За останні два роки в Китаї створено 30 спільних підприємств за участю іноземних пивоварних компаній. Фірма "Heineken" зосередила свою увагу на країнах басейну Тихого океану, де вона разом з фірмою "Framer and Nerve" (Сінгапур), що виробляє пиво марки "Tiger", стала дуже популярною. В зовнішньоторговельній діяльності фірми "Heineken" частка країн Азії збільшилася з 11% у 1994 році до 20% у 2005 році.

Частка імпорту на ринку слабоалкогольних напоїв України представлена пивом Польщі, Голландії і Словаччини. Пиво з Чехії поступово поступилося своїми позиціями на ринку України більш дешевому польському пиву і зараз його частка на ринку незначна.

В Україні сьогодні функціонує 120 пивоварних заводів. Для вітчизняних і іноземних інвесторів основним елементом привабливості пивоварної промисловості є ненасичений ринок. Населення України складає приблизно 50 млн. чоловік. При середньому споживанні пива на душу населення в розмірі 20 – 30 літрів на рік ємність українського ринку можна оцінити приблизно в 1 500 млн. літрів. А в країні виробляється усього близько 880 млн. літрів.

Якість пива, що виробляється вітчизняними підприємствами, в цілому нижче імпортного. У той же час прибуток може принести виробництво більш дешевого або більш якісного пива. Важливим є також те, що Україна має свою сировинну базу для виробництва пива.

Основна проблема пивоварних заводів України — високий ступінь зносу основних фондів провідних пивоварних заводів країни, що авторами відображено в таблиці.

Таблиця

Знос основних фондів провідних пивоварних заводів

№ з/п	Назва підприємств	Виробництво пива, тисяч літрів		Знос основних фондів
		2000 рік	2005 рік	%
1	"Оболонь", м. Київ	105 200	100 000	36
2	"Рогань", м. Харків	66 120	72 100	32
3	"Донецьк", м. Донецьк	63 250	62 880	50
4	"Дніпро", м. Дніпропетровськ	54 260	52 210	41
5	"Крим", м. Сімферополь	56 620	47 300	29
6	"Колосся", м. Львів	39 400	39 550	44
7	"Десна", м. Чернігів	31 280	39 180	39
8	"Нова Баварія", м. Харків	31 610	29 330	74
9	"Черномор", м. Одеса	32 250	23 620	25
10	"Янтар", м. Миколаїв	32 220	23 620	35

Рентабельність виробництва пива в цілому по галузі складає 29,3 – 49,2%, а прибуток від збуту — 27,5 – 54,3%.

У пивоварній галузі серед приватизованих підприємств одним із найбільших є ЗАТ "Оболонь", що виробляє близько 100 млн. літрів пива в рік. Початок приватизації підприємства належить до 1991 року. Після реорганізації державних об'єднань було створене орендне підприємство, до складу якого ввійшли три Київських ("Оболонь", №1 і №2) і Фастівський пивоварні заводи. Передбачалося, що ці підприємства будуть викуповуватися трудовими колективами протягом 10 років. У дійсності за рахунок особистих засобів і частини прибутку ці підприємства були викуплені вже у березні 1992 року. Наприкінці 1992 року це підприємство розпалося знову на окремі підприємства. На базі заводу "Оболонь" було створено акціонерне товариство закритого типу, до складу якого ввійшли члени його трудового колективу, фірма "Pepsi-Kola-Intern" (Франція) і приватний підприємець із Франції, внесок якого в статутний капітал склав 100 тис. дол.

Порівняльний аналіз ЗАТ "Оболонь" і державного об'єднання пивоварних заводів свідчить про визначені успіхи першого у сфері зростання обсягів виробництва. Обсяг товарної продукції в ЗАТ "Оболонь" зростає приблизно на 5% щорічно, тоді як на державних підприємствах він постійно знижується. При цьому в ЗАТ "Оболонь" значно знизилася собівартість продукції, а питома вага заробітної плати в ній не перевищує 5%.

Фахівці фонду державного майна відзначають високу ефективність використання вітчизняних і іноземних інвестицій на приватизованих підприємствах. Було також підкреслено важливість досвіду ЗАТ "Оболонь" і роль цього підприємства в економічному просторі України. "Оболонь" регулярно розраховується з бюджетом та має реальні доходи для підтримки свого виробництва й відновлення його матеріальної бази.

Зазначимо, що сучасний рівень високорентабельної роботи ЗАТ "Оболонь" формувався роками, але вирішальним фактором у цьому процесі варто назвати зміну форми власності. Після акціонування підприємства обсяг виробництва зріс на 86%, його продукція успішно конкурує на світовому ринку виробників пива. Це дозволило підприємству збільшити експорт пива в США, Росію, Італію, Великобританію. Необхідно відзначити, що експорт продукції дозволяє ЗАТ "Оболонь" формувати значні валютні обігові кошти, що потім використовуються для профільного виробничого розвитку і для створення нових видів продукції. Підприємство також виступає стратегічним інвестором суміжних виробництв. Така стратегія не є винаходом ЗАТ "Оболонь", а становить адаптацію передової світової практики.

У результаті динамічного зростання виробництва в ЗАТ "Оболонь" з'явилися реальні можливості збільшити у два рази заробітну плату працівникам, вирішити житлові проблеми, щокварталу виплачувати високі дивіденди. Практичний досвід ЗАТ "Оболонь" говорить про те, що реальна приватизація виробничих підприємств є базисом реформування національної економіки, створення дійсно ринкової моделі, що має соціальну орієнтацію.

Такий висновок підтверджує і досвід приватизації Охтирського пивоварного заводу (квітень 1996 року). Статутний фонд цього підприємства складає 251 756 грн. Було випущено 1 007 023 акції номінальною вартістю 0,25 грн. кожна. Порядок розміщення акцій мав такий вигляд:

33,9% — працівники підприємства;

12,1% — продаж акцій громадянам, що мають пільги за законом про приватизацію;

10,7% — розміщення простих акцій за закритою підпискою серед працівників підприємства;

40% — продаж пакетів акцій з некомерційного конкурсу під інвестиційні проекти;

3,3% — продаж акцій на конкурсній основі.

Ритмічність роботи АТ "Охтирський пивзавод" показує, що й у важкі для країни часи підприємство може працювати успішно. Слід зазначити, що це невелике порівняно з ЗАТ "Оболонь" або АТ "Рогань" підприємство, де працює всього 100 чоловік, ефективно функціонує в умовах реформування економіки.

Зазначимо, що в сучасних умовах без допомоги іноземних капіталів зробити реконструкцію і переустаткування діючих підприємств дуже складно. Тому, на погляд автора, не слід обмежувати їхню частку у володінні підприємством, тому що це може послабити інтерес іноземних інвесторів до вкладення своїх капіталів у розвиток пивоварної промисловості України.

Проведене дослідження процесів реструктуризації і приватизації промислових підприємств України в умовах трансформаційної економіки дозволяє зробити певні висновки.

1. Процес акціонування та приватизації промислових підприємств в Україні має яскраво виражені наростаючі тенденції. Немає ніяких передумов до його зупинки або виникнення зворотних процесів, пов'язаних з націоналізацією приватизованих підприємств.

2. Більшість державних підприємств знаходяться в складних економічних умовах. Застаріла матеріальна база, незадовільне фінансове становище, вузька номенклатура неконкурентоспроможної продукції, неефективний менеджмент — звичайні характеристики багатьох промислових підприємств. Для більшості з них існує єдиний вихід із ситуації, що створилася — приватизація підприємств і в нових умовах пошук шляхів стабілізації й розвитку свого виробництва. Результати проведеного дослідження показали, що багато в минулому нерентабельних підприємств, що знаходяться в стані банкрутства, після приватизації використовували її переваги для економічного підйому.

Реструктуризація та приватизація підприємств харчової промисловості дозволяє:

розробити й використовувати найбільш ефективну схему керування підприємством;

знаходити шляхи та методи відновлення застарілої та зношеної матеріальної бази, поповнювати оборотні фонди;

розширювати й обновляти номенклатуру продукції, віддаючи перевагу конкурентоспроможним моделям;

залучати на різних умовах вітчизняних і іноземних інвесторів, використовувати його фінанси, матеріальну базу, технології, досвід та об'єкти інтелектуальної власності;

входити в комерційні контакти з будь-якими виробниками, збутовими і комерційними структурами; освоювати будь-які сегменти ринку, використовуючи методи сучасного маркетингу та менеджменту;

використовувати вільне ціноутворення на свою продукцію відповідно до стану ринкової кон'юнктури.

3. Ефективна приватизація в більшості випадків неможлива без інвестиційних процесів. Як показали результати дослідження, інвестиції можна одержати з наступних джерел:

а) засоби іноземних інвесторів;

б) засоби вітчизняних інвесторів;

в) власні засоби підприємства, отримані за рахунок прибутку, продажу зайвого устаткування, амортизаційних відрахувань.

Як показав досвід роботи акціонованих підприємств, найбільшу ефективність можна одержати, залучаючи засоби іноземних інвесторів. Крім чисто фінансових питань, іноземні фірми можуть надати неоціненну допомогу й в інших напрямках (досвід ринкової роботи, канали збуту, нові технології, прогресивні організаційні рішення, реклама і т. п.), де вітчизняні інвестори і колектив підприємства ще не в змозі знайти ефективні рішення.

4. У зв'язку з величезною важливістю завдання залучення іноземних інвестицій на вітчизняні підприємства були проведені відповідні наукові дослідження в цьому напрямку і вироблені відповідні рекомендації. Їх зміст зводиться до наступного:

а) розроблена й апробована методика експертної оцінки інвестиційної привабливості економіки конкретної країни;

б) визначений рейтинг інвестиційної привабливості окремих регіонів України;

в) визначені найбільш привабливі для іноземного інвестора галузі промисловості;

г) проведене дослідження стану акціонованих підприємств у різних галузях промисловості;

д) визначені головні недоліки приватизаційного процесу в Україні, пов'язані з законодавством, митною та податковою політикою і т. д.

Результати проведеного дослідження можуть бути використані українськими урядовими організаціями, виробничими і комерційними структурами для вироблення приватизаційних рішень та заходів щодо удосконалювання процесів реструктуризації і приватизації підприємства в умовах трансформаційної економіки.

Особливу важливість дане дослідження становить для іноземних і українських інвесторів, що можуть використовувати розробки й рекомендації, приведені в результаті його виконання. За допомогою даних рекомендацій можна більш обґрунтовано вибрати об'єкт інвестицій, знизивши тим самим до мінімуму ризик невдачі.

Література: 1. Кухта В. Г. Акціонування підприємств харчової промисловості України. – Харків: Основа, 1997. – 32 с. 2. Бабич С. Н. Оценка эффективности производства в условиях формирования рыночных отношений и экономические предпосылки приватизации Ахтырского пивзавода путем акционирования / С. Н. Бабич, И. Г. Бойко, А. С. Козинец. – К.: УкрНИИНТИ, 1993. – 120 с. 3. Рябченко О. Д. Приватизація підприємств в українському вимірі. – Харків: Основа, 1999. – 248 с. 4. Єрмошенко Н. Н. Приватизація за рубежом. – К.: УкрНИИНТИ, 1992. – 28 с. 5. Иваськив В. Инвестировать в украинскую пищевую промышленность сложно, но можно // Финансовая Украина. – 1995. – №25(83). – С. 22. 6. Рябченко О. Д. Особливості реформування форм власності та інвестиційної діяльності підприємств пивоваренної промисловості / О. Д. Рябченко, С. В.Панченко, Н. Г.Панченко, О. П. Михайленко. – Харків: Основа, 1999. – 80 с.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2006 р.

УДК 658.014.01

Піддубна Л. І.
Васюренко В. О.

МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the substance of baseline optimal policy of the plant is reviewed. Original positions on usage of the approaches at the choice of optimal external economic policy of the plant are generalized. The approach to the choice and justification of optimal external economic policy of the plant is offered on the basis of usage of a retrospective method of matrix analysis.

Зовнішньоекономічна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання передбачає наявність різноманітних впливів (або, інакше, факторів), які в цілому й визначають сталість цього процесу. Дія таких впливів підпорядкована різноманітним внутрішнім та зовнішнім чинникам, що загалом узагальнює конкретний напрямок втілення прийнятих рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства та обумовлює говорити про оптимальність вибору стратегії підприємства. При цьому під оптимальністю розуміється досягнення заданих параметрів, які характеризують впливовість обраної стратегії на діяльність підприємства в його зовнішньоекономічній сфері. Як такі параметри може бути максимізація прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства, мінімізація відповідних витрат, досягнення оптимуму у співвідношенні між певними статтями витрат тощо. Таким чином, розкриття засад обґрунтування та прийняття відповідної оптимальної стратегії, яка враховує наявність різноманітних впливів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, є досить актуальним напрямком дослідження.

Питання вибору та впровадження певної стратегії підприємства займає вагоме місце в дослідженнях науковців. Це пов'язано з тим, що, як змістовно зауважує Я. Жаліло, економічна стратегія − це провідна категорія економічної науки [1]. Розв'язання зазначеного напрямку дослідження загалом може базуватися на вирішенні декількох часткових підзавдань. Так, для підприємства нефінансового сектору економіки як такі підзавдання слід визначити [2 − 4]:

збільшення обсягів збуту продукції, яка випускається, шляхом опанування нових ринків;

розширення кола покупців товару завдяки підвищенню його якості або пропозиції більш прийнятної ціни;

мінімізацію витрат виробництва та питомих витрат на одиницю продукції за рахунок оптимізації розмірів виробництва;

зниження витрат реалізації товару шляхом обрання відповідної стратегії збуту;

підвищення якості продукції шляхом застосування нових технологій, матеріалів тощо.

Із зазначеного вище можна констатувати, що при визначенні та обґрунтуванні оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства потрібно розв'язувати декілька окремих підзавдань, які щільно взаємопов'язані між собою. Таким чином, у даному випадку йтися повинно не стільки про обрання оптимальної, скільки базової оптимальної стратегії, де під ознакою "базова" розуміється визначення такої стратегії, використання якої забезпечує розв'язання різноманітних напрямків щодо обраної головної мети підприємства у сфері його зовнішньоекономічної діяльності.

Інструментарієм такого рішення є наступні методи та підходи [5; 6]:

підходи граничного аналізу багатовимірної функції, які передбачають поступову оптимізацію досягнення встановленої мети конкретного завдання;

методи математичного програмування, які визначають можливий оптимум на заданій множині припустимих обмежено;

методи аналізу послідовності рішень на підставі побудови дерева рішень;

методи регресійно-кореляційного аналізу тощо.

Незважаючи на різноманітність підходів щодо розв'язання зазначеного завдання, застосування будь-якого з них у чистому вигляді зіштовхується, насамперед, із необхідністю визначення об'єктивно обґрунтованих показників-критеріїв, які характеризують досліджуваний процес. Можуть також виникнути певні труднощі щодо побудови багатовимірної функції, системи рівнянь, вибору незалежних регресорів внаслідок існування різнопланових багатокритеріальних зв'язків у досліджуваному процесі. Розглядаючи будь-яку багатокритеріальну задачу, також необхідно враховувати й фактор невизначеності при обранні базової множини показників-критеріїв, які характеризують загальний напрямок розв'язання поставленого завдання. Отже, першочерговим завданням є обрання таких показників, саме чому й присвячено значну частку робіт з даного напрямку дослідження. Прикладом таких робіт можна вказати дослідження Т. Л. Слюніної, М. Спіріної, А. Шегда, Т. Бажидарнік та інших дослідників [4; 7; 8]. При цьому саме множинність показників-критеріїв, які присутні у багатокритеріальній задачі, і створюють ту природну невизначеність, яка й визначає необхідність подальших досліджень щодо їх взаємоузгодженої оцінки. Цим питанням й присвячено дане дослідження.

З погляду обґрунтування та вибору деякої базової оптимальної стратегії, перш за все, необхідно враховувати можливість розкладу загальної стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства на ряд підстратегій. Дієвість таких підстратегій доцільно узагальнити у вигляді певного набору базових показників, які визначають їх оптимальність (тобто оптимальність за заданими показниками-критеріями). Не менш важливим зауваженням є й те, що при розв'язанні багатокритеріальної задачі та визначенні оптимальності її рішення доці-

© Піддубна Л. І., Васюренко В. О., 2006

льним є врахування підходу за Парето. Це обумовлено тим, що такий підхід дозволяє не лише уникнути певних складнощів при розв'язанні поставленого завдання, які виникають у разі застосування інших методів та підходів, а й більш ґрунтовно структурувати означений тип задач, надати наочності процесу рішення. Однак і в цьому випадку аналізовані показники-критерії можуть бути досить різними, що загалом визначається конкретикою задачі, яка розглядається та розв'язується.

При цьому загальна базова оптимальна стратегія визначається як поєднання досягнення окремих цілей підприємства за конкретними показниками-критеріями, що потребує їх попереднє взаємоузгодження. Множину такого узгодження, зазвичай, характеризують різні внутрішні та зовнішні чинники впливу на відповідну діяльність підприємства, що також потребує їх поєднання відповідно до існуючого взаємозв'язку між аналізованими чинниками. Таким чином, виходячи із зроблених зауважень, слід зазначити, що для більш змістовної конкретизації вирішення завдання обґрунтування та прийняття базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно проводити взаємоузгоджену оцінку оптимальних стратегій у просторі Парето з урахуванням матричного підходу з теорії ігор [6], який дозволяє обґрунтувати взаємоузгодженість між різними показниками-критеріями.

Для визначення дій щодо застосування зазначеного підходу розглянемо процедуру аналізу та визначення базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності на прикладі ДНВП "Об'єднання "Комунар".

Певною мірою щодо сталої діяльності даного підприємства у зовнішньоекономічній сфері можна стверджувати на підставі такої статті оборотних активів, як грошові кошти в національній та іноземній валюті (рис. 1, узагальнено та побудовано на підставі аналізу річних звітів підприємства). Ґрунтовність такого твердження базується на тому, що зміна показників означеної статті балансу може слугувати не лише ознакою наявності певних зовнішньоекономічних зв'язків, а й характеризувати їх динаміку.

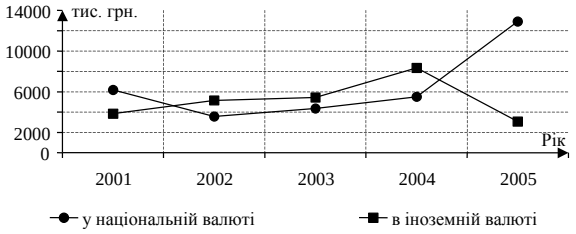


Рис. 1. **Динаміка зміни обсягів грошових коштів ДНВП "Об'єднання "Комунар"**

Як видно з даних рис. 1, за період з 2001 по 2004 роки обсяг коштів в іноземній валюті має стійку тенденцію до зростання. Тож можна стверджувати, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства має поступовий розвиток. Проте за підсумками 2005 року спостерігається значне зниження оборотних активів у вигляді грошових коштів в іноземній валюті, що може слугувати ознакою наявних проблемних питань у сталості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Однак за даними рис. 1 не можна визначити напрямок зміни такої діяльності, тобто, на які потреби спрямовуються кошти в іноземній валюті: імпортні або експортні операції. Зазвичай таку спрямованість можна визначити за описом бізнесу підприємства. Враховуючи вітчизняні умови розвитку бізнесу і підприємницької діяльності, зробити це досить складно внаслідок неповного розкриття усієї необхідної інформації.

Проаналізувати деякі особливості цього процесу можливо на підставі додаткового аналізу наявних статистичних даних, які є відкритими. Вирішити це завдання можливо, наприклад, за рахунок аналізу статистичних даних про дохід від реалізації товарів, робіт, послуг підприємства та сплаченого податку на додану вартість (ПДВ) (рис. 2, узагальнено та побудовано на підставі річних звітів підприємства).

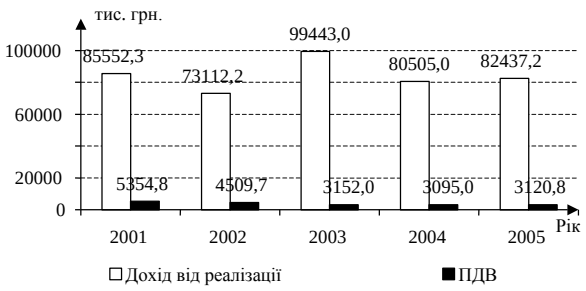


Рис. 2. **Зміна доходу від реалізації та ПДВ для ДНВП Об'єднання "Комунар" на аналізованому інтервалі часу**

Як видно з даних рис. 2, на фоні стрімкого зростання обсягів доходу від реалізації продукції у 2003 році відбувається значне зниження сплаченого податку на додану вартість. Імовірно припустити, що дане підприємство або мало в даний час заборгованість з даного податку, або навпаки мало певне його відшкодування, що й позначилося на зниженні значення показника за цим різновидом податку. Втім, як у першому, так і у другому випадку, наявним є розв'язання завдання щодо вдосконалення проблематики сплати податку на додану вартість. Тобто, незважаючи на те, що підприємство має право самостійно обирати форми, методи та обсяги зазначеної діяльності, значні важелі впливу щодо формування різноманітних значущих факторів має держава. Уособленням такого твердження є те, що останнім часом неабиякий резонанс набуло відшкодування ПДВ за операціями, пов'язаними із зовнішньоекономічною діяльністю різних суб'єктів господарювання. За оцінками експертів, на кінець 2005 року прострочена бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ експортерам становила 2 млрд. 300 млн. грн. [9]. Це обумовлено тим, що для країн з ринковою економікою, яка знаходиться на початкових етапах становлення, характерні високі макроекономічні ризики, які, в першу чергу, відчувають у своїй діяльності суб'єкти господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Водночас основою такого твердження є те, що саме держава визначає строки та місце сплати, загальну методологію відшкодування ПДВ. До того ж і нормативна база цих процесів постійно змінюється.

Для подальшого аналізу та обґрунтування базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства оберемо й обчислимо декілька показників-критеріїв, виходячи з того, що пріоритетним напрямком є врахування питання щодо зовнішніх впливів на означену діяльність підприємства. Враховуючи апріорну наявність цілої множини чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства як базового показника-критерію, який має певні статистичні характеристики, будемо зважувати, насамперед, на вплив держави, що опосередковується в податковому навантаженні та відшкодуванні ПДВ. Тож як такі базові показники-критерії для подальшого аналізу обрано:

відношення узагальненої характеристики впливовості зовнішньоекономічних чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, де визначальними є дії держави, у вигляді статистичних даних щодо сплаченого ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг;

відношення узагальненої характеристики впливовості зовнішньоекономічних чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, де визначальними є дії держави, у вигляді статистичних даних щодо сплаченого ПДВ до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів, яке може слугувати як показником-критерієм ефективності реалізації продукції (в тому числі і на зовнішніх ринках), що виробляється, так й показником додаткового нездійсненого навантаження з погляду сталості відшкодування ПДВ;

відношення валового прибутку до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг, що може бути загальним показником ефективності функціонування підприємства, а відтак також слугувати певним орієнтиром щодо сплати ПДВ.

Ґрунтовність обрання даних показників-критеріїв для розгляду базової оптимальної стратегії підприємства визначається, перш за все, їх змістовністю щодо визначення можливих стратегій у сфері зовнішньоекономічної діяльності А1, А2 та А3, які будуть розкриті нижче. Тобто такі показники-критерії можна розглядати як базисом рішення поставленої задачі. Ті показники-критерії, які відповідають оптимальним значенням рішення поставленої задачі, є граничною межею такого базису. Інакше кажучи, в даному випадку оптимальне рішення багатокритеріальної задачі визначення базової оптимальної стратегії підприємства на заданій множині показників-критеріїв – це гранична межа обраного базису. Якщо оптимальність не є однозначною, то можна стверджувати або про неточне обрання певного базису, або про наявність розмитого ефекту оптимальності, яке припускає наявність декількох локальних оптимумів, що потребує подальшого уточнення рішення. Водночас таке уточнення може бути доцільним і при визначенні граничної межі обраного базису, якщо рішення задачі залежить від явного зовнішнього впливу.

При цьому обмежене обрання таких показників загалом не спрощує розв'язання поставленого завдання, бо, як було зазначено вище, основою більш змістовного узагальнення є вирішення окремих підзадач щодо визначення базової оптимальної стратегії та до того ж можливість коригування базису рішення задачі.

Як методичну основу подальшого аналізу оберемо ретроспективний метод [10], сутність якого полягає у врахуванні даних попередніх періодів та визначенні тієї відправної межі, яка є важливою для підприємства. Тобто у просторі Парето обирається той набір показників-критеріїв, який найбільш позитивно характеризує суттєві зміни у зовнішньоекономічній діяльності підприємства та визначається за основу подальшого розвитку, що загалом і відбиває змістовну сутність обґрунтування одного із напрямів оптимальної стратегії підприємства. Отже, зведемо всі розрахункові дані у таблицю, де А1, А2 та А2 узагальнюють собою можливі стратегії підприємства (обчислено за відповідними періодами часу з урахуванням статистичних даних звітних документів ДНВП "Об'єднання "Комунар"): А1 – це стратегія, яка спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції за наявності сталих умов з дії зовнішніх чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, зокрема з боку держави; А2 – стратегія, що оптимізує наявні запаси продукції в діючих умовах; А3 – стратегія, яка передбачає збільшення обсягів реалізації продукції з урахуванням зниження витрат щодо її виготовлення та розповсюдження.

При цьому будемо вважати, що основні запитання щодо обрання оптимальної стратегії підприємства з погляду застосування ретроспективного методу, на які слід дати відповіді, можна подати в такий спосіб: який період часу став значним для досліджуваного підприємства та як це позначилося на сталості його виробничої діяльності.

Таблиця

Дані щодо обґрунтування оптимальності рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності ДНВП "Об'єднання "Комунар"

Значення показників-критеріїв як узагальнення щодо досягнення відповідної стратегії	Аналізовані роки(на кінець періоду)				
	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік
А1	0,063	0,062	0,032	0,038	0,070
А2	0,200	0,147	0,113	0,154	0,323
А3	0,096	0,157	0,146	0,203	0,193

Для того щоб відповісти на ці запитання, необхідно сформувати загальний критерій обрання базової оптимальної стратегії, за яким будуть аналізуватися обрані вище показники-критерії (інакше кажучи, за яким критерієм відбувається узгодження обраних показників-критеріїв). Об'єктивно таким критерієм є спочатку обрання найменшого із значень показників за досліджуваними роками, а потім максимального із обраної множини. Підставою мінімізації значень обраних показників за аналізованими періодами є прагнення зменшення загального податкового навантаження, яке в даному випадку опосередковується ПДВ, а отже й мінімізує ризики на відшкодування цього податку при умові найгіршого досягнення результатів у вигляді валового прибутку. Таким чином, зазначений критерій і визначає механізм обрання базової оптимальної стратегії в обраному базисі рішення.

Як видно з даних таблиці найбільша концентрація обраних за встановленим критерієм значень показників припадає на 2003 рік, який попередньо й можна вибрати як межу, яка характеризує суттєві зміни в його зовнішньоекономічній діяльності з погляду вирішення загальної задачі щодо зменшення дії одного із зовнішніх чинників впливу. Підтвердженням цього є й значення подальшого аналізу, які на другому етапі передбачають обрання максимального значення з обраних мінімальних – 0,113. Тобто в даному випадку можна стверджувати, що основою оптимальних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності для ДНВП "Об'єднання "Комунар" з погляду зазначеної проблематики дії зовнішніх чинників було певне згортання обсягів його експортних операцій. Тобто, з погляду ретроспективного підходу виваженою та виправданою оптимальною стратегією ДНВП "Об'єднання "Комунар" на аналізованому періоді часу є стратегія, яка, насамперед, оптимізує наявні запаси продукції та їх нове виробництво в діючих умовах податкового навантаження. Проявом цього можна вважати як зменшення питомої ваги ПДВ у доходах від реалізації продукції, товарів, послуг, так і відносне зменшення нарощування обсягів продукції, яка виготовляється. В основі такого твердження знаходяться, перш за все, дані балансу звітного періоду. Так, за підсумками 2003 року підприємство у 1,36 раза збільшило виробничі запаси та майже у 2 рази зменшило запаси готової продукції. Тобто нарощування обсягів реалізації продукції у 2003 році (порівняно з 2002 роком) відбувалося, переважно, за рахунок наявних запасів.

Водночас також виникає питання щодо доцільності таких рішень. Як свідчать дані рис. 3 (узагальнено та побудовано на підставі річних звітів підприємства), такі дії підприємства мали певний сенс.

Так, за підсумками 2003 року при значному зниженні ПДВ підприємство ДНВП "Об'єднання "Комунар" мало позитивні результати від операційної діяльності. Подальше скорочення обсягів сплати ПДВ незначно покращилось на цих результатах, бо, як видно з даних рис. 3, відбувається й падіння значень результатів від операційної діяльності підприємства. Одночасно з цим слід враховувати, що у 2004 році збільшилися й значення відповідних показників діяльності підприємства, які обрано для зазначених вище розрахунків.

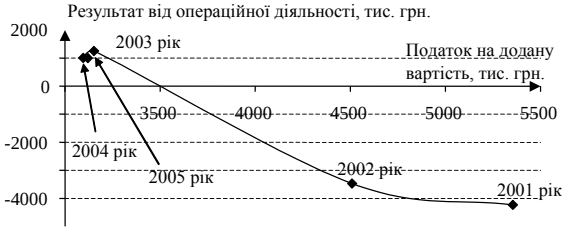


Рис. 3. **Взаємозалежність значень результату від операційної діяльності та податку на додану вартість для ДНВП "Об'єднання "Комунар"**

Більш того, як видно з даних таблиці, у 2005 році (порівняно з 2003 роком) також мало збільшення майже з усіх ана-

лізованих показників. Тож у підсумку можна визначити, що оптимальною базовою стратегією для ДНВП "Об'єднання "Комунар" у сфері зовнішньоекономічної діяльності є стратегія, яка підпорядкована оптимізації наявних запасів продукції в діючих умовах господарювання.

Таким чином, у роботі запропоновано загальний підхід щодо визначення та обґрунтування оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Сутність такого підходу базується на визначенні сукупності показників-критеріїв, що складають базис вирішення поставленого завдання та застосування ретроспективного методу матричного аналізу щодо їх взаємоузгодженого розгляду з метою визначення оптимальної базової стратегії діяльності підприємства у зовнішньоекономічній сфері. Разом з цим більшої ґрунтовності означеного додають виважені дії підприємства щодо можливої зміни впливів з боку держави, що може бути визначено як подальший напрям дослідження.

Література: 1. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 19 – 27. 2. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспеловой – М.: Академия, 2002. – 304 с. 3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Під ред. І. В. Багрової. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2002. – 588 с. 4. Слюнина Т. Л. Организация структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия // Вісник УАБС. – 1999. – №2. – С. 72 – 73. 5. Сио К. К. Управленческая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 672 с. 6. Справочник по математике для экономистов / Под ред. В. И. Ермакова – М.: Высшая школа, 1987. – 336 с. 7. Бажидарнік Т. Стратегія розвитку підприємництва в умовах перехідної економіки України / Т. Бажидарнік, А. Шегда // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №5. – С. 102 – 105. 8. Спіріна М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8. – С.176 – 182. 9. www. zn. kiev. ua. 10. Васюренко О. В. Современные методы управления банковскими ресурсами. – Харьков: Гриф, 1997. – 392 с.

Стаття надійшла до редакції 20.07.2006 р.

УДК 658.17

Базалієва Л. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИКОРИСТАННІ АУТСОРСИНГУ

In the article the interconnection of transactional costs with transactional losses, and peculiarities of transactional costs of the enterprises, whith outsourcing uses, are defined.

Підприємство в ринкових умовах має налагодити відносини з певною кількістю сторонніх організацій і установ – постачальниками необхідних ресурсів, покупцями готової продукції, державними органами тощо. В процесі налагодження контактів з цими організаціями та подальшої співпраці з ними у підприємства виникають трансакційні витрати, які мають вплив на розмір прибутку й ефективність господарської діяльності підприємства в цілому і його контрактації зокрема. Управління трансакційними витратами дає змогу підприємству зменшити ризики, які виникають у процесі здійснення угод або й уникнути їх; підвищити ефективність ринкових трансакцій. Останнім часом у практиці бізнесу все частіше використовується аутсорсинг – замовлення виконання певних функцій, пов'язаних як з виробництвом, так і з управлінням, іншим організаціям, що має на меті концентрацію уваги менеджменту підприємства-замовника на виконанні основного завдання і підвищення ефективності його діяльності. Аутсорсинг передбачає досягення домовленностей між учасниками угоди й оформлення відповідних договорів, тому і у підприємства-аутсорсера, і у підприємства-замовника виникають трансакційні витрати, проблеми формування яких і розглядаються в наведеній статті.

Теоретичним, методологічним і практичним аспектам формування та вимірювання трансакційних витрат присвячено праці таких закордонних і вітчизняних вчених, як Р. Капелюшников, І. Коропецький, Р. Коуз, Дж. К. Лафта, К. Менар, Д. Норт, А. Олейник, О. Вільямсон, А. Шаститко, С. Архієреєв, І. Булєєв тощо. В роботах цих вчених розглядаються різні аспекти трансакційних витрат, проте управлінню даними витратами на рівні окремого підприємства приділяється недостатньо уваги. Розгляд питань, пов'язаних з використанням аутсорсингу, є досить новим напрямом досліджень, який розкрито в роботах таких вчених, як Дж. Б. Хейвуд, Б. А. Анікін та ін. Разом з тим проблеми, пов'язані з ідентифікацією, формуванням, оптимізацією трансакційних витрат підприємства, яке використовує аутсорсинг, не були самостійним об'єктом дослідження у вітчизняній економічній літературі.

Метою наведеної роботи є визначення специфіки формування трансакційних витрат підприємства, їх конфігурації при використанні аутсорсингу. Досягнення поставленої мети потребує вивчення сутності і складу трансакційних витрат підприємства, факторів використання аутсорсингу, серед яких особливе місце посідають витрати.

Дослідження економічної літератури показало [1 – 4] наявність великої кількості визначень поняття "трансакційні витрати" та підходів до їх класифікації. В межах представленої роботи під трансакційними витратами підприємства розуміються специфічні витрати щодо налагодження і здійснення передачі майнових прав між фізичними та юридичними особами. Трансакційні витрати класифікуються згідно з різними критеріями і підходами: С. Архієреєв у складі трансакційних витрат виділяє трансакційні втрати та трансакційні затрати [1, с. 18 – 42]; О. Вільямсон виділяє дві групи трансакційних витрат – такі, що виникають до здійснення угоди (ex ante), і після (ex post) [4, с. 21]; Дж. Воліс і Д. Норт розвинули класифікацію О. Вільямсона і до його класифікації додали ще один вид трансакційних витрат – витрати, що виникають під час укладання угоди (ex interim) [3, с. 232 –233]. У табл. 1 узагальнено підходи до класифікації трансакційних витрат, які охоплюють практично всі їх види, що виникають на підприємстві в процесі контрактації.

З позицій автора, в управлінні трансакційними витратами підприємства доцільно використовувати розподілення всієї сукупності трансакційних витрат на втрати і затрати. Таке бачення трансакційних витрат підприємства дає змогу висунути наступну гіпотезу: величина і можливість виникнення у підприємства таких трансакційних втрат, як втрати, пов'язані з непередбаченими діями контрагента, можливими розбіжностями в розумінні окремих положень контракту, втрати в результаті опортуністичної поведінки залежать від того, наскільки ефективні такі складові трансакційних затрат, як інформаційні витрати (визначення надійності контрагента та його фінансового стану), витрати на специфікацію і захист прав власності (використання загальновизнаних та відомих торгових правил і традицій, страхування, отримання гарантій), витрати укладання контракту (подолання розбіжностей у розумінні положень договору).

Разом з тим слід зауважити, що такі трансакційні втрати, як втрати неузгодженності законодавства чи інших нормативних актів і втрати в результаті відсутності дієвого контролю та примусу до виконання законодавчих норм не залежать від величини й ефективності трансакційних затрат окремого підприємства, а визначаються в його зовнішньому середовищі.

© Базалієва Л. В., 2006

Таблиця 1

Класифікація трансакційних витрат

Автор	Види трансакційних витрат	Трансакційні витрати
С. Архієреєв	Трансакційні втрати	Втрати, пов'язані з непередбаченими подіями
		Втрати, пов'язані з непердбаченими діями
		Втрати, пов'язані з можливими розбіжностями в розумінні окремих положень контракту
		Втрати неузгодженності законодавства чи інших нормативних актів контрагентів
		Втрати в результаті відсутності дієвого контролю та примусу до виконання законодавчих норм
		Втрати в результаті опортуністичної поведінки
	Трансакційні затрати	Інформаційні витрати
		Витрати специфікації і захисту прав власності
		Витрати укладання контракту
		Витрати здійснення розрахунків
Дж. Воліс, Д. Норт	Трансакційні витрати "ex ante"	Інформаційні витрати
		Витрати, пов'язані з вибором партнера за угодою
	Трансакційні витрати "ex interim"	Витрати ресурсів, пов'язані з очікуванням у чергах
		Витрати на отримання нотаріально затверджених документів
		Витрати страхування
		Витрати здійснення розрахунків
	Трансакційні витрати "ex post"	Витрати на захист контрактів від третіх сторін
		Витрати на контроль реалізації договору
		Витрати, пов'язані з контролем якості продукції

Таким чином, величина і ймовірність виникнення трансакційних втрат залежить від того, наскільки ефективно використовуються ресурси підприємства у вигляді трансакційних затрат. Слід зазначити, що при визначенні динаміки можливих трансакційних втрат потрібно враховувати не тільки їх прогнозну величину, а й імовірність настання ризикової події, тобто в розрахунках необхідно використовувати величину трансакційних втрат (ТВ), визначену за формулою:

$$TB = \sum_{i=1}^{n} TB_i \times p_i , \qquad (1)$$

де TB_i – прогнозна величина і-го виду трансакційних втрат, тис. грн.;

n – кількість трансакційних втрат, що враховуються;

p_i – ймовірність настання події, яка приведе до виникнення і-го виду трансакційних втрат.

У такому випадку з певною мірою умовності можна стверджувати, що співвідношення темпів змін трансакційних затрат і трансакційних втрат вказує на ефективність трансакційних витрат підприємства в цілому. Можливі варіанти, які характеризують ефективність трансакційних витрат підприємства, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Варіанти використання трансакційних витрат підприємства

Характер використання трансакційних витрат підприємства	Варіанти
Неефективне використання ресурсів у вигляді трансакційних витрат	Темп зростання величини трансакційних затрат більший темпу зростання трансакційних втрат
	Величина трансакційних затрат незмінна, а величина трансакційних втрат має тенеденцію до зростання
	Темп зменшення трансакційних затрат більший за темп зменшення трансакційних втрат
Ефективне використання ресурсів у вигляді трансакційних витрат	Темп зростання величини трансакційних затрат менший за темпи зростання трансакційних втрат
	Величина трансакційних затрат незмінна, а величина трансакційних втрат має тенеденцію до зменшення
	Темп зменшення трансакційних затрат менший за темп зменшення трансакційних втрат

У межах неоінституціонального підходу традиційно виділяють трансакційні витрати згідно з послідовністю, в якій вони виникають у ході здійснення угод [2; 3]: витрати пошуку й обробки інформації; витрати вимірювання; витрати ведення переговорів; витрати укладання контракту; витрати моніторингу і попередження опортунізму; витрати специфікації та захисту прав власності. Таке представлення видів трансакційних витрат підприємства дає можливість не тільки виявити їх величину та структуру на кожному етапі здійснення ринкової трансакції, а й визначити набір трансакційних витрат, притаманний конкретному підприємству (залежно від його розміру, форми власності, галузевої належності) при здійсненні конкретної угоди (враховуючи вид трансакції, відносини з контрагентом та форму взаємодії партнерів). Такий набір трансакційних витрат пропонується визначити як "конфігурацію трансакційних витрат".

Визначення конфігурації трансакційних витрат підприємства стосовно конкретної угоди дасть змогу менеджментові підприємства:

1) визначити сукупність видів трансакційних витрат, притаманних ринковій трансакції, що планується до здійснення підприємством;

2) визначити ті види трансакційних витрат, величина яких може досягти критичного значення, наприклад, при високій ймовірності прояву опортунізму з боку контрагента;

3) оптимізувати величину трансакційних витрат підприємства до початку здійснення угоди.

Слід зазначити, що конфігурація трасакційних витрат підприємства залежить не тільки від виду угоди, тобто є вона одиничною чи повторюваною, а й від форми взаємодії партерів з операції − має місце купівля-продаж продуктів, виробнича кооперація, лізинг, надання послуг. Як вже зазначалось, останнім часом у теорії та практиці менеджменту багато уваги приділяється аутсорсингу, який є однією з форм взаємодії контрагентів і передбачає укладання угод з партнерами, тому питання, пов'язані з ідентифікацією й виявленням конфігурації трансакційних витрат підприємства при аутсорсингу набувають актуальності.

До основних причин використання підприємством аутсорсингу відносять [5, с. 16 − 17] бажання зосередитись на основних видах діяльності, необхідність підвищення якості обслуговування, недостатність досвіду адміністрування, можливість використання репутації аутсорсера, необхідність підтримання довгострокової технологічної та економічної життєздатності неосновної діяльності, підвищення гнучкості управління тощо.

Крім того, використання механізму аутсорсингу дає змогу зменшувати витрати підприємства − накладні, виробничі, адміністративні. Трансакційні витрати в цьому випадку можуть підвищуватись за рахунок необхідності пошуку аутсорсера, його оцінки, проведення переговорів з ним, укладання контракту, запобігання зловживанням з його боку та ін. Тому при прийнятті управлінського рішення щодо залучення аутсорсера слід визначити економію на різних видах витрат і співіднести її величину з величиною трансакційних витрат, що необхідно понести.

При прийнятті рішення щодо використання аутсорсингу, вибору аутсорсерів і визначення їх кількості необхідно враховувати велику кількість факторів, що є основною проблемою аутсорсингу. Сукупність цих факторів можна розглядати як стандартну для кожного підприємства, проте значення того чи іншого фактора й інтенсивність його впливу можуть значно розрізнюватись. Такі фактори, як сумісність інформаційних і комунікаційних систем замовника та аутсорсера, витрати підприємства, якість отриманого продукту, мають велике значення практично для всіх підприємств.

Визначення особливостей формування трансакційних витрат підприємства, яке використовує аутсорсинг, дає змогу виявити конфігурацію цих витрат. До особливостей формування трансакційних витрат у роботі, за інших рівних умов, віднесено наступні.

По-перше, такі складові трансакційних витрат, як витрати пошуку, збору та обробки інформації, витрати вимірювання та витрати ведення переговорів, у разі використання аутсорсингу не будуть мати великий розмір. Це пов'язано з тим, що для підприємства-замовника велике значення має репутація і надійність аутсорсера, а компаній-аутсорсерів, які мають високу репутацію, існує невелика кількість. Крім того, зазвичай, вони є відомими, тому отримання інформації та її аналіз потребують порівняно невеликої кількості ресурсів.

По-друге, витрати проведення переговорів і витрати моніторингу і попередження опортунізму будуть мати більший розмір, ніж витрати першої групи. Це пояснюється тим, що найбільш доцільним вважається залучення стратегічного аутсорсера, тому для запобігання виникнення непорозумінь щодо умов контракту та прояву опортунізму слід досконально оговорювати права й обов'язки сторін, правила поведінки при виникненні суперечок та розбіжностей у розумінні умов контракту.

По-третє, найбільший розмір буде мати така складова трансакційних витрат підприємства, як витрати специфікації і захисту прав власності, що пов'язано з високим ризиком втрати контролю над підприємством при залученні стратегічного аутсорсера.

Аналіз витрат при використанні аутсорсингу слід проводити із використанням необхідного інструментарію, який дасть змогу визначити всі види можливих витрат і оцінити їх величину, динаміку й ефективність. Інструментом, який зазнає все більшого розповсюдження в практиці сучасного менеджменту, є метод розрахунку витрат за процесом, за допомогою якого можна провести точні розрахунки за фактичними витратами за кожним окремим процесом. Тому обґрунтування використання методу розрахунку витрат за процесом в управлінні трансакційними витратами підприємства є напрямом подальшого дослідження.

Таким чином, у наведеній роботі отримано наступні результати, які мають елементи наукової новизни:

1) виявлено взаємозв'язок між величиною трансакційних затрат і трансакційних витрат підприємства, що дає підстави для подальшого розвитку методичних засад управління трансакційними витратами підприємства;

2) запропоновано підхід до визначення ефективності трансакційних витрат підприємства, який ґрунтується на співвідношенні темпів змін трансакційних затрат і трансакційних втрат підприємства;

3) визначено особливості формування трансакційних витрат підприємства при залученні стратегічного аутсорсера, що дає змогу виявити типову конфігурацію трансакційних витрат підприємства-замовника.

Література: 1. Архиереев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 288 с. 2. Олейник А. Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с. 3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 592 с. 4. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Вид. "АртЕк", 2001. – 472 с. 5. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 188 с.

Стаття надійшла до редакції 20.07.2006 р.

УДК 658.12

Ястремська О. М.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ЯКІСНОГО РОЗМЕЖУВАННЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ, ХАРЧОВОЇ ТА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ)

In the article on the example of the enterprises of machine-building branch, easy and food industries by means of the theory of indistinct sets results of researches and calculations of differentiation of levels of their investment appeal and readiness on low, average and high are submitted.

Сучасні умови господарювання в Україні характеризуються мінливістю впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що зумовлює їх слабку формалізацію і, як наслідок, врахування в математичних моделях щодо дослідження трансформаційних процесів. Ці обставини вимагають застосу-

© Ястремська О. М., 2006

вання в дослідженнях процесів функціонування та розвитку економічних об'єктів адекватних методів, серед яких можна виділити генетичні алгоритми, нейронні мережі, нечіткі множини. Разом з тим прикладний аспект їх використання гальмується завдяки недостатній пророблености процедур застосування до певних предметів дослідження, що зумовлює актуальність проблематики статті.

Окремі теоретико-практичні аспекти запровадження положень теорії нечітких множин щодо економічних досліджень розкриті в роботах [1 – 4] та ін. Проте недостатньо вирішеною лишається проблема переходу від якісних ознак економічних явищ та характеристик до їх кількісного визначення. Її вирішенню присвячено дану статтю, метою якої є висвітлення результатів дослідження автора щодо розроблення універсальної шкали визначення меж якісних ознак діяльності сучасних промислових підприємств на прикладі таких їх характеристик, як інвестиційна привабливість та готовність до впровадження пропозицій інвестиційних проектів.

Основні умови, які дозволяють висунути припущення про універсальність розроблюваної шкали, є такі:

для дослідження обрано по десять підприємств різних галузей промисловості: машинобудування та металообробки, яка характеризується довгим періодом виробництва та обертанням капіталу, нестійким платоспроможним попитом на продукцію; харчової промисловості, означені характеристики якої є протилежними, та легкої промисловості, якій притаманні середні значення виділених характеристик;

досліджуваними характеристиками промислових підприємств обрано їх інвестиційну привабливість, що визначається за всіма видами ресурсів: матеріальними, фінансовими і трудовими та готовність, яка втілює організаційно-управлінські можливості підприємств і їх здатність до інноваційного розвитку [5 – 7].

Означені характеристики комплексно характеризують промислове підприємство як соціально-економічну відкриту систему, здатну до саморозвитку, що дозволяє стверджувати про універсальний характер отриманої шкали і можливість її широкого використання для суб'єктів господарювання промисловості в сучасних умовах господарювання в Україні.

Спираючись на попередні дослідження автора щодо визначення інвестиційної привабливості й готовності підприємств за системою часткових та інтегральних показників [5 – 7], їх, як правило, розмежовують за існуючою шкалою Харрінгтона [8] за будь-якими характеристиками на класи з низьким, середнім, високим та іншим рівнем прояву. При цьому інтегральні показники знаходяться в межах від 0 до 1 і є стимуляторами.

У процесі визначення кількісних значень показників інвестиційної привабливості і готовності були використані методи багатовимірного факторного аналізу, нейронних мереж. Дослідження проводилися на основі даних офіційної статистики 89 підприємств визначених трьох галузей за період з 1998 по 2005 роки.

Аналізуючи результати розрахунків, можливо зробити висновок, що за універсальною шкалою Харрінгтона переважна більшість підприємств усіх галузей є низько інвестиційно привабливими з позиції забезпечення і використання економічних ресурсів. Розподіл підприємств за якісними ознаками привабливості наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл досліджуваної сукупності промислових підприємств за якісними ознаками привабливості

Галузь промисловості	Якісна ознака привабливості	Питома вага підприємств у їх загальній кількості, %				
		1998	2000	2003	2004	2005
Харчова	Середня	29,17	12,50	16,67	12,50	7,41
	Низька	58,33	75,0	75,0	75,0	59,25
	Дуже низька	12,50	12,50	8,33	12,50	33,33
Машинобудування і металообробка	Середня	18,42	10,53	15,79	44,74	7,89
	Низька	81,52	89,47	84,21	55,26	69,03
	Дуже низька	–	–	–	–	23,08
Легка	Середня	29,62	25,92	25,92	40,74	3,7
	Низька	70,38	59,27	74,08	55,56	85,20
	Дуже низька	–	14,81	–	3,70	11,11

За даними табл. 1., легка промисловість має найбільшу кількість середньо привабливих підприємств, але у 2005 р. їх питома вага різко зменшилася завдяки низькій активності в оновленні асортименту і номенклатури продукції, значним витратам на оновлення основних виробничих фондів, неефективному використанню обігових коштів та застосуванню в основному екстенсивних методів використання трудових ресурсів. Машинобудівна галузь включає до свого складу також в основному низькопривабливі підприємства, але позитивним є те, що вони займають свої позиції усталено, практично не переміщуючись в інтервал дуже низької інвестиційної привабливості, тобто не погіршуючи свого економічного становища. Стан підприємств харчової галузі можливо охарактеризувати як найгірший, оскільки питома вага підприємств за ознакою дуже низької інвестиційної привабливості в ній найбільша за весь проаналізований період.

Щодо готовності, інтегральні показники якої розраховувалися для тієї ж сукупності підприємств, дані табл. 2 свідчать як про наявність значної питомої ваги підприємств з високою готовністю до впровадження пропозицій інвестиційних проектів, так і з дуже низькою, тобто про розшарованість суб'єктів господарювання за рівнем організації та управління господарською діяльністю та здатністю до інноваційного розвитку.

Таблиця 2

Розподіл досліджуваної сукупності промислових підприємств за якісними ознаками готовності

Галузь промисловості	Якісна ознака готовності	Питома вага підприємств у їх загальній кількості, %				
		1998	2000	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7
Харчова	Висока	12,50	–	8,33	8,33	–
	Середня	54,17	16,67	45,83	33,33	29,17
	Низька	20,83	50,0	12,51	25,01	41,66
	Дуже низька	12,50	33,33	33,33	33,33	29,17

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Машинобудування і металообробка	Висока	13,16	5,26	7,89	10,53	–
	Середня	28,95	21,05	15,79	15,79	21,05
	Низька	44,83	21,06	31,58	31,58	28,95
	Дуже низька	13,16	52,63	44,74	42,10	50,0
Легка	Висока	7,41	–	–	–	–
	Середня	48,15	29,63	40,74	29,63	33,34
	Низька	18,52	29,63	25,93	33,33	33,33
	Дуже низька	25,92	40,74	33,33	37,04	33,33

Порівнюючи статистичні дані приналежності інтегральних показників готовності й інвестиційної привабливості до інтервалів якісних ознак (див. табл. 1, 2), можна констатувати, що в цілому суб'єкти господарювання більш здатні до впровадження інвестиційних пропозицій організаційно та спроможні сприймати інновації, ніж ресурсно. Крім того, їх скупченість у певних межах якісних ознак за шкалою Харрінгтона і в той же час неоднакові об'єктивні умови господарювання, значущість для розвитку галузі, території, положення на ринку участь у національному та міжнародному розподілі праці вимагають як приділення значної уваги вдосконаленню методів менеджменту, так і уточнення їх процедур розмежування. Останнє є підґрунтям, необхідною умовою прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємств, підтримки їх з боку органів державного і регіонального управління, місцевого самоврядування, співпраці із зарубіжними партнерами, участі в інтегрованих бізнесових структурах щодо процесів глобалізації світової економіки.

Точне позиціонування підприємств за певними ознаками їх діяльності, а саме – за інвестиційною привабливістю та готовністю, які в сукупності комплексно характеризують будь-який суб'єкт господарювання, за допомогою універсальної шкали Харрінгтона в трансформаційних умовах України є утрудненим, оскільки існуючі інтервали шкали доцільніше використовувати в стабільно функціонуючій економіці. Тому з метою підвищення наукової обґрунтованості прийняття управлінських рішень й вибору стратегічних альтернатив розвитку доцільно застосувати математичну теорію нечітких множин.

Математична теорія нечітких множин дозволяє описувати нечіткі поняття і знання, оперувати цими знаннями та робити нечіткі висновки; нечітка логіка відображає невизначеності й неточності реального світу. Нечітке управління виявляється особливо корисним для процесів формування стратегій розвитку, оскільки:

на їх перебіг впливають об'єктивні та суб'єктивні фактори;

вони є занадто складними для формалізації й аналізу тільки за допомогою загальноприйнятих кількісних методів;

доступні джерела інформації інтерпретуються недостатньо точно, якісно і виразно;

за технологією процеси формування стратегій співпадають з процесами людського мислення і природних мов.

Наявність математичних засобів відображення нечіткості вихідної інформації дозволяє побудувати моделі, адекватні реальності.

Розглянемо основні поняття нечітких множин. Нехай *E* – універсальна множина підприємств, що характеризуються значенням інтегральних показників інвестиційної привабливості та готовності, *x* – елемент *E*, а *P* – властивість привабливості і готовності. Нечітка підмножина відрізняється від звичайної (чіткої) тим, що для елементів *x* з *E* немає однозначної відповіді "так/ні" щодо властивостей *P*. У зв'язку з цим нечітку підмножину *A* універсальної множини *E* необхідно визначити як множину упорядкованих пар з характеристичною функцією приналежності $\mu_A(x)$ (чи просто функцією приналежності, в англомовній літературі позначається абревіатурою mf), що приймає значення в деякій цілком упорядкованій множині M. Функція приналежності вказує ступінь приналежності елемента *x* підмножині A. Тоді множина M буде множиною приналежностей, яка може задаватися функціонально. Для визначення функції приналежності можливо використати прямі експертні групові методи, коли експерти просто задають значення $\mu_A(x)$ для кожного $x \in E$. Тоді функція приналежності вказує залежність між частотою віднесення властивості (параметра) – в даному разі інвестиційної привабливості та готовності підприємств – і кількісними характеристиками їх інтегральних показників до певного класу: "низький", "середній", "високий". Частота визначається відношенням кількості позитивних відповідей експертів щодо приналежності заданому класу до їх загальної кількості.

Типові форми функцій приналежності можуть бути трикутними (trimf):

$$trimf(x,a,b,c) = max\left(min\left(\frac{x-a}{b-a}, \frac{c-x}{c-b}\right), 0\right),$$

трапецеїдальними (trapmf):

$$trapmf(x,a,b,c,d) = max\left(min\left(\frac{x-a}{b-a}, 1, \frac{d-x}{c-d}\right), 0\right),$$

гауссовими (gaussmf):

$$gaussmf(x,\sigma,c) = e^{-\left(\frac{x-c}{\sigma}\right)^2},$$

дзвоноподібними (bellmf);

$$bellmf(x,a,b,c) = \frac{1}{1+\left|\frac{x-c}{a}\right|^{2b}},$$

сигмоїдальними (sigmf);

$$sigmf(x,a,c) = \frac{1}{1+exp(-a(x-c))}$$

а також подвійними гауссовими (gauss2mf); подвійними сигмоїдальними (dsigmf); узагальненими дзвоноподібними (dbellmf); добутком двох сигмоїдальних функцій (prigmf); Z–функціями; *S*–функціями; PI–функціями,

де *a, b, c, d, x* – параметри функцій.

Конкретний вид даних функцій залежить від значення параметрів, що зумовлюють їх аналітичне представлення.

Оскільки особа, що приймає управлінське рішення, може обирати підприємства за інвестиційною привабливістю і готовністю без урахуванням їх галузевої приналежності та з метою досягнення певної міри типізації, тобто універсальності, для побудови функцій приналежності було обрано по 10 підприємств трьох аналізованих галузей, а саме: машинобудування і металообробки, легкої, харчової промисловості, що розглядались експертами як одна сукупність суб'єктів господарювання. Хоча за потреби можна побудувати функції приналежності для кожної галузі окремо. Згідно з правилами засто-

сування експертних методів, для підтримки надійності інформації на рівні 95% кількість експертів дорівнювала 15 [9, с. 65], приналежність підприємств до класів привабливості і готовності вони здійснювали на основі ознайомлення з результатами їх господарювання за 1998 — 2005 роки за формами статистичної звітності 1-П, 1 і 2. Для того щоб можна було обґрунтовано зівставляти кількісні значення інвестиційної привабливості та готовності, ранжування обох властивостей експерти здійснювали для однієї сукупності підприємств.

Віднесення підприємств до класів низько-, середньо- та високопривабливих або готових до інвестування експерти здійснювали за бальною оцінкою, згідно з умовами проведення якої приналежність до першого класу оцінювалася в 1 бал, до другого – в 2, а до третього в 3 бали. Після чого розраховувалися значення частоти віднесення різними експертами підприємств до певних класів, що для кожного підприємства було зіставлено із значеннями його інтегральних показників інвестиційної привабливості і готовності, які були отримані за допомогою застосування методу нейронних мереж [6; 7], що представлено у табл. 3 – 4.

Отримані дані є вихідними для побудови функцій приналежності підприємств до класів з низькою, середньою та високою інвестиційною привабливістю і готовністю.

Таблиця 3

Вихідні параметри для побудови функції приналежності щодо оцінки якісних ознак готовності промислових підприємств за їх інтегральними показниками

№ підприємства	Інтегральний показник готовності	Для низького рівня інтегрального показника		Для середнього рівня інтегрального показника		Для високого рівня інтегрального показника	
		частота	значення частоти	частота	значення частоти	частота	значення частоти
1	0,0731	15/15	1	0	0	0	0
2	0,0921	15/15	1	0	0	0	0
3	0,1091	15/15	1	0	0	0	0
4	0,1109	15/15	1	0	0	0	0
5	0,1234	15/15	1	0	0	0	0
6	0,1303	15/15	1	0	0	0	0
7	0,1341	15/15	1	0	0	0	0
8	0,1443	15/15	1	0	0	0	0
9	0,1452	15/15	1	0	0	0	0
10	0,1465	15/15	1	0	0	0	0
11	0,1494	15/15	1	0	0	0	0
12	0,1858	12/15	0,8	3/15	0,2	0	0
13	0,2320	1/15	0,067	14/15	0,933	0	0
14	0,2877	0	0	15/15	1	0	0
15	0,3050	0	0	15/15	1	0	0
16	0,3220	0	0	15/15	1	0	0
17	0,3302	0	0	15/15	1	0	0
18	0,3359	0	0	15/15	1	0	0
19	0,3385	0	0	15/15	1	0	0
20	0,3569	0	0	13/15	0,867	2/15	0,133
21	0,3593	0	0	12/15	0,8	3/15	0,2
22	0,3621	0	0	11/15	0,733	4/15	0,267
23	0,3774	0	0	10/15	0,667	5/15	0,333
24	0,4037	0	0	5/15	0,333	10/15	0,667
25	0,5558	0	0	0	0	15/15	1
26	0,5910	0	0	0	0	15/15	1
27	0,6211	0	0	0	0	15/15	1
28	0,6222	0	0	0	0	15/15	1
29	0,6308	0	0	0	0	15/15	1
30	0,6503	0	0	0	0	15/15	1

Для того щоб довести узгодженість думок експертів, а головне – можливість і доцільність практичного використання отриманих функцій приналежності та меж трьох класів, розраховано коефіцієнти конкордації та критерії Пірсона. Значення коефіцієнтів конкордації ($w_{привабливості}$ = 0,413, $w_{готовності}$ = 0,415) дозволяють стверджувати про існування невипадкової узгодженості відповідей експертів, а фактичне значення критеріїв Пірсона ($X^2_{привабливість}$ = 185,9 та $X^2_{готовність}$ = 186,7) більші за табличні, що також з імовірністю 95% підтверджує достатність погодженості відповідей експертів.

Таблиця 4

Вихідні параметри для побудови функції приналежності щодо оцінки якісних ознак інвестиційної привабливості промислових підприємств за їх інтегральними показниками

№підприємства	Інтегральний показник інвестиційної привабливості	Для низького рівня інтегрального показника		Для середнього рівня інтегрального показника		Для високого рівня інтегрального показника	
		частота	значення частоти	частота	значення частоти	частота	значення частоти
1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,0641	15/15	1	0	0	0	0
2	0,0749	15/15	1	0	0	0	0
3	0,1471	15/15	1	0	0	0	0

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
4	0,1685	15/15	1	0	0	0	0
5	0,1834	15/15	1	0	0	0	0
6	0,1858	15/15	1	0	0	0	0
7	0,2001	14/15	0,933	1/15	0,067	0	0
8	0,2022	13/15	0,867	2/15	0,133	0	0
9	0,2146	10/15	0,667	5/15	0,333	0	0
10	0,2220	7/15	0,467	8/15	0,533	0	0
11	0,2272	4/15	0,267	11/15	0,733	0	0
12	0,2399	2/15	0,133	13/15	0,867	0	0
13	0,2466	1/15	0,067	14/15	0,933	0	0
14	0,2574	0	0	15/15	1	0	0
15	0,2679	0	0	15/15	1	0	0
16	0,2737	0	0	15/15	1	0	0
17	0,2740	0	0	15/15	1	0	0
18	0,2790	0	0	15/15	1	0	0
19	0,2865	0	0	15/15	1	0	0
20	0,2980	0	0	15/15	1	0	0
21	0,3126	0	0	15/15	1	0	0
22	0,3470	0	0	15/15	1	0	0
23	0,3593	0	0	13/15	0,867	2/15	0,133
24	0,3668	0	0	11/15	0,733	4/15	0,267
25	0,3809	0	0	6/15	0,4	9/15	0,6
26	0,4029	0	0	2/15	0,133	13/15	0,867
27	0,4542	0	0	0	0	15/15	1
28	0,4698	0	0	0	0	15/15	1
29	0,4729	0	0	0	0	15/15	1
30	0,5535	0	0	0	0	15/15	1

За отриманими вихідними даними графіки функцій приналежності побудовано як залежність між значеннями відповідних інтегральних показників на осі X та частоти віднесення проаналізованих підприємств до трьох класів за відповідями експертів.

Графіки функцій приналежності наведені на рис. 1 – 2.

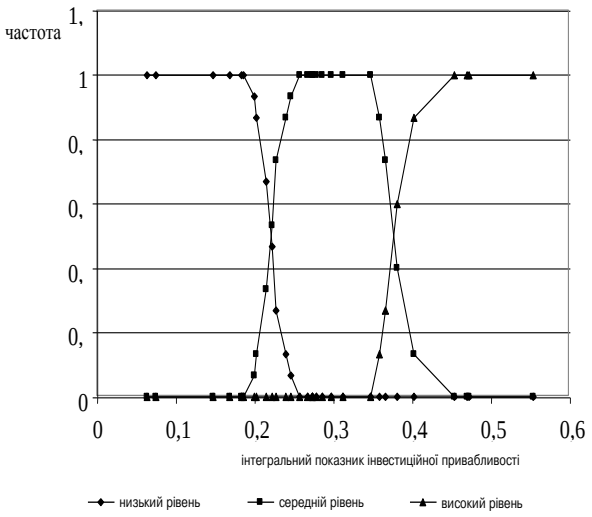


Рис. 1. **Функція приналежності інтегрального показника інвестиційної привабливості промислових підприємств до якісних ознак низького, середнього, високого рівнів**

Аналізуючи вид графіків можна сказати, що функції приналежності підприємств за їх інтегральними показниками до класів з низьким і високим рівнями привабливості та готовності мають вид сигмоїдальних, а функція приналежності до середнього класу є дзвоноподібною.

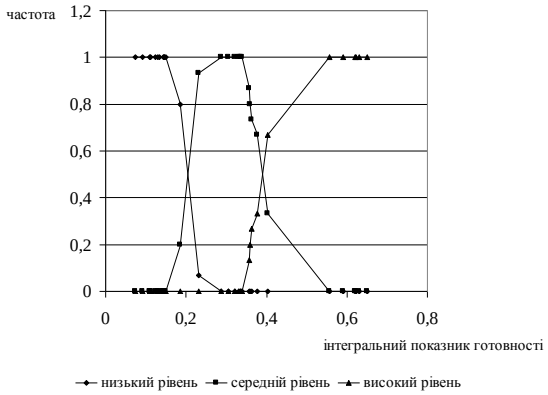


Рис. 2. **Функція приналежності інтегрального показника готовності підприємств до якісних ознак низького, середнього, високого рівнів**

Чим більше значення функції приналежності (частоти) всіх трьох класів наближаються до одиниці, тим імовірніше можливо стверджувати, що підприємства, які характеризуються відповідними інтегральними показниками, належать до певного класу. Згідно з побудованими графіками функцій приналежності можна кількісно визначити межі виділених класів. Оскільки застосування теорії нечітких множин дозволяє здійснювати процедуру визначення меж класів інвестиційної привабливості та готовності з певною мірою варіативності, кількість таких класів доцільно збільшити, додавши ще два нечітко виражених: з низьким або середнім та середнім або високим значенням досліджуваних ознак, що є суттєвою перевагою при позиціонуванні підприємств у матрицях вибору стратегічних альтернатив.

Межі класів значень (якісних ознак) інтегральних показників інвестиційної привабливості та готовності наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Межі класів (якісних ознак) інтегральних показників інвестиційної привабливості та готовності підприємств згідно з побудованими функціями приналежності

Характеристика підприємства	Кількісні значення меж якісних ознак				
	низька	низька або середня	середня	середня або висока	висока
Інвестиційна привабливість	0,00 – 0,1858	0,1859 – 0,2573	0,2574 – 0,3592	0,3593 – 0,4541	0,4542 – 1,00
Готовність	0,00 – 0,1857	0,1858 – 0,2876	0,2877 – 0,3568	0,3569 – 0,5557	0,5558 – 1,00

Узагальнюючи отримані кількісні значення меж за обома досліджуваними ознаками та порівнюючи їх зі шкалою Харрінгтона доцільно запропонувати типову шкалу розмежування, яка має певні ознаки універсальності, оскільки побудована за ознаками, що комплексно характеризують господарську діяльність підприємств промисловості з використанням даних офіційної статистичної звітності за вісім останніх років (1998 – 2005 рр.) (табл. 6).

Таблиця 6

Межі шкали кількісно-якісних оцінок характеристик

Шкала Харрінгтона		Розроблена шкала	
Якісна оцінка характеристики	Кількісне значення інтервалу оцінки характеристики	Якісна оцінка характеристики	Кількісне значення інтервалу оцінки характеристики
Дуже висока	0,81 – 1, 0	Висока	0,50 – 1,00
Висока	0,65 – 0,80	Висока або середня	0,36 – 0,49
Середня	0,37 – 0,64	Середня	0,27 – 0,35
Низька	0,21 – 0,36	Середня або низька	0,19 – 0,26
Дуже низька	0,00 – 0,20	Низька	0,00 – 0,18

Порівнюючи значення шкали Харрінгтона та отримані значення меж, можна зробити висновок, що останні є гнучкими, враховують особливості функціонування підприємств промисловості в Україні, крім того, їх можна уточнити згідно із запропонованою процедурою розрахунку, адаптуючи до галузевих особливостей, враховуючи вплив певної сукупності важливих релевантних чинників на перебіг досліджуваних процесів, що дозволяє стверджувати про практичну значущість, теоретичну обґрунтованість і достовірність отриманих результатів.

Остаточні дані щодо приналежності промислових підприємств до класів "низького", "середнього" і "високого" рівнів привабливості та готовності, а також "низького або середнього" та "середнього або високого" згідно із значеннями їх інтегральних показників для досліджуваної сукупності підприємств за галузями, отриманими за допомогою моделей нейронних мереж, наведені в табл. 7.

Таблиця 7

Питома вага підприємств за класами інвестиційної привабливості та готовності, %

Характеристика підприємства	Галузь промисловості	Рік	Якісна ознака характеристики (клас)				
			низька	низька або середня	середня	середня або висока	висока
Інвестиційна привабливість	Легка	1998	–	25,93	59,26	14,81	–
		2005	3,70	18,52	59,26	18,52	–
	Машинобудування і металообробка	1998	5,26	21,05	55,27	10,53	7,89
		2005	7,89	13,15	60,54	10,53	7,89
	Харчова	1998	4,17	25,0	54,16	12,50	4,17
		2005	–	45,83	41,67	8,33	4,17
Готовність	Легка	1998	33,33	11,11	15,53	25,92	14,81
		2005	33,33	11,11	14,82	18,52	22,22
	Машинобудування і металообробка	1998	31,58	23,68	18,42	10,53	15,79
		2005	36,84	13,16	18,42	15,79	15,79
	Харчова	1998	25,0	8,33	20,84	37,50	8,33
		2005	20,83	12,50	25,0	29,17	12,50

Порівнюючи уточнені дані (табл. 7) з початковими (табл. 1, 2), можна зробити висновок про те, що перші характеризуються більшою гнучкістю, кращим розкидом і надають більшої свободи вибору особам, які приймають управлінські рішення про вибір запроваджуваних стратегічних альтернатив, що відповідає сучасним умовам трансформаційного середовища України.

Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити висновок про доцільність використання положень теорії нечітких множин для визначення меж якісних ознак підприємств промисловості. Розроблена шкала, яка визначає відповідність між якісними і кількісними ознаками характеристик підприємств, має ознаку універсальності й може бути використана для обґрунтування й вибору стратегій розвитку суб'єктів гос-

подарювання з урахуванням особливостей перебігу трансформаційних процесів в Україні. Напрямками подальших розвідок представлених досліджень є їх автоматизація та включення до складу систем підтримки прийняття управлінських рішень у якості нормативно-довідкової інформації.

Література: 1. Борисов А. Н. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной. – Рига: Изд. "Винатне", 1982. – 248 с. 2. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управление предприятиями / А. Кофман, Хил Алука Х. – М.: Высшая школа, 1992. – 168 с. 3. Рыжов А. П. Элементы теории нечетких множеств и измерения нечеткости. – М.: Диалог – МТУ, 1998. – 368 с. 4. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к задаче управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №1. – С. 16 – 19. 5. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 6. Ястремська О. М. Визначення сприйнятливості підприємств до розвитку // Економіка розвитку ХНЕУ. – 2005. – №3(35). – С. 60 – 65. 7. Ястремська О. М. Моделювання оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств в умовах трансформаційної економіки // Проблеми науки. – 2005. – №11. – С. 20 – 27. 8. Литвак Б. Г. Управленческое решение. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ", Изд. ЭКМОС, 1998. – 248 с. 9. Райхман Э. Н. Экспертные методы в оценке качества товаров / Э. Н. Райхман, Г. Г. Азгальдов. – М.: Экономика, 1974. – 152 с.

Стаття надійшла до редакції 18.07.2006 р.

УДК 658.012.12

Внукова Н. М.
Зінченко Н. І.

ВИБІР ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ

In the article qualitative indicators of issuers performance are specified which influence credit-rating assessment of financial position of an enterprise. It is proved that industry affiliation of issuers does not influence such qualitative indicators used for credit rating assessment.

В умовах ринкових відносин в Україні, коли має місце конкуренція, кожне підприємство в процесі своєї діяльності намагається стабільно функціонувати та розширювати свою діяльність. Для цього підприємствам-емітентам необхідно демонструвати свою інвестиційну привабливість потенційним інвесторам. Одним із факторів прийняття рішення останніми інвесторами щодо вкладення коштів у підприємство є його кредитний рейтинг, наявність якого свідчить про рівень інвестиційної привабливості емітента. Актуальність та необхідність визначення рейтингу підтверджується Законом України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні", де вказується, що визначення рейтингової оцінки потребують такі емітенти, як підприємства, в статутних фондах яких є державна частка; підприємства, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; підприємства, які займають монопольне (домінуюче) становище [1]. Також згідно з Розпорядження Кабінету Міністрів України [2] передбачена підготовка законопроекту про запровадження системи рейтингування суб'єктів господарювання та інструментів фондового ринку.

Питанню складу визначення рейтингу присвячено праці економістів О. І. Богатова [3], В. В. Шкромиди [4] та ін. Вагомий внесок у дослідження цього питання належить Національному рейтинговому агентству "Кредит-Рейтинг" [5].

Визначення кредитно-рейтингової оцінки базується на основі аналізу кількісних показників діяльності підприємства (коефіцієнтів фінансового стану) і якісних показників, вибір та кількість яких здійснюється самостійно суб'єктом рейтингування. Однак деякі рейтингові методики не передбачають аналіз якісних показників діяльності підприємств, а засновані лише на аналізі фінансових показників [6; 7], що не характеризує емітента комплексно. Оцінка якісних же складових відбувається двома способами: експертним опитуванням, коли менеджери та керівництво підприємства виставляють оцінки (бали) відповідно до загальних якісних характеристик об'єкта рейтингування, та на основі якісних характеристик діяльності підприємства, які мають кількісне вираження та називаються якісними показниками. Використання саме якісних показників дає можливість кількісної оцінки якісних характеристик підприємств, спрощує процедуру оцінювання та сприяє уникненню суб'єктивного впливу експертів. Склад та питома вага цих показників у рейтингових методиках є різною і викликає дискусію. Наприклад, всесвітній економічний форум [8] будує рейтинг країн за показниками, де лише одна третина — статистичні показники, а дві третини — експертні оцінки, отримані шляхом опитувань. Рейтингування Міжнародного інституту розвитку менеджменту [8] здійснюється на основі зворотного співвідношення: дві третини статистики — й одна третина — експертних оцінок. Дослідження Центра з Інновацій компанії Ernst & Young показали, що рішення, яке приймається інвесторами щодо купівлі або продажу конкретного цінного папера, на 30% засновано на аналізі нефінансових, якісних показників [9, с. 144]. До складу якісної оцінки належить розподіл підприємств за галузевою ознакою, але така ознака не є доведеною.

Метою даного дослідження є вибір якісних показників для кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів та визначення тих показників, на оцінку яких впливає галузева приналежність емітента.

Для досягнення мети було поставлені наступні завдання:

1) визначити якісні показники діяльності емітентів, які впливають на визначення кредитного рейтингу;

2) провести оцінку та відібрати ті якісні показники діяльності підприємств-емітентів для визначення кредитного рейтингу, на які галузева приналежність емітента впливає.

Для вирішення першого завдання дослідження необхідно розглянути структуру публічної звітності підприємств-емітентів для визначення якісних показників емітентів. З метою гармонізації українських стандартів, які використовуються на ринку цінних паперів, з міжнародними та реалізації принципів відкритості інформації Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) затверджено систему звітності і розкриття інформації щодо стану ринку цінних паперів. Відповідно до рішення ДКЦПФР [10], емітент зобов'язаний оприлюднити не пізніше 1 червня року наступного за звітним річну фінансову та консолідовану звітність, а також до 30 вересня року, наступного за звітним, річний звіт емітента цінних паперів.

На виконання даного рішення ДКЦПФР акціонерні товариства (відкриті, закриті) та підприємства-емітенти облігацій — повинні опублікувати річний звіт емітента в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, ДКЦПФР, або розмістити його на веб-сайті одного з інформаційних агентств, з яким Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [11] уклало відповідний договір — ТОВ Інформаційне агентство "Інтерфакс-Україна" [12], ТОВ "Українська інвестиційна газета" [13] та ін.

Звіт, що подається відкритими акціонерними товариствами та підприємствами — емітентами облігацій, складається з таких розділів [14]: титульний аркуш; основні відомості про емітента; відомості про цінні папери емітента; опис бізнесу; інформація про майновий стан та фінансово-господарську діяльність емітента (табл. 1).

© Внукова Н. М., Зінченко Н. І., 2006

Таблиця 1

Склад публічного звіту підприємств-емітентів

№ з/п	Розділ
1	**Титульний аркуш звіту**
2	**Супровідний лист до звіту**
3	**Основні відомості про емітента**
3.1	Інформація про державну реєстрацію емітента
3.2	Основні види діяльності
3.3	Відомості щодо належності емітента до будь-яких об'єднань підприємств
3.4	Інформація про власників іменних цінних паперів емітента
3.5	Інформація про чисельність працівників та оплату їх праці
3.6	Інформація про посадових осіб емітента
3.7	Інформація про володіння посадовими особами емітента акціями емітента
⋮	
4	**Відомості про цінні папери емітента**
5	**Опис бізнесу**
6	**Майновий стан та фінансово-господарська діяльність**
6.3	Баланс
6.4	Звіт про фінансові результати
⋮	

Як видно з табл. 1, підприємства-емітенти повинні представляти значну кількість інформації стосовно своєї діяльності, яка також містить якісні характеристики емітентів, що мають кількісний вимір та можуть бути використані як якісні показники при кредитно-рейтинговому оцінюванні.

Для відбору якісних показників були розглянуті методики рейтингових агентств Standard & Poor's (умовне позначення — М 1) [15], "Кредит-Рейтинг" (М 2) [5], "Інтерфакс" (М 3) [16], Fitch Ratings (М 4) [17], авторська рейтингова методика (М 5) [18] та методика оцінки кредитоспроможності позичальника, запропонована Національним банком України (М 6) [19], які включають якісні напрями оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Наявність якісних напрямів оцінки в рейтингових методиках

Рейтингова методика / Напрям оцінки	М 1	М 2	М 3	М 4	М 5	М 6
Галузеві ризики	+	+	+	+	—	—
Ринкова позиція	+	—	+	+	—	+
Організаційно-правова структура	—	+	+	—	+	+
Менеджмент і стратегія	+	—	+	+	—	+
Репутація підприємства	—	—	—	—	+	+
Операційні ризики	—	+	—	+	—	—

Як свідчить табл. 2, чотири із розглянутих рейтингових методик приділяють увагу аналізу галузевих ризиків, ринкової позиції, організаційно-правовій структурі, менеджменту та стратегії підприємства.

За результатами експертного опитування, проведеного О. М. Ястремською [20, с. 266], найбільший вплив на формування позитивного інвестиційного привабливого іміджу підприємств має якість його продукції, професіоналізм менеджерів, положення (лідерство) підприємства в галузі та його фінансовий стан.

Авторами на основі розгляду змісту інформації, що надається в публічних звітах емітентів (див. табл. 1), та узагальнення основних напрямів якісної оцінки підприємств у рейтингових методиках, представлених у табл. 2, пропонується виділити такі основні напрямки — рівень ринкового положення підприємства та рівень менеджменту на основі показників, поданих у табл. 3. Вибір таких параметрів оцінювання обґрунтовано наявністю необхідної інформації у звіті всіх підприємств-емітентів та кількісним значенням.

Таблиця 3

Склад якісних показників підприємств-емітентів

Напрям оцінки	Запропонований якісний показник	Порядок визначення
Оцінка рівня ринкового положення	Оцінка стану розвитку галузі	Оцінка обсягу виробництва відповідною галуззю в попередній рік [21]
	Тривалість ділової активності	ряд. 3.1 табл. 1
	Розмір зареєстрованого статутного капіталу	ряд. 300 Балансу (ряд. 6.1 табл. 1)
	Кількість структурних підрозділів	ряд. 3.3 табл. 1
	Кількість видів діяльності	ряд. 3.2 табл. 1
	Середньооблікова чисельність штатних працівників	ряд. 3.5 табл. 1
Оцінка рівня менеджменту	Середній стаж керівної роботи посадових осіб емітента	середнє за ряд. 3.6 табл. 1
	Частка акцій, які належать юридичним особам, від їх загальної кількості	ряд. 3.4 табл. 1
	Володіння посадовими особами акцій емітента	середнє за ряд. 3.7 табл. 1

Оцінка ринкового положення (див. табл. 3) визначається шляхом оцінки обсягу виробництва відповідною галуззю в минулий рік, а також залежить від тривалості ділової активності й інших факторів, які визначаються специфікою діяльності підприємств.

Тривалість ділової активності пропонується оцінити тривалістю терміну існування підприємства, що є відзнакою того, фактори впливу на його платоспроможність є адаптованими до змін зовнішнього середовища. Тому інвестування в підприємств, що працюють у даному сегменті бізнесу більше двох років і мають більшу поінформованість про ринок, його фінансову динаміку й менеджмент, а також сформували відносини з постачальниками й споживачами, мають менший ризик, ніж інвестування в новий бізнес.

Оцінка наявності та кількості структурних підрозділів (відділів, ділянок) підприємства, кількість видів діяльності, середньооблікова чисельність штатних працівників характеризує структуру, диференціацію виробництва та масштаб діяльності емітента.

Рівень менеджменту визначається професійним досвідом, стажем роботи посадових осіб або строком перебування на аналогічній посаді. Досвід керівної роботи характеризується наявністю зв'язків у діловому світі, технічними знаннями й освітою. Ці якості знаходять надалі своє відбиття в управлінні підприємством у цілому, тобто у сферах планування, маркетингу, організації та ін. Частка володіння акціями емітента юридичними особами показує якісний рівень корпоративного управління. Володіння акціями підприємства його посадовими особами стимулює та підвищує їх зацікавленість у ефективному управлінні підприємством.

Таким чином, авторами на основі публічної звітності підприємств-емітентів для визначення кредитно-рейтингової оцінки пропонується визначати такі якісні характеристики підприємств, як рівень ринкового положення та рівень менеджменту через перелік якісних показників емітентів, наведених у табл. 3.

Для вирішення другого завдання була відібрана група підприємств машинобудівної й хлібопекарної галузей України. Вибір підприємств цих галузей промисловості обумовлено явною різноплановістю та різними особливостями їх діяльності. Для формування складу якісних показників діяльності підприємств, на які може впливати галузева приналежність емітента, вирішувалося питання щодо приналежності двох груп емітентів (двох галузей) єдиній генеральній сукупності за допомогою непараметричного рангового критерію Уілкоксона, Манна й Уітні, що базується на розподілі інверсій [22, с. 74]. Вибір даного методу обумовлено неможливістю перевірки розподілу цих емітентів за нормальним законом. Тому поставлене завдання вирішувалася шляхом непараметричного дисперсійного аналізу.

Для цього використовувалися запропоновані авторами якісні показники діяльності підприємств-емітентів (див. табл. 3).

Згідно з галуззю підприємства-емітенти розбито на дві групи, які розміщені в єдиний варіаційний ряд, де кожному значенню показників для проведення ранжирування привласнено ранг із вказівкою номера групи. Для рівних значень членів варіаційного ряду, що належать різним групам, привласнюється однаковий ранг, рівний середньому арифметичному. Якщо в послідовності деякому значенню першої групи передує значення другої групи, то це утворює інверсію. У табл. 4 представлено варіаційний ряд двох груп машинобудівної (1) й хлібопекарної (2) галузей за оцінкою частки акцій, які належать юридичним особам емітента, від їх загальної кількості.

Таблиця 4

Загальний варіаційний ряд двох груп емітентів та його ранжування

Ранг	Номер групи	Частка акцій, які належать юридичним особам, від їх загальної кількості, %	Ранг	Номер групи	Частка акцій, які належать юридичним особам, від їх загальної кількості, %
1	2	3	4	5	6
1,5	2	0,00	21	2	74,98
1,5	2	0,00	22	2	76,55
3	1	0,02	23	2	80,13
4	1	0,03	24	2	80,24
5	2	1,52	25	2	80,70
6	1	3,21	26	2	82,21
7	2	4,08	27	1	85,31
8	1	11,10	28	1	85,72
9	2	15,22	29	2	88,88
10	1	21,11	30	1	91,43
11	1	23,09	31	2	92,71

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
12	1	23,57	32	2	94,79
13	1	25,28	33	1	95,30
14	1	28,61	34	2	95,32
15	1	62,25	35	2	95,33
16	2	64,66	36	1	99,99
17	2	70,76	38,5	1	100,00
18	2	70,94	38,5	1	100,00
19	2	73,19	38,5	1	100,00
20	1	73,92	38,5	1	100,00

На основі даних табл. 4 підраховується сума рангів за першою та другою групами, після чого обчислюються відповідні інверсії. Для перевірки гіпотези щодо приналежності двох груп підприємств єдиній генеральній сукупності, тобто відкидання впливу галузевої ознаки на кредитно-рейтингову оцінку, розраховується нормована величина Z та перевіряється нерівність:

$$Z \le Z_{1-\alpha/2}, \qquad (1)$$

де $Z_{1-\alpha/2}$ — квантиль рівня $P = 1 - \alpha/2$ нормованої нормально розподіленої випадкової величини, яка визначається за таблицею [22, с.11] для обраного рівня значущості $\alpha = 0,05$ (для $P = 1 - \alpha/2 = 0,975$ відповідно $Z_{0,975} = 1,960$).

У табл. 5 подано результати розрахунку квантиля Z і перевірка нерівності (1) за запропонованими якісними показниками.

Таблиця 5

Перевірка гіпотези для визначення впливу галузевої приналежності підприємств-емітентів на якісні показники

Запропонований якісний показник	Перевірка нерівності (1)	Наявність впливу галузевої приналежності*
Тривалість ділової активності	$Z = 0,95 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Розмір зареєстрованого статутного капіталу	$Z = 2,56 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Кількість структурних підрозділів	$Z = 0,38 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Кількість видів діяльності	$Z = 0,26 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Середньооблікова чисельність штатних працівників	$Z = 2,12 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Середній стаж керівної роботи посадових осіб емітента	$Z = 2,56 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Частка акцій, які належать юридичним особам, від їх загальної кількості	$Z = 0,37 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Володіння посадовими особами акцій емітента	$Z = 0,74 < Z_{0,975} = 1,96$	–

*Примітка: (–) — відсутність впливу; (+) — наявність впливу

На підставі табл. 5 за результатами розрахунку розподілів інверсій, можна зробити висновок, що з розглянутих груп емітентів різних галузей у п'яти з восьми запропонованих якісних показників відмінностей між підприємствами щодо генеральної сукупності немає, тобто розраховане значення Z менше табличного, рівного 1,96, для заданого рівня значущості $\alpha = 0,05$. Показники, для яких значення Z не відповідає нерівності (1), не можуть бути використані для кредитно-рейтингової оцінки без урахування їхньої галузевої приналежності.

Отже, на основі розгляду основних складових публічної звітності, що представляються акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій, та на основі напрямків якісного оцінювання діяльності підприємств у рейтингових методиках запропоновано для проведення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів використовувати якісні показники, що відображають оцінку рівня ринкового положення емітента та рівень менеджменту. За допомогою непараметричного рангового критерію Уілкоксона, Манна й Уітні з'ясовано, на які з запропонованих якісних показників впливає галузева приналежність емітентів. Так, для визначення кредитного рейтингу підприємств-емітентів доцільно використовувати ті показники, оцінка яких не залежить від галузі: тривалість ділової активності; кількість структурних підрозділів; кількість видів діяльності; частка акцій, які належать юридичним особам, від їх загальної кількості; володіння посадовими особами акцій емітента.

А для врахування галузевої особливості функціонування підприємств-емітентів необхідно оцінювати стан розвитку відповідної галузі на основі обсягу виробництва відповідної галузі в попередній рік через кількісне оцінювання.

Отримані результати будуть використані в подальшому дослідженні для розрахунку кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.

Література: 1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 15.12.2005 №3201-IV // http://www. rada.gov.ua 2. Про затвердження плану заходів з реалізації Основних напрямів розвитку фондового ринку України на 2006 – 2010 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 березня 2006 р. №131-р // http://www. rada. gov. ua 3. Богатов О. И. Основы рейтингового управления экономичес-

кими системами / О. И. Богатов, В. Г. Скобелев, В. П. Стасюк // Сб. науч. ст. "Новое в экономической кибернетике" / Под общ. ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ДонГУ, 1999. – №3. – С. 35 – 48. 4. Шкромида В. В. Рейтингова оцінка фінансового стану підприємства // Проблеми науки. – 2003. – №1. – С. 46 – 54. 5. http://www. credit-rating. com. ua 6. Игнатова Е. А. Рейтинговая оценка надежности партнера / Е. А. Игнатова, Л. Я. Прокофьева // Деньги и кредит. — 1992. – №2. – С. 44 – 47. 7. Чангли Д. Ф. Об определении рейтинга предприятия малого бизнеса // Деньги и кредит. – 1998. – №2. – С. 66 – 71. 8. Загоруйко Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? // Зеркало недели. – 2005. – №45 (573). – С. 13. 9. Лобанова Е. М. Финансовый менеджер / Е. М. Лобанова, М. А. Лимитовский. – М.: ООО "Издательско-Консалтинговая Компания "Дека", 2001. – 416 с. 10. Про порядок інформування громадськості акціонерними товариствами та емітентами облігацій: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03.06.03 р. №221 // http://www. rada. gov. ua 11. http://www. smida. gov. ua 12. http://www. interfax. kiev. ua 13. http://www. investgazeta. net 14. Про затвердження Положення про надання регулярної інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 09.06.98 N 72 // http://www. rada. gov. ua 15. http://www. – standardandpoors. ru/ 16. http://rating. interfax. ru/rating 17. http://-www. fitchratings. ru/ 18. Литвин М. И. О критериях платежеспособности предприятия // Финансы. – 1993. – №10. – С. 19 – 23. 19. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Національного банку України N 279 від 06.07.2000 // http://www. rada. gov. ua 20. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 21. Державний комітет статистики України. У дзеркалі статистики // Урядовий кур'єр. – 2006. – №17 – 18. – 27 січня. – С. 6 – 7. 22. Степнов М. Н. Статистические методы обработки результатов механических испытаний: Справочник. – М.: Машиностроение, 1958. – 232 с.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2006 р.

УДК 657.22

Маляревський Ю. Д.
Пісоцький Є. М.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

The article is dedicated to different approaches to definition of terms "account policy" and "accounting policy of business". Some recommendations about giving proper meaning of these terms in forming accounting policy of subjects of business activity are given.

Становлення нових економічних відносин суб'єктів господарювання викликають необхідність відповідних систем управління обліком. Процеси гармонізації та стандартизації обліку, його адаптація до міжнародних стандартів потребують удосконаленої законодавчої та нормативної бази як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Важливою складовою організаційно-економічного механізму управління діяльністю підприємства є якісно сформована облікова політика.

Система бухгалтерського обліку, що існує в будь-якій країні, будується, насамперед, відповідно до діючого господарського механізму й враховує різні відносини між її господарюючими суб'єктами. Трансформація цих відносин викликає необхідність удосконалення організаційних і методологічних основ бухгалтерського обліку [1, с. 57].

При цьому спостерігається таке явище, як неможливість приведення всього різноманіття господарського життя до єдиного шаблона або схеми. Тому виникає необхідність у розробці відповідної облікової політики, визначенні основних особливостей її формування.

Поняття "облікова політика" увійшло в сучасну науку й практику вітчизняного бухгалтерського обліку із прийняттям Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" і пакета національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Воно є ключовим у системі міжнародних стандартів фінансової звітності (далі — МСФЗ), що обумовлено самою ідеєю стандартизації обліку й звітності.

Термін "облікова політика" визначений Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996 означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, — таке визначення облікової політики наведене і в п. 3 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [2, с. 13].

Відповідно до Міжнародному стандарту бухгалтерського обліку МСБО 1 "Подання фінансової звітності" (у редакції 2000 року), "облікова політика — це певні принципи, основи, домовленості, правила й практика, прийняті підприємством для складання й подання фінансових звітів" [3, с. 87].

Трактування поняття "облікова політика" як у МСБО, так і в українському законодавстві передбачають, що підприємство до початку звітного періоду вибирає в межах, установлених стандартами або іншими нормативними документами, певні методи, методики, способи оцінки, форми організації обліку та інше, які використаються ним для ведення поточного обліку й складання фінансової звітності. З одного боку, це забезпечує однозначність тлумачень показників фінансової звітності, а з іншого — створює умови для здійснення фінансового менеджменту.

Питанню облікової політики як вченими, так і практиками приділяється багато уваги. Основні підходи визначені в Законі України " Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Обґрунтована необхідність і історична обумовленість облікової політики, визначені фактори, що впливають на формування облікової політикиі т. ін.

Між тим постійна дискусія ведеться навколо самого поняття "облікова політика". Варто звернути увагу на те, що серед науковців немає єдиної думки щодо визначення цього терміна.

Проблеми, пов'язані з новизною терміна "облікова політика" для національного бухгалтерського обліку, з адаптацією його до вітчизняної практики, ускладнюються відсутністю науково обґрунтованого понятійного апарату.

Сукупність підходів до визначення термінів "облікова політика", "облікова політика підприємства" наведена в таблиці.

З таблиці видно, що у визначенні терміна "облікова політика" не має суттєвих розбіжностей. У ряді визначень наголошується на направленість облікової політики на конкретне підприємство, її формування з врахуванням особливостей діяльності – В. П. Завгородній, А. Б Зубко в інших – на визначенні мети, цілей та основного завдання облікової політики – М. В. Патарідзе, О. А. Наумчик, С. М. Лайчук.

© Маляревський Ю. Д., Пісоцький Є. М., 2006

Таблиця

Визначення термінів "облікова політика", "облікова політика підприємства"

Автор	Визначення
Зубко А. Б. [4, с. 117]	Облікова політика — це сукупність засобів ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві, виходячи з конкретних умов його діяльності та загальноприйнятих стандартів
Патаридзе М. В. [5, с. 155]	Облікова політика — це індивідуально визначена підприємством на основі діючого нормативного регулювання сукупність принципів, методів та процедур, що використовується для оптимізації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
Наумчик О. А. [6, с. 142]	Під обліковою політикою слід розуміти сукупність обраних підприємством способів і процедур ведення бухгалтерського обліку, які не суперечать законодавчо встановленим принципам обліку й забезпечують отримання достовірної інформації про фінансовий стан і результати діяльності суб'єкта господарювання
Лебедзевич Я. В. [7, с. 156]	Облікова політика — це інструмент організації обліку на конкретному підприємстві, який включає сукупність способів та процедур ведення обліку, що використовуються з метою підготовки, складання та подання фінансової звітності
Береза С. Л. [8, с. 35]	Облікова політика — це інструмент організації обліку на конкретному підприємстві, який включає сукупність способів та процедур ведення обліку, що були обрані, виходячи із встановлених вимог та особливостей діяльності підприємства.
Лайчук С. М. [9, с. 142]	Облікова політика підприємства — це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)
Прудников В. М. [10, с. 48]	Облікова політика підприємства − сукупність принципів і правил, що регламентують методичні й організаційні основи ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах діючої нормативної бази на даний момент часу
Бакаєв А. С., Шнейдман Л. З. [11, с. 7]	Облікова політика — це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, обраних підприємством як відповідні умови господарювання
Завгородній В. П. [12, с. 10]	Облікова політика − це сукупність конкретних методів і форм ведення бухгалтерського обліку, що повідомляється підприємством, виходячи з загальноприйнятих правил і особливостей своєї діяльності
Барановська Т. В. [13, с. 89]	Облікова політика — це сукупність методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, які обираються підприємством з числа загальноприйнятих чи розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав і інтересів власників

Деякі автори, зокрема Я. В. Лебедзевич, С. Л. Береза, визначають облікову політику як інструмент організації бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві.

Разом з тим кожне з наведених визначень облікової політики уточнює або конкретизує підходи, закріплені міжнародними та національними стандартами. В цьому контексті вважаємо за можливе в деякій мірі погодитися з думкою І. Стефанюк та Л. Ловінської, що найбільш прийнятним є визначення, запропоноване Т. В. Барановською [13].

Саме її підхід відрізняється тим, що враховує зв'язок можливостей підприємства у виборі елементів обліку, встановлених законодавчо чи самостійно, з необхідністю дотримання нормативної бази бухгалтерського обліку. Але при цьому недостатньо акцентується увага на необхідності дотримання інтересів різних груп користувачів облікової інформації, що відображається у фінансовій звітності суб'єктів господарювання.

До того ж для більш широкого розкриття сутності облікової політики необхідно розкрити зміст термінів "принципи", "методи" і "процедури".

У національній системі обліку під принципами розуміють правила, якими слід керуватися при вимірі, оцінці й реєстрації господарських операцій і відображенні їх результатів у фінансовій звітності [14, с. 18].

В Україні до принципів бухгалтерського обліку законодавчо встановлених й обов'язкових для всіх підприємств є: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання змісту над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [2, с. 13].

Такі принципи бухгалтерського обліку й фінансової звітності є важливою складовою методології і базою для створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Отже, принципи обліку є не складовою частиною облікової політики, а законодавчо встановленою межею, в рамках якої вона розробляється конкретним підприємством. Саме такий зміст вони повинні мати у визначенні облікової політики.

Також не викликає сумнівів твердження, що облікова політика розкриває методи складання фінансової звітності, які обрані підприємством [5; 7]. Традиційно під методом прийнято розуміти сукупність способів пізнання явищ, що складають предмет даної науки. Як система прийомів практичного освоєння дійсності, метод бухгалтерського обліку містить у собі первинне спостереження і реєстрацію інформації про облікові об'єкти, їх вартісний вимір, групування та поточний облік, загальне порівняння й узагальнення інформації. Усі підприємства, що ведуть бухгалтерський облік своєї фінансово-господарської діяльності, застосовують зазначені елементи методу без винятку. Розбіжності складають лише способи практичної реалізації елементів методу залежно від економічної ситуації й умов діяльності суб'єкта господарювання [6, с. 141].

Отже, більш точним було б у визначенні облікової політики замість терміна "методи" вказувати "методичні прийоми ведення обліку", розуміючи практичну реалізацію елементів методу бухгалтерського в конкретних умовах господарювання.

Відсутнє також у Законі про бухгалтерський облік і П(С)БО визначення терміна "процедура". На думку авторів, під процедурою обліку слід розуміти послідовність дій з упровадження в життя саме методичних прийомів обліку: форму організації та ведення бухгалтерського обліку, порядок заповнення і підписання первинних документів, правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, організацію та порядок проведення інвентаризації, організацію управлінського обліку і контролю (внутрішнього аудиту) тощо.

Таким чином видно, що облікова політика базується на трьох елементах. Так, принципи бухгалтерського обліку становлять фундамент, на якому будують методи і процедури обліку. У свою чергу, методи впливають на вибір процедур обліку. При формуванні облікової політики необхідно враховувати, що її структура облікової політики пов'язана з виділенням системних складових: організаційної, методичної, технічної, кожна з яких складається з об'єктів облікової політики та відповідних

елементів [15, с. 527]. При цьому під "об'єктом облікової політики" розуміється будь-яка норма або позиція підприємства з організації та ведення бухгалтерського обліку, щодо якої є альтернативні варіанти. Що стосується елементу облікової політики, то це можливі методичні прийоми, способи та процедури, що обираються з числа загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Виділені елементи понятійного апарату щодо облікової політики підприємств дозволили забезпечити систематизацію викладення процесу формування, змісту та реалізації облікової політики [16, с. 7].

Суперечливим є питання визначення мети розробки облікової політики. У літературі існує дві думки щодо даної проблеми:

1. Облікова політика повинна формувати достовірну картину майнового і фінансового положення підприємства [6; 12; 17; 18].

2. В основу розробки облікової політики закладається принцип досягнення цілей керівництва щодо встановлення бажаного рівня витрат і розміру фінансових результатів, а також оптимізації податкового тягаря [5; 7; 9; 13].

З одного боку, підприємству надано право самостійно визначитися стосовно вибору способу ведення обліку, що, безперечно, призводить до вірогідності бухгалтерської інформації. А з іншого − облікова політика повинна надавати достовірну інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Виходячи з наведеного, зазначимо, що термін "облікова політика" може використовуватись як у вузькому, так і в широкому значенні.

Під обліковою політикою у вузькому значенні розуміється встановлений законодавством набір альтернатив щодо відображення в бухгалтерському обліку підприємства господарських операцій, активів, капіталу та зобов'язань; витрат, доходів та фінансових результатів.

Облікова політика в широкому значені — це методологія ведення бухгалтерського обліку для цілей:

управлінського планування (облікове забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на різних рівнях);

адекватної оцінки активів, капіталу, зобов'язань, витрат, доходів та фінансових результатів при складанні фінансової звітності;

податкового планування (оптимізація оподаткування на підприємстві).

Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому — як сукупність способів ведення обліку (вибір організацією альтернативних методик ведення обліку).

Узагальнюючи вищенаведене, можна сформулювати наступне визначення поняття "облікова політика підприємства".

Облікова політика підприємства − це сукупність методичних прийомів і процедур (способів) організації та ведення бухгалтерського обліку, які обираються підприємством, з числа встановлених законодавчо чи розроблених самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав і інтересів власників та інших користувачів облікової інформації, яка відображається у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

У літературних джерелах, крім висвітлених тлумачень облікової політики, є ще одне, що з'явилося саме у вітчизняній науковій літературі. Це підхід до облікової політики як категорії національної системи бухгалтерського обліку. Ф. Бутинець, А. Пилипенко й В. Отенко та інші виділяють два рівня облікової політики: 1 — політика державних органів з розвитку системи бухгалтерського обліку; 2 — політика окремого підприємства щодо забезпечення надійності фінансової звітності [15; 19].

Існуючі рівні реалізації (державний та регіональний рівень підприємства), погоджуючись з Т. В. Барановською, пропонується доповнити міждержавним рівнем, існування якого обумовлюється об'єктивними процесами інтеграції та глобалізації.

Якщо перший рівень − це сукупність правил, норм, стандартів, які використовуються для встановлення принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах геополітичних об'єднань країн;

другий рівень — це облікова політика держави щодо підприємства. При цьому законодавчо регулюються й установлюються нормативними актами такі складові, як принципи звітності, її форми, критерії визнання окремих видів активів, зобов'язань, доходів і витрат, зміст статей звітності та інше, тобто ті складові, які можуть змінюватися тільки в результаті зміни тексту й змісту П(С)БО;

третій рівень — це і є облікова політика підприємства.

Відповідно до кожного рівня виділені суб'єкти облікової політики, до компетенції яких входить формування облікової політики та контроль за реалізацією обраного варіанта. Суб'єктами облікової політики на мікрорівні виступають власник, на макрорівні − Міністерство фінансів України (Методологічна рада при Міністерстві фінансів України); Кабінет Міністрів України; Верховна Рада України; Національний банк України; Податкова адміністрація та інші органи, які здійснюють регулювання у сфері бухгалтерського обліку.

Таким чином, облікова політика як інструмент державного регулювання спрямована на систему бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання. З одного боку, вона забезпечує її розвиток, а з іншого — створює умови для розробки суб'єктом господарювання власної облікової політики. Отже, таким чином вирішується питання формування облікової політики підприємства, враховуються наведені вище визначення самого терміна "облікова політика", його трансформація у часі, вимоги, що змінюються на кожному з етапів розвитку суспільства.

Література: 1. Маляревский Ю. Д. Проблемы реформирования бухгалтерского учета // Вісник ХДЕУ. – 2000. — №3(5). – 57 с. 2. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996-XIV // Бухгалтерія. Бухгалтерський облік. Хрестоматія. – 2005. – №29. – С. 13 – 17. 3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / За ред. С. Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2000. – С. 12 – 72. 4. Зубко А. Б. "Особливості облікової політики акціонерних товариств" // Вісник технологічного університету Поділля. – 2003. — №5. – С. 117 – 119. 5. Патарідзе М. В. Організація обліку як фактор управління фінансовим результатом // Вісник Державного агроекологічного університету. – 2003. – №2. – С. 153 – 159. 6. Наумчик О. А. Основні засоби: зміст і принципи облікової політики // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. — №5. – С. 141 – 144. 7. Лебедзевич Я. В. Вплив облікової політики підприємства на доходи і результати діяльності // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. – 2001. — №15. – С. 155 – 161. 8. Береза С. Л. Побудова облікової політики відображення грошових коштів та дебіторської заборгованості // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – №1. – С. 35 – 41. 9. Лайчук С. М. Формування облікової політики підприємства щодо основних засобів та інших необоротних матеріальних активів // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. – 2002. – №20. – С. 142 – 146. 10. Прудников В. М. Настольная книга бухгалтера. – М.: Инфра-М, 1995. – 46 с. 11. Бакаев А. С. Учетная политика предприятия / А. С. Бакаев, Л. З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 1994. — №7. – С. 5 – 15. 12. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні. – К.: А. С.К., 1999. – 848 с. 13. Барановська Т. В. Використання облікової політики при здійсненні внутрішнього контролю // Вісник технологічного університету Поділля. – 2003. – №5. – С. 89 – 93. 14. П(С)БО 1 "Загальні відомості до фінансової звітності". Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 // Бухгалтерія. Бухгалтерський облік. Хрестоматія. – 2005. – №29. – С. 18 – 20. 15. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності "Облік і аудит" – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с. 16. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика / Автореферат дисертації канд. екон. наук. – 2005. – 21 с. 17. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку. – К.: Знання, 2004. – 448 с. 18. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. вищ. навч. зак. екон. спец. – 6-те вид., допов. й переробл. – К.: А. С.К., 2005. – 784 с. 19. Пилипенко А. А. Організація обліку і контролю: Підручник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 424 с.

Стаття надійшла до редакції 17.07.2006 р.

УДК 658.012.32

Шемаєва Л. Г.

Логвін В. М.

ВИКОРИСТАННЯ КОГНІТИВНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

The problem of grunting the necessity of socio-economic development strategy formation, including cognitive approach is worked out. The content of this approach is revealed, main factors that should be paid attantion to during working out socio-economic development strategy are defined.

У сучасних умовах переходу економіки України до ринкових відносин та входження у світовий економічний простір у практичній діяльності менеджерів виникає необхідність здійснення управління стратегічним розвитком підприємств. Складні та суперечливі економічні й соціальні процеси, що відбуваються як у суспільстві в цілому, так і на окремих підприємствах, актуалізують проблему управління розвитком підприємства як соціально-економічною системою. Це потребує, зокрема, розробки стратегії соціально-економічного розвитку підприємства відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку регіону та країни в цілому.

Теоретичні засади стратегічного управління, розроблені західними вченими Г. Мінцбергом, Р. Акоффом, І. Ансоффом, П. Друкером, Б. Карлофом, А. Дж. Стріклендом, А. А. Томпсоном та ін. [1], далеко не в повній мірі відповідають реаліям постсоціалістичних країн у цілому й України зокрема.

Дослідження вітчизняних вчених, які займаються проблемами стратегічного управління розвитку підприємства: І. Бланк, В. Герасимчук, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Тридід, З. Шершньова та ін. [2 – 4], спрямовані на вдосконалення стратегічного управління, розробку теорії стратегії, управління розвитком, антикризове управління, інженерію стратегії тощо. Але питання формування комплексної соціальної стратегії розвитку підприємства залишаються недостатньо розглянутими. Дослідження в цьому напрямку здійснюються переважно на рівні соціально-економічного розвитку регіонів. Крім того, існуючий науково-методичний апарат формування стратегії підприємства не в повній мірі здатний врахувати вплив кількісних та якісних факторів, швидку динаміку їх зміни й взаємозв'язок багатьох процесів, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Виходячи з цього, метою статті є обґрунтування необхідності формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства з використанням когнітивного підходу, розкриття сутності й змісту цього підходу та визначення основних факторів, які враховуються при розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Підприємство як соціально-економічна система становить, з одного боку, симбіоз його соціальної й економічної сфер життєдіяльності, з іншого – комплекс людських відносин, пов'язаних з розподілом обмежених ресурсів з метою задоволення особистих інтересів, інтересів власників і суспільства. Ґрунтуючись на положеннях системного підходу і теорії класифікації, підприємство можна подати як складну економічну систему, що складається з підсистем: системи управління, управління технічним розвитком, управління виробництвом, управління персоналом, управління економікою та управління маркетингом (рис. 1). Кожна, у свою чергу, складається з функціональних підсистем управління і має свій набір факторів, що впливають.

У цих умовах завдання розробки комплексної стратегії соціально-економічного розвитку підприємства є багатоплановим з багатьма, в тому числі взаємно неузгодженими і не завжди формалізуючими критеріями. Аналіз теорії та практики менеджменту припускає розгляд факторів внутрішнього середовища в їхньому розвитку як змінних. Внутрішні змінні – це ситуаційні фактори всередині підприємства; в основному є контрольованими і регульованими. Основними змінними внутрішнього середовища підприємства є: цілі, структура, трудові ресурси, устаткування, матеріальні запаси, технологія, культура організації та ін. У літературі з менеджменту, як правило, виділяється 4 – 5 факторів [1], у практичній діяльності консалтингові фірми доводять число факторів, якими необхідно керувати, до 9 – 10. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що моделі факторів внутрішнього середовища можуть мати згорнутий і розгорнутий варіанти залежно від стратегії та можливостей управління факторами.

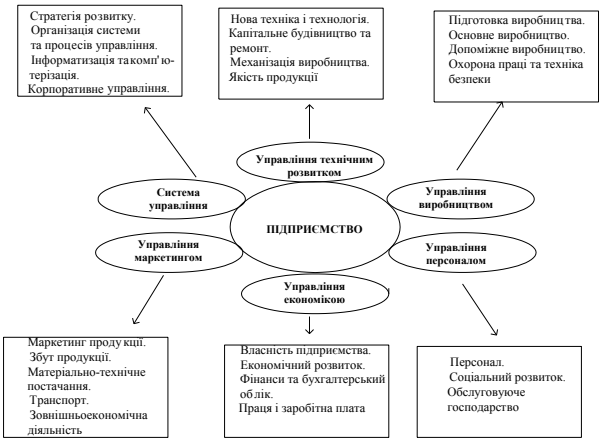


Рис. 1. **Модель внутрішнього середовища підприємства як складної соціально-економічної системи**

Змінні фактори внутрішнього середовища підприємства варто поєднувати з метою виділення тих, котрі можна враховувати при розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Дослідження практики розробки стратегій на декількох машинобудівних підприємствах України показало доцільність виділення шести груп факторів внутрішнього середовища підприємства: фактори, що впливають на виробництво, технічний розвиток, систему управління, маркетинг, економіку, персонал (таблиця).

Внаслідок того, що підприємство є відкритою соціально-економічною системою, воно має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем. Зовнішнє середовище підприємства – сукупність факторів прямого і непрямого впливу, що впливають не тільки на діяльність підприємства, й на вироблення стратегічних цілей та стратегій для забезпечення ефективної роботи підприємства в майбутньому.

З погляду філософії, розвиток підприємства як соціально-економічної системи відбувається внаслідок наявності протиріч у внутрішньому середовищі підприємства (між виробництвом і споживанням або потребами, інтересами й ін.). Зовнішнє середовище завжди впливає на фактори внутрішнього середовища підприємства, викликаючи всередині нього необхідність адаптації, вироблення нових якостей, що вступають у внутрішнє протиріччя з його вихідними якостями, що в підсумку і є рушійною силою розвитку підприємства [5].

© Шемаєва Л. Г., Логвін В. М., 2006

Таблиця 1

Фактори внутрішнього середовища підприємства, які необхідно враховувати при розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

Група факторів	Характеристика факторів
Персонал	Кадрова політика на підприємстві; процедура підбору персоналу; оцінка, розміщення, адаптація, навчання персоналу; соціальний розвиток колективу й обслуговуючих господарств
Технічний розвиток підприємства	НДДКР; технологія; устаткування; інструменти
Виробництво	Організація праці; основне і допоміжне виробництво та рівні їхньої технологічності, енергоємності, трудомісткості, матеріалоємності і фондоємності; технічний стан устаткування й інших виробничих фондів; рівні використання виробничих потужностей, стандартизації і сертифікації продукції
Економіка підприємства	Ефективність використання майна підприємства й інших ресурсів виробництва, розробка стратегії економічного розвитку, інтенсифікація виробництва, бухгалтерський облік і фінанси підприємства
Маркетинг	Розробка маркетингової стратегії, заснованої на дослідженні ринку, каналів просування товарів на ринок, логістику і ціноутворення
Система управління	Розробка стратегії розвитку, організація системи і процесів управління; інформатизація та комп'ютеризація управління; організація корпоративного управління
Адреса підприємства	Місце розташування підприємства і його вплив на підвищення ефективності виробництва, вирішення регіональних та соціальних проблем, диференціація орендної плати

Діалектика взаємовпливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на процес його соціально-економічного розвитку полягає в їхньому взаємопереплетенні, взаємопроникненні, що може призвести до непередбачених результатів, підсилюючи дії одних або послабляючи прояви інших факторів. Наприклад, зміни технології може привести до необхідності навчання кадрів, зміна оплати праці працівників, зміни в структурі матеріальних ресурсів, у системі менеджменту і т. д. Взаємодія досліджуваних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, який необхідно враховувати при розробці соціально-економічної стратегії підприємства, можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

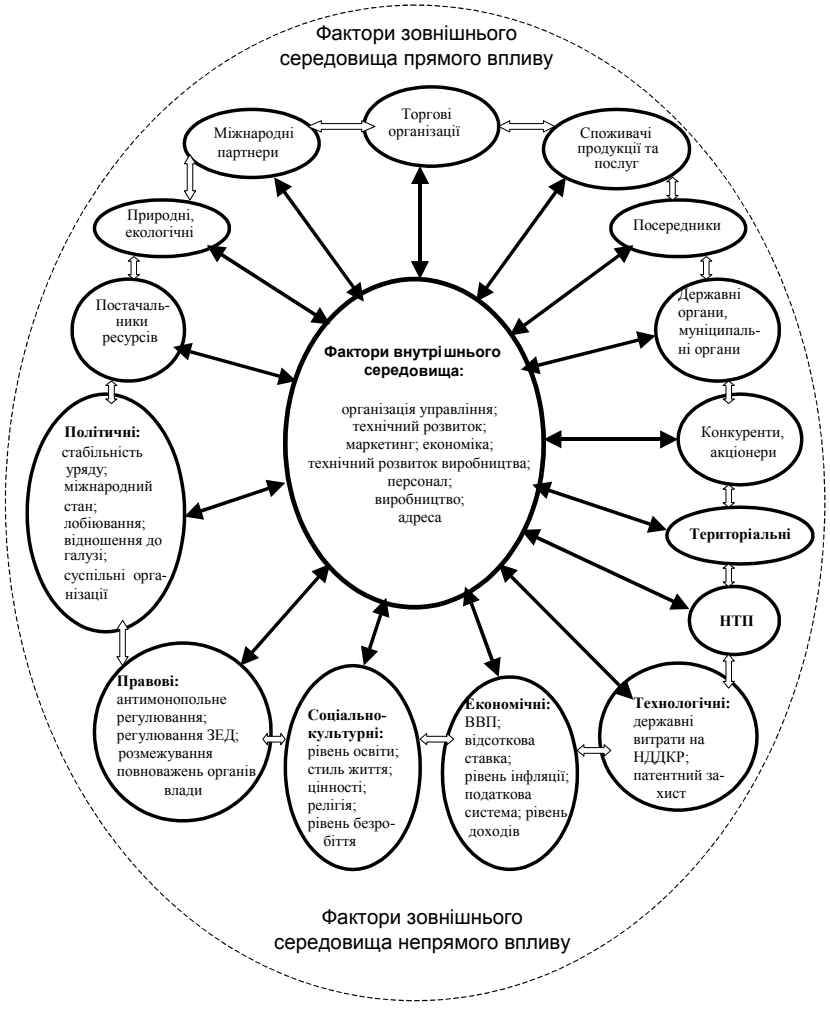


Рис. 2 **Істотні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які треба враховувати при розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства**

При розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства потрібно враховувати велику кількість різнорідних і взаємозалежних між собою факторів в умовах, коли ці взаємозв'язки незрозумілі і не всі фактори очевидні. Якість прийняття рішення в таких умовах істотно залежить від кількості варіантів рішень, що бачить керівник. Це означає, що він повинен діяти комплексно і враховувати в рішеннях різні аспекти цілісної системи, тобто одночасно впливати на різні фактори. Оскільки ситуація безупинно змінюється, а багато факторів не піддаються вимірюванню й залишаються невідомими до деякого моменту часу, керівник змушений діяти в умовах неповноти та невірогідності поточної інформації. При прийнятті рішень керівник використовує особистий досвід і особисті переваги з огляду на науково обґрунтовані рекомендації як найважливіші аргументи.

У зв'язку з цим виникає необхідність побудови синтетичних моделей, які б враховували вплив виробничо-технологічних, економічних і соціально-психологічних факторів, пов'язаних з розробкою стратегії. Таким чином, виникає проблема створення єдиної системи моделей на міждисциплінарній основі. Такий синтез повинен бути спрямований на об'єднання математичного моделювання і неформальних методів, що моделюють мислення людини як особи, яка приймає рішення. Даний напрямок повинен містити результати, отримані математикою, економікою, соціологією, психологією й іншими науками.

Класичні економіко-математичні методи і моделі дослідження операцій охоплюють тільки виробничо-технологічний аспект діяльності суб'єктів ринку. Традиційні методи структурного ієрархічного аналізу не дозволяють описувати системну динаміку процесів предметної області, моделювати поводження реальних суб'єктів [6]. Дані підходи були розроблені у свій час наукою для моделювання технічних пристроїв і систем. Соціогуманітарний аспект діяльності учасників ринку в цих економіко-математичних моделях практично не представлений, у той час як роль його в сучасній економіці стрімко зростає.

Якісні аспекти поведінки учасників ринку при прийнятті рішень добре описуються когнітивними моделями з елементами рефлексивного впливу, а "кількісні" — диференціальними і статистичними рівняннями. Тому для формалізації процесів управління в соціально-економічних системах доцільно використовувати когнітивне моделювання, засноване на нечітких когнітивних картах, що дозволяють проводити як детальний аналіз ситуації, так і цільовий синтез стратегій управління її розвитком. Саме когнітивні моделі повинні дозволити проаналізувати цілепокладання учасників стратегічної ситуації на ринку, виділити вузлові економічні, соціальні стратегії та управлінські структури, що можуть забезпечити досягнення цілей підприємства, наступний кількісний аналіз яких і буде результатом рішень.

Значний внесок у розвиток когнітивного моделювання внесли вчені: Ф. Робертс (застосування імпульсних процесів до моделювання соціально-економічних систем) [7], Б. Коско (застосування когнітивного моделювання для проекційного навчання нейронних мереж), В. Занг [8], В. Силов (когнітивний аналіз проблемної області і рішення нечітких цільових задач стратегічного керування) [9], Т. Таран (концептуальна реконструкція суб'єктивних уявлень) [10], А. Кулинич (аналіз важкоформалізуючої предметної області на основі теорії структур) [11] та ін.

Разом з тим невирішеними залишаються питання застосування когнітивного моделювання в завданнях розробки стратегій соціально-економічного розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

Методологія когнітивного моделювання включає наступні етапи.

1. Формулювання й уточнення проблеми розробки стратегії соціально-економічного розвитку підприємства, на рішення якої спрямований процес когнітивного моделювання.

2. Побудова моделі стратегічної ситуації підприємства за допомогою експертної процедури виявлення найбільш істотних факторів ситуації, їхня оцінка і визначення залежностей між ними.

3. Аналіз і прогноз розвитку стратегічної ситуації при зміні деяких її факторів (рішення прямої задачі аналізу ситуації).

4. Вироблення стратегічних рішень для досягнення заданих цілей (рішення зворотної задачі аналізу ситуації).

5. Вироблення рекомендацій з вибору стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Традиційним методом когнітивного моделювання є когнітивне картування [7], спрямоване на виявлення причинно-наслідкових зв'язків між факторами ситуації. Формально когнітивна карта представляється у вигляді орієнтованого графа, вузли якого відповідають індивідуально значущими факторам, а дуги навантажені знаками "+" або "–" (знаковий орієнтований граф) [7; 10; 11] або значеннями функції приналежності взаємозв'язків (нечіткий орієнтований граф) [9; 11], що відображають тип каузальної взаємодії між факторами.

Таке представлення структури ситуації дозволяє використовувати математичні методи теорії графів [7], методи структурного балансу [12 – 14], нечіткі методи [11] для їхньої обробки й аналізу. Когнітивні карти можуть бути отримані шляхом прямого опитування експертів і досить добре відбивають декларативний тип мислення, при якому основна увага приділяється факторам, а зв'язки між ними досить прості.

Когнітивна модель є структурованим і спрощеним описом взаємодії факторів модельованої системи. Дійсно, навряд чи можна розраховувати, що її рівняння абсолютно точно описують реальні залежності між значеннями показників системи (навіть у якісній формі). Разом з тим знаки впливу (позитивні, негативні) факторів один на одного, відбиті в графі взаємовпливів, можуть деякою мірою відповідати картині реальних "знакових" взаємовпливів факторів.

Саме це припущення використовується як посилання до розгляду подібних моделей і перебування дій учасників. При цьому якісні характеристики дій навряд чи має сенс переводити в кількісну форму і розглядати ці кількісні значення як рішення завдання керування в реальній ситуації. Важливим результатом дій, що приводять до відповідних змін керуючих факторів, є одержувані напрямки зміни керуючих факторів, що наближають (за інших рівних умов) поточний стан ситуації до його мети. Саме в цьому плані рішення завдання управління на якісному рівні має цілком визначений практичний зміст.

Для невеликих когнітивних карт подібна інформація про напрямки змін керуючих факторів може виглядати очевидною, оскільки вона узгоджується з відомими причинно-наслідковими співвідношеннями між керуючими факторами (причинами) і цільовими факторами (наслідками). Однак при великій кількості базисних та керуючих факторів така очевидність зникає. Для моделювання реальних ситуацій необхідно враховувати близько 150 – 300 факторів.

Формально когнітивна карта представляється у вигляді орієнтованого графа, вузлами якого є індивідуально значущі фактори, дуги навантажені знаками "+" або "–" (знаковоорієнтований граф) [7], або значеннями функції належності взаємозв'язків (нечіткоорієнтований граф) [11], які відображають тип каузальної взаємодії між факторами. Таке представлення структури ситуації надає змогу використовувати математичні методи теорії графів, методи структурного балансу, нечіткі методи для їх обробки та аналізу. Як приклад структурного представлення ринкової ситуації розглянемо декомпозицію ринкової структури (рис.3).

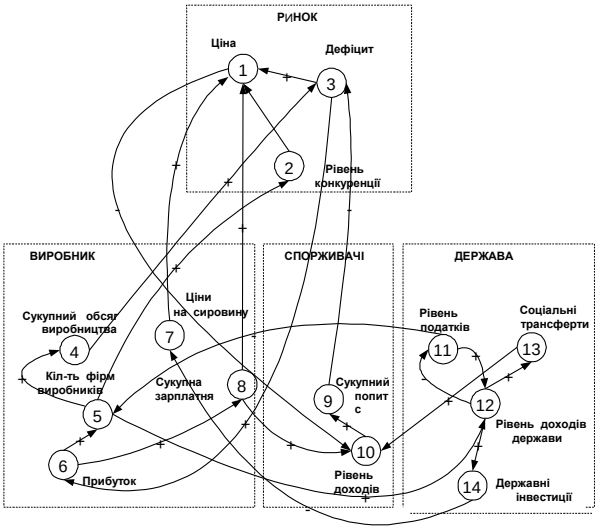


Рис. 3. **Фрагмент когнітивної моделі ринкової ситуації**

Якщо ввести поняття знака контура як добуток знаків вхідних його дуг, то можна обчислити всі впливи факторів один на одного і знайти всі контури з позитивним та негативним зворотним зв'язком. Якщо знак контура "+", то він здійснює позитивний зворотний зв'язок, якщо "–" негативний.

Вирішення проблеми підтримки прийняття рішень при використанні керованої когнітивної моделі сполучено з необхідністю вирішення двох завдань: прямої і зворотної. Пряме завдання полягає у визначенні вектора станів при заданому векторі управління. Зворотне завдання полягає в пошуці початкового вектора керуючих факторів при заданому векторі цілей. Вирішення зворотного завдання вказує, які з керуючих факторів варто задіяти для управління, наскільки й у якому напрямку повинен змінитися кожен з відібраних керуючих факторів при розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Отже, формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства як соціально-економічної системи вимагає врахування певної кількості взаємопов'язаних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які мають як кількісний, так і якісний характер, внаслідок чого це завдання належить до типу слабкоструктурованих завдань.

Одним із підходів до вирішення цього завдання може бути використання когнітивного моделювання стратегічної ситуації з урахуванням її соціальних і економічних аспектів. Сутність когнітивного підходу до формування сторатегії соціально-економічного розвитку підприємства полягає в тому, що на основі аналізу думок експертів і осіб, які беруть участь у формування стратегії, будується структурний опис стратегічної ситуації у вигляді когнітивної моделі. Завдання підтримки прийняття рішень у когнітивному моделюванні визначається як формуванні стратегії переводу ситуації з поточного стану в цільовий. Використання систем когнітивного моделювання в процесі розробки стратегії підприємства надає можливість залучення до цього творчий потенціал осіб, які беруть участь у формуванні стратегії, розширює можливості досягнення цілей та інтересів підприємства.

Подальшим розвитком у даному напрямку є дослідження динамічних і рефлексивних аспектів розробки стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Література: 1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб для вузов: Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 580 с. 2. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: Ника – Центр, 1998. – 544 с. 3. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М.Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 4. Герасимчук В. Г. Стратегія управління підприємством. Графічне моделювання. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с. 5. Спиркин А. Г. Основы философии: Учеб. пособие для вузов. – М.: Политиздат, 1988. – 244 с. 6. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1996. — 320 с. 7. Робертс Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экономическим задачам. – М.: Наука, 1986. – 496 с. 8. Zhang W. R., Chen S. S., Bezdek J. C. Pool 2: A generic system for cognitive map development and decision analysis // IEEE Transaction on systems, man, and cybernetics. – 1989. – V.19. — №1. – P. 31 – 39. 9. Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. – М.: ИНПРО–РЭС, 1995. – 228 с. 10. Таран Т. А. Ситуационное моделирование на основе качественных рассуждений // Искусственный интеллект. – 1996. – №1. – С. 102 – 114. 11. Кулинич А. А. Система моделирования плохо определенных нестационарных ситуаций // Труды второй международной конференции "Когнитивный анализ и управление развитием ситуации". – М.: ИПУ РАН, 2002. – С. 44 – 50. 12. Cartwright D., Harary F. Structural Balance: a Generalization of Heider's Theory // Psych. Rev., 63. – 1956. – P. 177 – 293. 13. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: Ювента, 1999. – 320 с. 14. Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Фон Нейман Дж., О. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – 756 с. 15. Форрестер Дж. "Динамика развития города". – М.: Прогрес, 1974. — 340 с.

Стаття надійшла до редакції 24.07.2006 р.

УДК 338.22

Дмитрієв І. А.

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

In the article the results of analysis of content of regularities and principles of program aimed business activity regulation are introduced.

Підприємництво як самостійний елемент ринкової економіки є одним із дієвих важелів вирішення таких економічних завдань, як сприяння структурній перебудові економіки, зміцнення економічної бази регіонів, швидке насичення ринку товарами та послугами, розвиток конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортних можливостей країни, забезпечення зайнятості значної частини населення. Важливе значення підприємництва викликає необхідність здійснення на державному рівні комплексу взаємопов'язаних заходів щодо забезпечення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для його становлення й ефективного розвитку в Україні.

Одним з дієвих інструментів управління підприємницькими структурами є програмно-цільовий метод, дослідженню якого присвячено значну кількість робіт [1 – 10], проте залишаються недостатньо вивченими сучасні закономірності та принципи його застосування.

Метою даної статті є представлення результатів дослідження щодо складу та змісту закономірностей і принципів програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю.

Державна система підтримки підприємництва складається з трьох основних аспектів: теоретичного, правового та організаційного [5, с. 144].

Теоретичний аспект полягає в розробленні сучасної концепції державної системи підтримки підприємництва. Ця концепція залежить від загального підходу до формування ринкової економіки в державі. Як показав історичний досвід, роль

© Дмитрієв І. А., 2006

держави в розвитку підприємництва є вирішальною. Однак проведений аналіз підприємницьких процесів в Україні дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на певну кількість заходів, які проводяться, та прийнятих нормативних документів, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин багато питань щодо функціонування підприємницького сектору економіки ще не вирішено. Відсутність перспективної концепції не дозволяє розробити комплексні заходи щодо державної системи підтримки підприємництва [5, с. 144].

Правовий аспект системи підтримки підприємництва складається з документів, які регулюють процес підприємницької діяльності, та зі спеціальних нормативних актів, спрямованих на розвиток і стимулювання підприємництва. Серед важливих проблем підприємницької діяльності, що вимагають цілеспрямованої правової підтримки з боку держави, передусім, потрібно виділити податкову політику і податкове законодавство, інвестиційне законодавство, законодавство з метою протекціонізму окремим найбільш важливим галузям економіки та ін. Ці та багато інших проблем підтримки підприємництва законодавчо регулюються тільки в окремих документах, не отримуючи практичної реалізації в економічному житті країни [5, с. 144, 145].

Необхідність організаційного аспекту обґрунтовується тим, що розроблення теоретичних і правових питань державної системи підтримки підприємництва може принести реальні результати тільки за умови, якщо вся система державної підтримки буде забезпечена конкретними організаційними заходами, які полягають в насиченні території підприємницькою діяльністю, що на сучасному етапі розвивається у поєднанні з певними обмеженнями, які мають економічний, правовий, соціальний зміст. Дана проблема є найбільш складною, оскільки механізм реалізації державної підтримки підприємництва вимагає великої організаційної роботи, передусім, у регіонах. Загалом з даного аспекту проблеми можна виділити наступні основні організаційні сторони:

обґрунтування та прийняття загальнодержавної й регіональних програм підтримки підприємництва;

створення системи державних і суспільних структур щодо реалізації державних та регіональних програм підтримки підприємництва;

організація системи навчання, підготовки та перепідготовки кадрів для підприємницьких структур;

організація системи юридичного захисту підприємництва [5, с. 145, 146; 6, с. 5].

Саме процесам управління програмами у світовій практиці надається велика увага. Проте в Україні більшість розроблених і прийнятих на урядовому рівні програм розвитку підприємництва залишаються чинними лише на папері. Вважається, що основною причиною такого становища є недостатня фінансова обґрунтованість програмних рішень, брак коштів. Визнаючи вагомість негативного впливу вказаних факторів, потрібно при цьому зазначити, що недостатня увага до процесів управління програмами призводить до зниження ефективності їх реалізації навіть за наявності достатнього ресурсного забезпечення [4].

Важливими умовами ефективного використання програмно-цільових методів у розв'язанні проблем розвитку підприємницької діяльності слід вважати:

посилення уваги розробників програм до питань, пов'язаних з теорією та методологією їх розроблення;

визначення основних параметрів програм на основі порівняльного аналізу різних варіантів і вибору найраціональніших з них;

формування програм (або підпрограм) управління процесами розроблення та реалізації програмних рішень [4, с. 273].

Як підтверджує практичний і теоретичний досвід, у процесі формування та розвитку системи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю як єдине ціле у взаємозв'зку та взаємодії необхідно використовувати комплексний, системний та цільовий підходи [3, с. 45].

Комплексний підхід означає врахування в конкретних управлінських діях всього різноманіття чинників, що впливають або можуть вплинути на результати прийнятого рішення: організаційних, економічних, соціальних, правових і ін. Комплексність підходу забезпечує необхідну обґрунтованість рішень і прогноз їх можливих наслідків. З'являється також можливість сформувати раціональні організаційні форми управління, встановити ефективні форми впливу на учасників цих процесів. Реалізація комплексного підходу неможлива без глибокого розуміння механізму управління підриємницькою діяльністю в поєднанні з усіма супутніми йому явищами та процесами. Невипадково програмно-цільове управління є однією з прогресивних організаційних форм, що дозволяють комплексно обґрунтовувати й реалізовувати сучасні плани розвитку підприємницької діяльності [3, с. 47].

Що стосується системного підходу, то він дозволяє проникнути в сутність зв'язків і відносин у процесі управління підприємницькою діяльністю і на цій основі знаходити найбільш ефективні варіанти їх організаційної побудови, розвитку та вдосконалення. Суть системного підходу полягає в переході від аналізу окремих елементів об'єкта управління та простих зв'язків між ними до вивчення складних утворень, що становлять сукупності безлічі різнопорядкових елементів, які пов'язані між собою єдиною метою. Вивчення складного об'єкта за відомостями про складові його ізольовані елементи далеко не завжди дає правильну загальну картину, оскільки властивості цілого залежать не тільки від властивостей складових його частин, а й від кількості та властивостей зв'язків між цими частинами. Крім того, в процесі управління підприємницькою діяльністю необхідний комплексний огляд ситуації, абстрагування від часткових особливостей процесу, що досліджується, з метою з'ясування головних напрямів його розвитку. В цьому випадку традиційні прийоми наукового дослідження, що включають всі форми аналізу, які призначені для пояснення дії цілого, виходячи з дії його частин, виявляються недостатніми. Системний підхід, навпаки, дозволяє абстрагуватися від частковості та розглядати будь-яке явище і всю сукупність явищ з одних позицій. Стосовно проблеми управління розвитком підприємницької діяльності він дає можливість вибрати більш ефективні форми процесу прийняття господарських рішень у цій сфері, упорядкувати структуру управління, підняти рівень і цілеспрямованість функціонування інформаційної бази та ін. [3, с. 47, 48].

Цільовий підхід, головним чином, ґрунтується на цільовій структуризації і є досить важливим для програмно-цільового управління. У цільовому підході центральне місце відводиться системі цілей, які спонукальним чином запускають весь механізм підприємницької діяльності [3, с. 48].

Рис. 1. **Закономірності програмно-цільового управління розвитком підприємницької діяльності**

Важливе значення має визначення основних закономірностей та принципів програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю.

На думку П. І. Кононенко, закономірності формування й розвитку програмно-цільового управління слід розглядати як сукупність найбільш суттєвих зв'язків і відношень системи, які забезпечують стійкі тенденції або спрямованості в різних її трансформаціях, у тому числі в контактах із зовнішнім середовищем. У першу чергу йдеться про закономірності, для яких характерний взаємовплив, тобто коли зміна форми та змісту

однієї будь-якої сукупності зв'язків та відношень у програмно-цільовому управлінні обов'язково викликає стійкі й визначені зміни інших його властивостей і функцій [3, с. 41]. Таким чином, під закономірностями програмно-цільового управління доцільно розуміти ряд важливих процесів і явищ, які часто повторюються обов'язково у взаємозв'язку та взаємодії. На рис. 1 наведені основні специфічні закономірності програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю, які властиві умовам ринкової економіки.

Перша закономірність полягає в тому, що система програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю не може бути розроблена і не зможе ефективно функціонувати, якщо в її основі не будуть встановлені взаємодіючі між собою кількісні та якісні параметри, що характеризують стан внутрішнього та зовнішнього середовищ. Також при розробленні й функціонуванні системи програмно-цільового управління необхідно забезпечити досягнення глобальної мети підприємницької діяльності з урахуванням оптимального взаємозв'язку всієї системи локальних цілей (друга закономірність). Наступна (третя) закономірність пояснюється тим, що оптимальне розроблення і функціонування системи програмно-цільового управління розвитком підприємницької діяльності висуває обов'язкову необхідність врахування всього комплексу складових на основі комплексного підходу, який дозволяє вирішувати дану проблему з урахуванням всіх її аспектів: економічних, соціаль-+сть вимагає використання критеріїв теорії системного підходу при розробленні та функціонуванні системи програмно-цільового управління, які дозволяють абстрагуватися від частковості й розглядати будь-які явища та всю їх сукупність з одних і тих же позицій. П'ята закономірність відображає особливості цільового та програмного управління підприємницькою діяльністю, обґрунтування нових підходів, що дають можливість забезпечити їх поєднання. Система програмно-цільового управління також повинна володіти організаційною та функціональною єдністю (шоста закономірність). У ній мають бути всі елементи, об'єктивно необхідні для досягнення цілей і вирішення завдань управління розвитком підприємницької діяльності. Єдність системи програмно-цільового управління означає, що вона повинна бути побудована на основі єдиних принципів, підходів та інтересів. Сьома закономірність вказує на наявність стійких зв'язків і залежностей, які існують у процесі функціонування системи програмно-цільового управління між якістю розв'язання завдань і обсягом інформації, що використовується при цьому. Восьма закономірність фіксує, що значущість всякої дії, яка планується, залежить від того, наскільки вона відповідає поставленим цілям, що і відбивається в критерії ефективності. Враховуючи, що кожна інстанція керується своїми локальними цілями, не можна виробити деякий універсальний критерій ефективності, який міг би характеризувати ступінь досягнення цілей на будь-якому рівні управління. Дана закономірність вимагає єдності та супідрядності критеріїв ефективності, що використовуються, а для цього локальні критерії (критерії оцінки часткових заходів) повинні витікати з критеріїв, які використовуються на більш високих рівнях [3, с. 42 – 44].

Принципи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю, які є основними положеннями, що повинні бути враховані на сучасному етапі розвитку економіки України, подані на рис. 2.

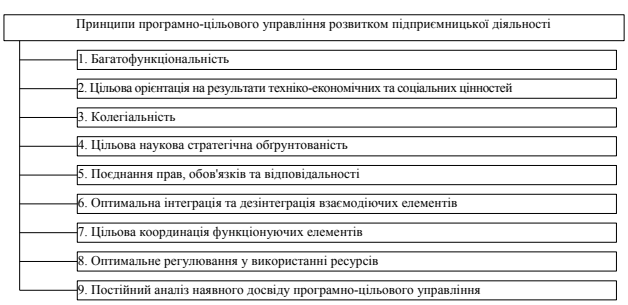


Рис. 2. **Склад принципів програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю**

Перший принцип вказує на необхідність обов'язкового використання гнучких багатофункціональних підходів при проектуванні та функціонуванні системи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю. Наступний принцип відображає вимоги щодо розроблення проекту системи програмно-цільового управління з використанням сучасних методів техніко-економічного обґрунтування, які враховують систему економічних і соціальних цінностей. Третій принцип вказує на необхідність наявності широкої колегіальності при прийнятті рішення з розроблення та функціонування системи програмно-цільового управління. Обґрунтування стратегій системи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю вимагає широкого використання наукових підходів (четвертий принцип). П'ятий принцип відображає необхідність забезпечення оптимального поєднання функціональних прав, обов'язків і відповідальності при розробленні та функціонуванні системи програмно-цільового управління. Наступний (шостий) принцип вказує на важливість оптимальної інтеграції та дезінтеграції при проектуванні й функціонуванні системи програмно-цільового управління. Мається на увазі об'єднання та роз'єднання функціонуючих елементів системи програмно-цільового управління залежно від конкретних обставин. Сьомий принцип підкреслює важливість координації функціонування елементів системи програмно-цільового управління підприємницькою діяльністю із забезпеченням їх взаємозв'язку та взаємодії. Восьмий принцип свідчить про необхідність регулювання оптимального використання ресурсів з метою забезпечення ефективного розвитку підприємницької діяльності. Останній (дев'ятий) принцип полягає в постійному аналізі наявного досвіду програмно-цільового управління, оскільки світ має динамічну природу, і врахування можливих змін і підходів є певною запорукою ефективності використання обмежених ресурсів. Тому невипадково у світі приділяється велика увага як розробленню та реалізації міжнародних програм розвитку підприємництва, так і постійному обміну досвідом державної національної політики розвитку підприємництва та підготовці відповідних міжнародних рекомендацій.

Таким чином, закономірності та принципи використання програмно-цільового методу управління важливо враховувати та впроваджувати з метою його коректного використання. Наведені результати є основою для подальшого розвитку теоретико-методичного забезпечення вдосконалення управління підприємницькими структурами.

Література: 1. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: Монографія. — Вінниця: Універсум-Вінниця, 2005. — 262 с. 2. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності: Економіко-правовий аспект. — К.: Атіка, 2005. — 432 с. 3. Кононенко П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2003. — 272 с. 4. Кредісов В. А. Підприємництво — вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою. — К.: Знання України, 2003. — 328 с. 5. Бутенко А. И. Приоритеты развития предпринимательского сектора национальной экономики. — Одесса: Институт проблем экономико-экологических исследований НАН Украины, 2003. — 192 с. 6. Саенко Г. В. Современные организационные условия развития предпринимательства в регионе / Г. В. Саенко, О. В. Иванова, В. Г. Саенко. — Луганск: ЛГПУ им. Т. Г. Шевченко, 2001. — 156 с. 7. Саниахметова Н. А. Предпринимательское право Украины: Учебное пособие. — Харьков: Одиссей, 2004. — 800 с. 8. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. — К.: Изд. Европейского университета, 2002. — 556 с. 9. Тарануха Ю. В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. — М.: Изд. "Дело и сервис", 2003. — 368 с. 10. Шевеленко С. Д. Підприємництво і підприємницька діяльність / С. Д. Шевеленко, І. І. Федів. — К.: Вища школа, 1997. — 224 с.

Стаття надійшла до редакції 27.07.2006 р.

Довідка про авторів

Тузаєва О. В. – аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Іващенко П. О. – канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Мохаммед Саламе Ібрахім Арабіат – аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Павлов К. В. – докт. екон. наук, професор Бєлгородського державного університету

Самохін А. С. – аспірант Бєлгородського державного університету

Васенко В. К. – докт. екон. наук, професор Сумської філії Харківського національного університету внутрішніх справ

Мануйлов М. Б. – канд. техн. наук, заст. директора з науки НПП "Поліпром" (м. Харків)

Шевченко О. К. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

Полежаєва О. В. – здобувач Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Шелегеда Б. Г. – докт. екон. наук, професор Донецького університету економіки та права

Касьянова Н. В. – канд. екон. наук, доцент Донецького університету економіки та права

Горбатов В. М. – канд. екон. наук, доцент Інституту економіки та управління (м. Сімферополь), докторант ХНЕУ

Маляpець Л. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Климчук С. В. – канд. екон. наук, доцент Таврійського національного університету ім. Вернадського

Антоненко О. І. – викладач ХНЕУ

Тишевська О. В. – аспірант Харківської державної академії культури

Анненкова О. В. – канд. екон. наук, старший науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Філатова Т. А. – інженер II категорії Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кузьменко Л. М. – докт. екон. наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України

Холодна Ю. Є. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Пєнчева І. В. – слухач ХНЕУ
Лабунська С. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Солянік Н. В. – аспірант ХНЕУ
Шульга Н. М. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Яценко Р. М. – аспірант ХНЕУ
Яковлєв А. І. – докт. екон. наук, професор Національного технічного університету "ХПІ"
Юшин С. О. – докт. екон. наук, професор Київського національного торговельно-економічного університету
Повна С. В. – викладач Чернігівського державного технологічного університету
Пушкар Т. А. – старший викладач Харківської національної академії міського господарства
Сатушева К. В. – аспірант ХНЕУ
Туманов В. В. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
Верещагіна Г. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Бєлікова Н. В. – аспірант ХНЕУ
Перерва П. Г. – докт. екон. наук, професор Національного технічного університету "ХПІ"
Піддубна Л. І. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Васюренко В. О. – магістр ХНЕУ
Базалієва Л. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, доцент ХНЕУ
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Зінченко Н. І. – аспірант ХНЕУ
Маляревський Ю. Д. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Пісоцький Є. М. – магістр ХНЕУ
Шемаєва Л. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Логвін В. М. – аспірант ХНЕУ
Дмитрієв І. А. – канд. екон. наук, доцент Харківського національного автомобільно-дорожнього університету