

Управління розвитком

*Харківський державний
економічний університет*

Збірник наукових статей

№ 2, 2002

Харків — 2002

ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ №2'2002

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №10 від 01.07.2002.

Редакційна колегія

Пономаренко В.С. (головний редактор)

Афанасьєв М.В.

Внукова Н.М.

Григорян Г.М.

Гриньова В.М. (заст. головного редактора)

Дікань А.В.

Дороніна М.С.

Журавльова І.В.

Іванов Ю.Б.

Клебанова І.С.

Кожанова Є.П.

Левикін В.М.

Малярєвський Ю.Д.

Назарова Г.В.

Орлов П.А.

Пушкар О.І.

Тодика Ю.М.

Українська А.О.

Хміль І.М.

Хохлов М.П.

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакцією Сєдова Л.М.

Редактори: Сєдова Л.М.

Демченко Н.І.

Технічний редактор Вяткіна О.С.

Комп'ютерна верстка Штанько І.А.

Адреса видавця: 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони: (0572)

30-23-04 – головний редактор

40-92-41 – зав. редакцією

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

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове

Підписано до друку 01.07.2002 р.

Формат 84x108/16. Папір офсетний.

Ум.-друку. арк. 16,0. Обл.-вуг. арк. 18,4. Тираж 500 прим. Зам. №422.

Ціна договірна

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 м. Харків, пр. Леніна, 9а
Видавництво ХДЕУ.

© Харківський державний
економічний університет,
2002

© Видавництво ХДЕУ –
оформлення обкладинки

СЛОВО ДО ЧИТАЧА

Розвиток світової економіки останніх десятиліть свідчить про домінування в ній процесів міжнародної економічної інтеграції, яка формує середовище глобальної конкуренції та впливає на стратегічні інтереси всіх країн і регіонів світу. Серед чинників, що зміщують акценти в конкуренції між країнами, дедалі більшого значення набуває глобалізація світогосподарських процесів. Глобалізацію слід розуміти як поняття, що стає найбільш яскравою характеристикою розвитку сучасного світу.

Глобалізація передбачає залучення до найвищих досягнень цивілізації та прогресу сотень мільйонів людей в усіх куточках планети з принципово новими можливостями створення більш раціонального та справедливого світового ладу, поглиблення протиріч світового розвитку. Представляючи собою послідовну інтеграцію ринків, капіталу, робочої сили, що функціонували окремо, глобалізація економіки є неминучою та необхідною. Вона відкриває можливості доступу до чужих заощаджень у вигляді закордонних інвестицій, запозичення сучасних технологій з ринково розвинених країн. Але глобалізація несе також і додаткові ризики у вигляді переводу за кордон отриманого в нашій країні прибутку, використанні дешевої робочої сили.

Таким чином, результати глобалізації знаходяться в залежності від того, як відпрацьована стратегія економічного зростання країни і наскільки вони, ці процеси, поєднані з послідовною розбудовою її державності.

Найбільшу перевагу в конкурентній боротьбі мають революційні технології, особливо в пріоритетних галузях виробництва з новітніми технологіями, на базі яких здійснюється випуск нової конкурентоспроможної продукції. Вплив новітніх технологій на виробництво має радикальний та комплексний характер, змінюючи його основи. В галузях з передовими технологіями оновлення продукції стає безперервним процесом, що дозволяє підприємствам не тільки одержувати додатковий дохід, а й збільшувати його. Це дає можливість власникам таких технологій в сучасних умовах мати невичерпні конкурентні переваги.

Переваги володарів новітніх технологій у відносинах міжнародної конкуренції полягають у зростанні впливу науково-технічного прогресу, можливості прискореної адаптації до ринкових умов господарювання на науково-технологічній основі.

У країнах, в яких відсутні новітні технології, навіть за умови надходження інвестицій немає можливостей щодо випуску конкурентоспроможної продукції і, як наслідок, — неможливість здійснення структурних зрушень, які в змозі забезпечити економічне зростання та експортну конкуренцію в тих галузях промисловості, які дають вагому віддачу, а опиняються в становищі хронічної нестійкості. Це є причиною нееквівалентності в міжнародному обміні на основі технологічної відсталості.

Важливим фактором стабілізації економічної ситуації є зниження в розвинених країнах відсоткової кредитної ставки, а в інших — приведення до впливу приватного капіталу, який переважає, а в період зростання інфляції забезпечує значні доходи за рахунок високих кредитних ставок. Отриманий таким чином капітал не втілюється у виробництво, дестабілізуючи тим самим економіку країни.

Безпосередня активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, потребою подолати штучну відокремленість від світового господарства. Вона передбачає створення певних економічних, політичних, правових, соціально-культурних та інфраструктурних передумов інтеграції, врахування її особливостей. Крім того, вона повинна базуватися на результатах аналізу стану розвитку національної економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, формуванні та реалізації пріоритетів структурної переорієнтації національної економіки, обґрунтуванні регіональних інтеграційних пріоритетів і здійсненні процесів транснаціоналізації з урахуванням рівня ефективної спеціалізації, кооперації в науково-технічній сфері різних галузей економіки.

МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ПАРТНЕРОВ В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лисица Н.М.,

докт. соц. наук, профессор ХГЭУ

Ястремская Е.Н.,

канд. экон. наук, доцент ХГЭУ

Достижимость результата инвестиционной деятельности во многом зависит от распределения ролей между субъектами инвестиционного рынка. Отношения между ними складываются в зависимости от поставленных участниками целей взаимодействия, мотивов проявления активности, способов формирования стереотипов доверия, методов влияния друг на друга и на обобщенного потребителя. При этом типы складывающихся взаимоотношений определяются полнотой согласованности интересов и отношением к общей цели, а именно:

- согласованность интересов и одобрение общей цели;
- частичное совпадение интересов при доминировании одного из субъектов на основании авторитета;
- частичное совпадение интересов при доминировании одного из субъектов на основании доступа к большим материальным ресурсам;
- паритетные отношения при наличии независимости, с одной стороны, и необходимости поиска компромисса на основе стремления к получению максимальной выгоды — с другой;
- рассогласованность целей, но вынужденная потребность в поддержании отношений на основе рационального выбора.

Процесс воспроизводства инвестиционных благ, т.е. благ, полученных в результате успешного взаимодействия субъектов инвестиционного рынка, может быть охарактеризован посредством функционирования системы объективных отношений между ними, заключающейся в разделении ролей. Сущность выполняемых ролей обуславливается системой мотивов поведения субъектов.

Мотив следует определить как стремление удовлетворить потребность. Все разновидности мотивов субъектов инвестиционной деятельности можно свести к следующей классификации:

- 1) по признаку полноты объявленных условий взаимодействия:
 - а) денотативные, когда названы только основные условия взаимодействия;
 - б) коннотативные, когда помимо основных условий взаимодействия, каждый из партнеров ищет и свои дополнительные выгоды;
- 2) по признаку прозрачности интересов:
 - а) явные мотивы, когда не скрывают истинных причин взаимодействия;
 - б) латентные мотивы, когда основные причины взаимного интереса скрыты, а на поверхности обозначены малозначимые аргументы в пользу совместных действий.

Социально-экономический анализ субъектов инвестиционной деятельности указывает, что для того, чтобы взаимодействие было выгодным, всем сторонам

необходимо достичь идентичности подхода к принятию решений, интерпретации содержания целей и условий их достижения, восприятия действий в процессе взаимодействия, культурных норм и ценностей. Итак, идентичность становится ключевым условием успешных интерактивных действий субъектов инвестиционного рынка. Однако ложная идентичность — основа для формирования латентных мотивов. В таком случае взаимодействия субъектов инвестиционного рынка будут ориентированы на краткосрочность, получение односторонних выгод для себя за счет партнера.

Все рассмотренные виды мотивов могут быть объединены в две группы:

формирующие стереотипы (денотативные и явные мотивы);

неформирующие стереотипы (коннотативные, латентные).

Последняя группа мотивов настолько непредсказуемая, насколько разнообразен социально-экономический контекст, в котором они проявляются. В то время как первая группа мотивов может быть подвергнута стереотипизации, что позволяет разработать мероприятия по устранению негативных стереотипов, минимизации их последствий или созданию рекомендаций по использованию стереотипов, позволяющих достичь позитивных результатов.

Теория стигмации, разработанная Х.С. Беккером (1963 г.) и получившая дальнейшее развитие в работах Эрвина Гоффмана, интерпретирует стереотип как результат объединения восприятия и поведения в конкретных повторяющихся ситуациях. Авторы статьи разработали матрицу позитивных стереотипов взаимодействия партнеров в процессе принятия решения об участии в инвестировании (рис. 1), в основу которой были положены временной период инвестирования (долго- и краткосрочный) и вид поведения и восприятия (типичный, нетипичный).

Краткосрочный период	Вид модели поведения: 5, 6*	Вид модели поведения: 3
Долгосрочный период	Вид модели поведения: 4, 2	Вид модели поведения: 1, 2
	Типичное поведение и восприятие	Нетипичное поведение и восприятие

* Номера видов моделей поведения указаны в последующем тексте статьи

Рис. 1. Матрица стереотипов поведения партнеров в процессе принятия решения об участии в инвестиционном процессе

Виды моделей разработанной матрицы стереотипов поведения в рамках инвестиционного рынка могут быть следующими:

- 1) обращение к рационализму с целью достижения компромисса;
- 2) использование посредников-экспертов как гарантии профессионализма;
- 3) рекомендации референтных групп из числа бывших партнеров;
- 4) использование результатов чужого опыта с целью избежания конфликтов или ошибок в процессе взаимодействия;
- 5) обещание ближайших перспектив, преимуществ на фоне всеобщего дефицита ресурсов;
- 6) перспектива быстрого успеха в краткосрочном периоде взаимодействия.

Представленные модели поведения полностью соответствуют разработанным авторами моделям взаимодействия социальных институтов, которые способствуют созданию конструктивных тенденций определенного социального порядка, а

именно: в модели **диссонанса** взаимоотношений следует воспользоваться моделями поведения 1, 4, так как рационализм и профессионализм позволят сгладить возникшие у партнеров противоречия; в модели **ритуализма** — будут полезны виды поведения в соответствии со 2 и 3 видом, так как использование знаний третьих лиц — референтов и экспертов — является традиционным приемом взаимодействия на инвестиционном рынке; в модели **конформизма** — определенную рациональность в поведение партнеров внесут виды поведения — 1, 5, так как они позволяют сконцентрировать значительные объемы инвестиционных ресурсов за счет обещания получить высокие доходы; **инновациям** соответствуют виды моделей поведения 2 и 6, так как новые бизнес-идеи, с точки зрения выгоды, смогут оценить только компетентные эксперты, кроме того, подобные идеи внезапно появляются и связаны с высоким риском, изменчивостью рыночной конъюнктуры и значительной прибылью.

Анализ разработанной матрицы позволяет сделать следующий вывод: данная матрица является составляющей методологии представления инвестиционной деятельности как социального института, так как виды разработанных моделей стереотипов поведения соответствуют общим моделям взаимодействия социальных институтов; в свою очередь, модели взаимодействия охватывают и кратко-, и долгосрочный период, а также различный уровень стереотипизации поведения инвестиционных партнеров, которыми могут быть как отдельные личности, так и группы лиц, представляющих различные групповые интересы.

Внедрение сложившихся положительных стереотипов в конструирование информационного и деятельностного социально-экономического пространства делает взаимодействие субъектов инвестиционного рынка успешным и выгодным, поскольку:

- экономит мышление;
- позволяет на докоммуникативном этапе взаимодействия правильно распределить роли;
- дает основания для предсказания прав и обязанностей субъектов инвестиционного рынка;
- распределяет прогнозируемую прибыль участников взаимодействия;
- предотвращает конфликты или сглаживает деконструктивизм их последствий;
- диагностирует выбор стратегии и тактики поведения;
- позволяет сформировать альтернативное поведение в случае наступления экстремальной ситуации, что реализует принцип ситуативности в инвестировании;
- предоставляет возможность выявить акцентуированных партнеров;
- сводит до минимума диссонанс;
- способствует консолидации усилий на главных направлениях удовлетворения потребностей;
- нейтрализует поведенческие риски.

Субъекты инвестиционного рынка обеспечивают развитие общеэкономических процессов. Экономическая деятельность способствует социальному благополучию и образованию разнообразных норм, правил, нравственных обязательств, обычаев, которые в совокупности формируют общество и являются его атрибутами. Для того, чтобы общество благополучно функционировало, необходимо, чтобы у его членов сформировался определенный уровень доверия к социальным институтам, одним из которых является инвестиционная деятельность. Вместе с тем инвестирование представляет собой и экономический институт, использующий экономические стереотипы поведения, принципы, законы и закономерности, т.е. достижения экономической науки. Один из важнейших уроков экономической жизни заключен в том, что благополучие экономической науки, как и ее способность к

конкуренции, обусловлено единственной всепроникающей культурной характеристикой — уровнем доверия, присущим данному обществу [1, с. 129].

Доверие основывается на ожидании надежности, проявляемой в разных формах и на различных уровнях: макро, мезо и микро. Существует мнение, что для экономического взаимодействия доверие не является обязательной компонентой (его заменяют договоры, контракты) как результат определенного уровня согласованности на краткосрочный период, что позволяет участникам, партнерам действовать совместно, согласованно. Вряд ли подобное положение можно оспаривать, однако, когда существует определенная степень доверия, взаимодействие происходит более эффективно. Дальнейшее развитие отношений субъектов в процессе инвестирования во многом зависит от наличия или отсутствия чувства доверия друг к другу. Если отношения находятся на первой стадии своего развития, то используются вполне конкретные приемы формирования доверия. Три из них определены американским социологом и экономистом Джоном Коулменом:

1) обращение к большинству как доказательство правоты с намерением формирования доверия. В отношении к инвестиционной деятельности данный прием предполагает заключение контрактов и поиск партнеров на ярмарках, аукционах, торгах, биржах, что позволяет в условиях роста конкуренции снижать цены на продукцию и услуги, удерживая инвестиционные проекты в рамках сметы затрат;

2) "завышение ставок", то есть стремление продемонстрировать как уникальность факта, так и последствия его реализации. Используется в инвестиционной деятельности на монопольных рынках инвестиционных ресурсов и идей, когда признак высокой цены соответствует высокому качеству предмета контракта;

3) "сжигание мостов" — когда социальные акторы рискуют в процессе принятия решения, что соответствует инновационному типу поведения. В инвестировании данный прием используют венчурные капиталисты, финансируя инновационные проекты, характеризующиеся неопределенностью результата.

Предложенный Дж. Коулменом перечень приемов формирования доверия не является исчерпывающим, так как они предполагают четкое следование условиям контракта. Однако в трансформационных условиях развития сложно предположить все возможные изменения факторов внешней среды, поэтому партнеры вынуждены искать и применять новые приемы формирования доверия. В соответствии с признаком изменчивости внешней рыночной среды авторами статьи предложены следующие приемы:

- оказание дополнительных услуг, не входящих в условия договора;
- использование стратегии интерактивного вовлечения партнера — субъекта инвестиционного рынка;
- косвенная реклама партнера в процессе проведения совместных акций;
- неоднократность совместной деятельности на основе соблюдения динамичных условий контрактов;
- предварительное предупреждение партнера о необходимости изменения условий контракта.

Доверительные отношения в инвестиционной деятельности должны основываться на понимании, признании равенства в профессионализме или признании авторитета, репутации более квалифицированного партнера. "Авторитет рассматривается как способность влиять на ценности других, авторитет личности или организации предполагает вероятность того, что другие люди последуют их примеру или совету" [2, с. 126]. Авторитет или хорошая репутация — это один из основных стимулов для взаимодействия субъектов инвестиционного рынка на основе перспективного стремления к достижению цели. Некоторые этапы совместной деятельности требуют использования различных принципов влияния по Роберту Чалдини: принципа последователь-

ности, принципа благорасположения, принципа авторитета, принципа социального доказательства, принципа дефицита [3].

Названные выше принципы тем не менее могут быть разделены на две группы: обязательные на этапе доинвестиционной деятельности (такие, как принцип благорасположения, принцип авторитета) и желательные (такие, как принцип последовательности, принцип социального доказательства, принцип дефицита). Непредсказуемая совместимость принципов, например авторитета и дефицита или последовательности и непоследовательности, социального доказательства и дефицита, дает колоссальный успех в процессе построения имиджа и репутации анализируемого социального института. Такие комбинации всегда приводят к успеху взаимодействия с любым социальным институтом.

Инвестиционная деятельность формируется успешно только на основании использования стереотипов, общих для развития украинского общества, и стереотипов, сложившихся в условиях становления социального института инвестиционной деятельности. Не менее значительным является и доверие, степень которого определяет, с одной стороны, срок взаимодействия партнеров — краткосрочный или долгосрочный, а, с другой — ориентирует на построение той или иной модели поведения партнеров в процессе построения инвестиционного пространства. Опыт изучения социального института инвестиционной деятельности доказывает, что высокая степень доверия является предпосылкой для достижения длительного взаимодействия партнеров, в процессе которого стереотипы поведения партнеров находятся в состоянии постоянной динамики как следствие хаотичности развития всех общественных отношений в период трансформации общества. Закрепление стереотипов проверяется временем и надежностью контрактных отношений, приносящих взаимную выгоду для участников взаимодействия. Значимость социального института инвестиционной деятельности как модератора в системе социальных институтов современного общества неоспорима.

Литература: 1. Fukuyama Francis. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York. The Free Press. — 1995. — 458 p. 2. Бауман З. Мыслить социологически. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 256 с. 3. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб., 1999. — 272 с.

УДК 658.1

ФОРМИРОВАНИЕ ПОДХОДОВ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Гордиенко Л.Ю.,

канд. экон. наук, профессор ХГЭУ

Трансформационный процесс, как и любой другой процесс, осуществляемый на предприятии при участии человека, нуждается в управлении, то есть планировании, организации, контроле, координации и мотивации. Причем, как известно, функция планирования является целеполагающей, и поэтому при формировании стратегии управления трансформационными процессами в организации целесообразно

разно использование научных подходов и основных идей школы "стратегического планирования", датой рождения которой считается опубликование в 1965 г. работы Игоря Ансоффа "Корпоративная стратегия" (Ansoff, 1965) [1].

В специальной литературе по стратегическому управлению предлагаются сотни различных моделей стратегического планирования. Причем, как справедливо отмечается в одном из авторитетных изданий [2], в каждом учебнике, и тем более в каждой уважающей себя фирме, специализирующейся на консультациях по вопросам стратегического планирования, имеется своя собственная модель. Но большинство из них, как правило, сводятся к одним и тем же основным идеям: берется модель ССВУ (SWOT), означающая оценку сил (Strengths) и слабостей (Weaknesses) организации в свете существующих возможностей (Opportunities) и угроз (Threats), которая разбивается на составные части, каждая из которых обсуждается при помощи соответствующих методик и таблиц, после чего более подробно рассматривается постановка задач, с одной стороны, и осуществляется разработка бюджета и операционных планов — с другой. Таким образом, если воспользоваться научным подходом школы стратегического планирования к формированию стратегии управления трансформационными процессами в организации, то фаза стратегического планирования в процессе управления системными трансформациями в организации должна следовать за фазой стратегического анализа (рис. 1). В свою очередь, фазе стратегического анализа должна предшествовать фаза инициирования трансформационного мероприятия, на которой следует осуществить следующие работы:

- а) определение области трансформации, сфер деятельности объектов и отношений с окружающей средой, пользователей, а также целей и задач;
- б) начальное формулирование требований и ожиданий пользователя;
- в) предварительная оценка величины трансформационного мероприятия и его сложности;
- г) предварительная оценка трудоемкости, средств и времени реализации трансформационного мероприятия.

Следовательно, если взять за основу базовую модель школы стратегического планирования, то в предложенной нами модели (см. рис. 1) для целей стратегического планирования трансформационных процессов фаза инициирования трансформационного мероприятия может быть отнесена к первому шагу стратегического планирования или, иными словами, стадии постановки задач.

На стадии постановки задач нами рекомендуется выбрать (разработать) методику трансформационного мероприятия и ту технологию, соответственно которой будет осуществляться данное мероприятие. Кроме того, на этой стадии следует выполнить предпроектные организационные работы, то есть определить роли тех лиц, которые отвечают за реализацию трансформационного мероприятия, а также тех лиц, которые принимают решения, связанные с трансформационным проектом; создать программно-целевой орган (например координационный комитет), который будет готовить рекомендации для лиц, принимающих трансформационные решения. В результате выполнения работ данной фазы подготавливается видение и эскиз трансформационного мероприятия, в котором должны содержаться оценочные (укрупненные, приблизительные) ответы на вопросы тех лиц, которые принимают решения, связанные с трансформационным проектом. В случае одобрения эскиза трансформационного мероприятия нами рекомендуется перейти к реализации следующих шагов стратегического планирования трансформационного мероприятия. Таким образом, правомерным следует считать положение о том, что результаты, выводы и решения, полученные на первой фазе (инициирования трансформационного мероприятия), являются проектными предпосылками трансформационного меро-

приятия. От решений, принятых на этой фазе, во многом зависит успех всего трансформационного мероприятия.



Рис. 1. Модель стратегического планирования трансформационного мероприятия

Главным элементом аудита внешней среды организации в соответствии с основной моделью школы стратегического планирования является ряд прогнозов о ее будущем состоянии (Ackoff, 1983: 59) [3, с. 59], а в более поздние годы — разработка различного рода сценариев, в которых делались попытки спрогнозировать возможный ход развития событий в организации [1, с. 47]. Применительно к трансформационным мероприятиям нами рекомендуется осуществлять аудит внешней среды организации, используя иерархическую модель среды Бостонской консалтинговой группы, адаптированную к трансформационным процессам [4, с. 27], и схему ситуационного анализа организационно-управленческих трансформационных процессов [5, с. 69].

На стадии внутреннего аудита соответственно с плановым подходом необходимо осуществить оценку сильных и слабых сторон организации. Для целей стратегического планирования трансформационного мероприятия считаем целесообразным предположить, что внутренний аудит необходим для определения трансформационного потенциала организации, то есть меры готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной трансформационной цели, иными словами, меры готовности к реализации проекта или программы трансформационных стратегических изменений.

Оценку трансформационного потенциала можно осуществить, например, используя подход к оценке инновационного потенциала, в основе которого лежит схема ресурс (Р) — функция (Ф) — проект (П) [6, с. 319]. Задачи оценки транс-

формационного потенциала организации нами рекомендуется поставить в двух плоскостях: 1) *частная* оценка готовности организации к реализации одного трансформационного проекта; 2) *интегральная* оценка текущего состояния организации относительно всех или группы уже реализуемых трансформационных проектов.

Состояние интегрального трансформационного потенциала организации (Π) предлагается определять состоянием совокупности потенциалов проектов: $\Pi = (\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n)$. При этом подходе состояние потенциала каждого трансформационного проекта зависит от состояния с выполнением по объему, качеству, своевременности и экономичности всех производственных и управленческих функций: $\Pi_i = (\Phi_{1i}, \Phi_{2i}, \dots, \Phi_{mi})$. Состояние каждой функции зависит от состояния всех требуемых ресурсов: $\Phi_j = (P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{kj})$. При этом обязательно учитываются значимости компонентов. Оценку трансформационного потенциала по схеме ресурс (P) — функция (Φ) — проект (Π) предлагается осуществлять на основе построения соответствующих матриц (рис. 2): а) матрицы ресурсы — функции $P \times \Phi$; б) матрицы ресурсы — проекты $P \times \Pi$; в) матрицы функции — проекты $\Phi \times \Pi$. Причем элементами первой матрицы $P \times \Phi$ является ресурсная обеспеченность функций P_{Φ} , Φ_r ; элементами второй матрицы $P \times \Pi$ — ресурсная обеспеченность проектов P_{Π} , Π_r ; элементами третьей матрицы $\Phi \times \Pi$ — функциональная обеспеченность проектов Φ_{Π} , Π_{Φ} .

		ФУНКЦИИ				
		Ф1	Ф2	Ф3		
Ре- сурсы	P1	P1Ф1	P1Ф2	P1Ф3	P1Ф	РФ
	P2	P2Ф1	P2Ф2	P2Ф3	P2Ф	
	P3	P3Ф1	P3Ф2	P3Ф3	P3Ф	
		Ф1р	Ф2р Фр	Ф3р		

А. Матрица ресурсы-функции $P \times \Phi$ (P_{Φ} , Φ_r — ресурсная обеспеченность функций)

		ПРОЕКТЫ				
		П1	П2	П3		
Ре- сурсы	P1	P1n1	P1n2	P1n3	P1n	Pn
	P2	P2n1	P2n2	P2n3	P2n	
	P3	P3n1	P3n2	P3n3	P3n	
		П1р	П2р Пр	П3р		

Б. Матрица ресурсы-проекты $P \times \Pi$ (P_{Π} , Π_r — ресурсная обеспеченность проектов)

		ПРОЕКТЫ				
		П1	П2	П3		
Функ- ции	Ф1	Ф1п1	Ф1п2	Ф1п3	Ф1п	Фп
	Ф2	Ф2п1	Ф2п2	Ф2п3	Ф2п	
	Ф3	Ф3п1	Ф3п2	Ф3п3	Ф3п	
		П1ф	П2ф Пф	П3ф		

В. Матрица функции-проекты $\Phi \times \Pi$ (Φ_{Π} , Π_{Φ} — функциональная обеспеченность проектов)

Р1ф — обесп. всех функций ресурсом Р1
Р1п — обесп. всех проектов ресурсом Р1
Ф1п — обесп. всех проектов функцией Ф1

Ф1р — обесп. Ф1 всеми ресурсами
П1р — обесп. П1 всеми ресурсами
П1ф — обесп. П1 всеми функциями

**Рис. 2. Матрица оценки состояния
трансформационного потенциала организации**

Учитывая сложность взаимосвязи функций и ресурсов при оценке трансформационного потенциала по матричной схеме ресурс (Р) — функция (Ф) — проект (П) в качестве ресурсов, кроме финансовых, материально-технических, трудовых и информационных, следует принять в расчет организационную структуру, технологию процессов выполнения функций и опыт решения задач в данной области (трансформации).

Процесс оценки стратегии согласно общей модели школы стратегического планирования, как подчеркивается в упоминаемом источнике [2, с. 47], служит задачам развития и совершенствования, и в нем используется множество методов — от простых и проверенных (таких, например, как самые первые варианты расчета прибыльности инвестиций) до самых современных — таких, как "оценка конкурентных стратегий", "анализ рисков", "стоимостная кривая", и многих других, связанных с расчетом "акционерной стоимости". Как следует уже из названия, большая часть этих методов имеет дело с финансовым анализом. И если целью трансформационного мероприятия является предпосылка управления деньгами с целью приумножения их количества, то на стадии оценки трансформационной стратегии предлагаем на основе использования разных методов "формирования стоимости", например объединенных в соответствующий банк методов и моделей, очертить сразу несколько стратегий, которые впоследствии оцениваются, и выбирается наилучшая.

Стадия операционализации стратегии базируется на декомпозиции, то есть разбиении стратегии на субстратегии. Согласно школе стратегического планирования операционализация стратегий, как подчеркивается в [2, с. 48], влечет за собой установку целого ряда иерархий, что предполагает наличие различных уровней с разными временными перспективами. На вершине пирамиды — всесторонние долгосрочные стратегические планы, под ними — среднесрочные планы, а еще ниже — краткосрочные (годовые) операционные. Параллельно иерархии планирования существует иерархия задач, иерархия бюджетов, иерархия подстратегий и иерархия программ действий.

И, наконец, все названные виды работ — задачи, бюджеты, стратегии, программы — сводятся в систему операционных планов, которую иногда называют "мастер-планом", среди наиболее известных можно упомянуть "систему планов" Стэнфордского исследовательского института [2, с. 48].

Процесс разработки "мастер-плана" трансформационного мероприятия должен учитывать привязку любого бюджета, задачи, программы действий к определенной структурной единице организации — подразделению, отделу или работнику.

Программирование трансформационного процесса в целом (согласно предложенной модели, см. рис. 1) предполагает установление временного расписания осуществления трансформационного мероприятия.

В заключение отметим, что при формировании стратегии управления трансформационными процессами в организации рекомендуем учитывать последние достижения школы стратегического планирования — сценарного планирования и стратегического контроля, что позволит сделать данный процесс менее жестким. В частности, сценарии дают возможность быть готовыми к любому непредвиденному развитию событий, связанных с трансформацией, а стратегический контроль,

смысл которого состоит в поддержании постоянной нацеленности организации на выполнение стратегических задач, позволит отследить порядок выполнения намеченного трансформационного мероприятия, сопоставить сделанное с запланированным.

Литература: 1. Ansoff H. L. Corporate Strategy. New York: McGraw-Hill, 1965. 2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий /Пер. с англ. /Под ред. Ю.Н. Каптуревско-го. — СПб: Изд. "Питер", 2000. — 336 с. 3. Ackoff R.L. Beyond Prediction and Preparation. //Journal of Management Studies. — 1983. — XX, 1 [January]. — s. 59-69. 4. Гордиенко Л.Ю. Применение методологии стратегического анализа к управлению трансформационными процессами. //Вісник ХДЕУ. — 2001. — №2 (18). — С. 25-29. 5. Гордиенко Л.Ю. Теоретико-методологические проблемы применения технологии ситуационного менеджмента для исследования организационно-управленческих трансформационных процессов. //Вісник ХДЕУ. — 2001. — №3 (19). — С. 68-71. 6. Управление организацией: Учебник /Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 670 с.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 658. 589

ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Гриньов А.В.,

*канд. екон. наук, доцент Харківського державного
автомобільно-дорожнього технічного університету*

Необхідність виходу економіки України з кризового стану, перш за все, передбачає розвиток науково-технологічної сфери, яка забезпечувала б інноваційний характер промислового виробництва. На це націлений Указ Президента України від 20 серпня 2001 року, яким передбачено: встановлення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні до 2005 року; впровадження механізму диференційованого пільгового оподаткування підприємств залежно від рівня їх інноваційної активності, стимулювання науково-дослідних та досвідно-конструкторських розробок; суттєве підвищення заробітної плати наукових працівників, рівня їх соціального захисту; створення інформаційної бази даних щодо новітніх технологій [1]. В сучасних умовах науково-технічні розробки визначаються як фактор соціально-економічного розвитку країни, тобто їм належить провідна роль у вирішенні економічних, соціальних, екологічних та інших проблем.

Вирішення перелічених проблем пов'язане зі зростанням масштабів виробництва, розмірів витрат на науково-технічні розробки та їх впровадженням у виробництво; з необхідністю обміну науковими досягненнями між країнами, регіонами та підприємствами; наявністю глобальних проблем (наприклад екологічних), які мають довгостроковий характер і можуть бути вирішені тільки за умови участі багатьох країн світу; зміною характеру міжнародних економічних зв'язків, що охоплюють науково-технічну, виробничу, фінансову, інформаційну та інші сфери діяльності.

Інноваційний тип розвитку визначається перенесенням акцентів на використання принципово нових прогресивних технологій, випуск високотехнологічної продукції, розробку прогресивних організаційних і управлінських рішень в інноваційній діяльності.

В сучасних умовах розвитку економіки України необхідна розробка нової моделі економічного зростання, що повинна ґрунтуватися на інноваційному типі розвитку та передбачати зміну поняття науково-технічного прогресу. Це пов'язано з обґрунтуванням

нових пріоритетів розвитку економіки, таких, як підвищення добробуту, інтелектуалізація виробничої діяльності з використанням новітніх і інформаційних технологій. Крім того, необхідна розробка нової фінансово-кредитної політики, системи ефективного стимулювання інновацій та зміни типу підприємницької діяльності (розвиток венчурного підприємництва і залучення ризикового капіталу до фінансування інновацій).

Інноваційний розвиток промислового виробництва вимагає реформування відносин власності, системи управління інноваціями, створення ринкового механізму регулювання економічних відносин. Основу інноваційного розвитку складає науково-інноваційний процес, який включає: фундаментальні та прикладні дослідження; дослідно-конструкторські, проектні та технологічні розробки; випробування і промислове освоєння новацій. Головною метою науково-інноваційного процесу є отримання таких результатів, що придатні для практичного використання на промислових підприємствах і для отримання прибутку. Саме за таких умов він може бути віднесений до інноваційної діяльності, яка вимагає певних джерел фінансування та економічних стимулів (пільгове оподаткування, кредитування, бюджетне фінансування тощо). Другою складовою науково-інноваційного процесу є діяльність підприємств стосовно реалізації інновацій.

Кризова ситуація в науково-інноваційній сфері обумовлена відсутністю стратегії інноваційного розвитку, що може бути досягнутий завдяки створенню передумов для швидкого й ефективного впровадження технічних новинок у всі сфери діяльності підприємств; збереженню та розвитку науково-технічного потенціалу підприємств, здатного здійснювати їх стратегічний розвиток; створенню необхідних матеріальних умов для збереження висококваліфікованих наукових кадрів інноваційної сфери.

Розвиток інновацій передбачає розробку такого механізму управління інноваційною діяльністю, що включає ряд етапів: розробку і їх освоєння, вихід на ринок; освоєння та зростання обсягу виробництва за рахунок збільшення його масштабів і зниження витрат; досягнення зрілості, яка характеризується вдосконаленням продукції, покращенням її якісних характеристик і модифікації в умовах конкуренції, що пов'язана з тиражуванням нововведень; моральне старіння продукції, її неконкурентоспроможність за рахунок появи на ринку інших інновацій. Реалізація перелічених етапів може бути здійснена завдяки застосуванню стратегічного управління інноваціями, яке є складовою частиною інноваційного менеджменту з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу.

Розробка стратегії інноваційного розвитку підприємства включає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх рішення; аналіз стану розвитку науково-інноваційної сфери і організаційних структур, обґрунтування чинників, які впливають на інноваційну стратегію. При цьому слід враховувати фактор часу, який є найбільш впливовим для інновацій, а також забезпечувати сучасними технологіями отримання та передачі інформації. В процесі розробки стратегії важливим є врахування усієї кількості факторів, що впливають, пов'язаних з вибором та обґрунтуванням відповідного її типу (табл. 1).

При виборі та обґрунтуванні стратегії необхідно враховувати такі цільові критерії, як обсяг виробництва, прибуток, обсяг збуту, окупність інвестицій, наявність грошових коштів. Обґрунтування стратегії здійснюється також з урахуванням відношень ринок — продукт за допомогою матриць, що дають можливість визначати стратегічні комбінації в залежності від умов ринку та альтернатив продукції, з якою підприємство виходить на ринок. Серед умов ринку враховуються існуючий ринок, розширення ринку та новий ринок. В якості альтернатив продукції порівнюються альтернативи сучасна, поліпшена та принципово нова. Для кожної з цих умов ринку та альтернативи продукту існує власна стратегія, що може бути обрана підприємством. При цьому необхідно постійно відстежувати динаміку кон'юнктури ринку, ступінь конкуренції та фінансовий стан підприємства.

**Чинники, які впливають на відповідний тип стратегії
інноваційного розвитку підприємства**

Чинник	Тип стратегії
1. Активність наукових досліджень	довгострокова короткострокова орієнтована на патентування (ліцензування)
2. Інновації	пов'язана з радикальними інноваціями орієнтована на псевдоінновації націлена на імітацію інновацій націлена на дифузії інновацій
3. Конкуренція	наступальна оборонна імітаційна
4. Зростання частки ринку	високого зростання обмеженого росту консолідації
5. Асортимент	обмеженого асортименту орієнтована на якість продукції концентрації диверсифікації експорту-імпорту
6. Інтеграція, кооперація	незалежності кооперації співучасті придбання
7. Техніка, технологія	інвестування високих технологій заміщення модернізації

Процес обґрунтування стратегії інноваційного розвитку підприємства складається з таких етапів аналізу: внутрішнього стану підприємства, зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін у діяльності підприємства, а також порівняння існуючих показників розвитку з бажаними, визначення вузьких місць та розробка заходів щодо їх розширення.

Для прогнозування потреби в інноваціях підприємству необхідно враховувати економічний стан держави, конкретний ринок продукції, ринкові фактори її успіху, існуючий портфель замовлень на продукцію, потенційні можливості тощо. Крім того, інноваційна стратегія підприємства змінюється в залежності від життєвого циклу нового товару. Так, на стадії зростання підприємство відпрацьовує технології, зосереджує увагу на конкурентних перевагах, які забезпечують йому найбільші прибутки. На стадії зрілості досягається стабільність виробництва, збільшуються витрати на підвищення якості продукції і тому досягається найвищий обсяг продажів, але зростає цінова конкуренція і прибутки зменшуються. Стадія занепаду вимагає від підприємства пошуку нових ринків збуту, що може продовжити тривалість життєвого циклу продукції, однак суттєвих прибутків вона вже забезпечити не в змозі і тому її необхідно знімати з продажу. Це зумовлює необхідність інноваційної стратегії підприємства, що повинна визначати його поведінку на ринку.

Інноваційна діяльність підприємства є складним і багатоплановим процесом, який включає економічні, технологічні, організаційні, соціальні, екологічні фактори виробництва. Вона спрямована на реалізацію таких функцій: розробка продуктової стратегії підприємства та визначення сприятливих можливостей її здійснення на

ринку; створення конструкторської і технологічної документації на нову продукцію; опрацювання технології її виготовлення на підприємстві; здійснення маркетингової та збутової діяльності щодо нової продукції.

При цьому серед досліджень, які забезпечують можливість реалізації перелічених функцій, слід відзначити: кон'юнктурні дослідження потенційного ринку; системне і детальне конструювання; випробування; виробництво та забезпечення каналів виходу на ринок з новою продукцією.

Крім того, слід враховувати інноваційні структури, що використовуються в процесі проектування, розробки та реалізації нової продукції. Вони підрозділяються на такі, які повністю зайняті в сфері досліджень та розробок або зайняті частково (менше 50% часу, який витрачається).

Для успішної реалізації інновацій необхідно враховувати значну кількість факторів, до яких слід віднести: відповідність інновацій меті інноваційного розвитку; наявність на підприємстві джерел творчих ідей та його сприйнятливості до нововведень; ефективна система відбору, оцінки, управління інноваційними проектами та контролю за їх реалізацією; відповідальність за результати інноваційної діяльності (як індивідуальна, так і колективна).

Варто враховувати, що інновація як нововведення не тільки задовольняє певні потреби та має споживчу вартість, а й представляє собою об'єкт інтелектуальної власності. Тому формування інтелекту робітників підприємства, як вирішального фактору привласнення, пов'язано з інтелектуальними правами власності. Це свідчить про те, що ефективні нововведення представляють собою замінюючий ресурс розвитку, бо можливості робочої сили обмежені, а можливості інтелекту — практично безмежні. Новації як безпосередній продукт інтелекту (розуму, активності) людини можуть бути реалізовані у вигляді товару, переданого значній кількості покупців. Це пов'язано з особливостями товару — новації, що полягають у такому: новація запозичується, бо при продажі вона не втрачається для продавця, вона може водночас використовуватися і продавцем, і покупцем; вона відображає імідж продавця і знаходиться в залежності від визнання прав його інтелектуальної власності, тобто продавець прямо зацікавлений в її ефективному використанні; новація в результаті продажу на основі спеціального договору характеризується чітким визначенням методів і форм захисту інтересів як продавця, так і покупця, страхуванням ризику, забезпеченням гарантій, розподілом прибутків; право користування новацією як інтелектуальним товаром здійснюється на основі вартості інтелектуального кредиту з боку продавця в обмін на грошові кредити з боку покупця. Ціна базується на врахуванні ринкової кон'юнктури. При цьому економія коштів зумовлена реалізацією різних за формою кредитів та ефективністю науково-технічних, інвестиційних, виробничих і соціальних програм, які здійснюються одночасно. Тому виникає необхідність оптимізації параметрів інноваційних проектів та ресурсів на їх здійснення. Основною проблемою, що виникає, є: при збільшенні кількості програм необхідно залучати більше ресурсів для їх виконання при збільшенні термінів, а при підвищенні ефективності їх здійснення знижується потреба у збільшенні коштів. Її вирішення вимагає розробки державної програми підтримки інноваційної діяльності, що повинна включати ринкові фактори її активізації, дієву систему захисту прав і гарантій для суб'єктів інтелектуальної діяльності.

В умовах економіки, що трансформується, науково-технічний розвиток підприємств є однією з найважливіших складових інноваційної стратегії. Її недооцінка сприяє швидкій втраті позицій підприємства на ринку, спаду виробництва, банкрутству підприємства, росту безробіття тощо.

Література: 1. Указ Президента України "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну".

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 338: 658.3

Пигарев В.П.,

соискатель ХГЭУ

Оценка персонала предполагает сравнение таких определенных характеристик работника, как профессионально-квалификационный уровень, деловые качества, результаты труда с соответствующими параметрами, требованиями и эталонами. Она заключается в определении того, в какой степени любой работник достигает ожидаемых результатов труда и соответствует тем требованиям, которые вытекают из его производственных задач.

Различают два вида оценки персонала:

самооценку, основанную на том, что в сознании каждого человека существуют определенные представления, эталоны, образы и др. При этом выделяется идеальный образ, который трудно достижим, и нормативный — представление о том, каким должен быть работник, чтобы его воспринимали и уважали.

Внешняя оценка, которая заключается в положительной оценке деятельности со стороны коллектива, руководителей и непосредственных потребителей продуктов труда. Такая оценка считается объективной, если она исходит от трех перечисленных выше субъектов.

Каждый из этих видов оценки имеет свою социально-экономическую нагрузку. Оценка персонала выполняет ориентирующую и стимулирующую функции. Первая из них позволяет работнику определять направления и способы своей дальнейшей деятельности. Стимулирующая же функция подтверждает правильность (неправильность) поведения человека и подталкивает его к деятельности в определенном направлении.

Результаты оценки используются для решения комплекса таких сложных задач, как подбор и расстановка новых работников, выдвижение в резерв и на новые должности, прогнозирование продвижения работников по службе и планирование их карьеры, совершенствование организации труда, разработка эффективной системы его мотивации, оценка эффективности работы как трудового коллектива в целом, так и отдельных работников.

Среди основных принципов оценки персонала следует отметить обязательность, систематичность, всесторонность, объективность и всеобщность. Принцип *обязательности* предусматривает обязательные оценки персонала, принцип *систематичности* — оценку, которая должна осуществляться постоянно, при принципе *всесторонности* оценке подлежат все стороны деятельности и личности работника, *объективности* — оценка должна быть построена на использовании объективных показателей и критериев и *всеобщности*, когда оценке подлежит каждый работник предприятия.

Являясь сложной управленческой проблемой, оценка персонала как в теоретическом, так и в методическом плане является недостаточно разработанной. В экономической литературе и в практике используется значительное количество методик, способов оценки, которые дают различные по уровню объективности результаты. На практике используются два подхода к оценке работников. Первый заключается в описании требований к определенному рабочему месту (должности) и установлении соответствия работника этим требованиям. Второй основан на

признании приоритетной роли собеседования в оценке персонала, которое дает возможность установить имеющиеся трудности и определить пути их преодоления. Ценности работника целесообразно определять не на основе черт его характера, а на основе результатов его труда и поведения. Анализ подходов к оценке персонала в зарубежной и отечественной практике позволяет сделать вывод о том, что, невзирая на отсутствие эффективных методик, оценку персонала следует проводить, так как ее отсутствие является наихудшим видом оценки.

Процесс оценки персонала осуществляется на обобщении теории и практики оценки с использованием и отечественного, и зарубежного опытов, оценке потенциала работников и их индивидуального вклада, аттестации кадров. Оценка потенциала персонала является важной, позволяя определять соответствие характеристик личности нормативной модели рабочего места, устанавливать профессиональную пригодность работника и его будущую служебную карьеру. В экономической литературе (1, 2) наиболее часто применяются методы: биографический, собеседование, самооценка на основе анкетирования, социологический опрос, тестирование, экспертные оценки, ранжирование, наблюдение в неформальной обстановке, комплексная оценка труда и др.

Как свидетельствует исследование приведенных подходов к оценке эффективности персонала, используется значительное количество показателей. Поэтому необходима разработка комплексного подхода, учитывающего значимость конечных результатов деятельности предприятия, производительности и качества труда персонала, а также организация его работы как социальной системы. Это обуславливает необходимость формирования комплексного показателя эффективности, учитывающего результаты экономического развития предприятия и показатели социальной эффективности работы персонала.

Система показателей для такой оценки может быть представлена в виде следующих групп:

1. Показатели, характеризующие конечные результаты деятельности предприятия: балансовую прибыль, себестоимость, затраты на 1 рубль продукции, объем товарной продукции, качество продукции с учетом брака и рекламаций, затраты на управление предприятием, доход, рентабельность, годовой экономический эффект от внедрения новых технологий, фондоотдачу. Эти показатели используются для директора предприятия, его заместителя по экономике и маркетингу, главного инженера, а также для таких функциональных подразделений, как бухгалтерия, плановый отдел, отдел маркетинга и производственно-технический отдел.

2. Показатели качества, результативности и сложности труда: производительность труда, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, потери рабочего времени на одного работника, фонд заработной платы, средняя заработная плата одного работника, качество труда персонала и частота производственного травматизма. Эта группа показателей рассчитывается для главного инженера, заместителей директора по экономике, кадрам и маркетингу и функциональных подразделений: производственно-технического отдела, планового отдела, отдела по работе с персоналом, бухгалтерии и отдела маркетинга.

3. Показатели социальной эффективности: текучесть кадров, уровень трудовой дисциплины, социально-психологический климат в коллективе, соотношение рабочих и служащих, надежность работы персонала, равномерность его загрузки, коэффициент трудового участия или вклада. Показатели этой группы используются для заместителя директора по кадрам, а также отделов по работе с персоналом и планового отдела.

Среди производственных подразделений все три группы показателей используются на уровне начальника цеха (участка), руководителей подразделений, начальника отдела сбыта.

Оценка эффективности работы персонала предприятия осуществляется в несколько этапов:

проведение оценки на основе экономических, социальных и организационных показателей с использованием экономико-математического моделирования и экспертных оценок;

обоснование системы экономического стимулирования достижения конечных результатов деятельности предприятия с минимальными затратами ресурсов и высоким качеством продукции и труда с помощью математических функций стимулирования;

разработка комплексного показателя эффективности работы персонала, соизмеряющего различные показатели с учетом их важности, с использованием методов экспертных оценок и ранговых корреляций.

Такой подход к методике оценки эффективности работы персонала предусматривает обоснование системы показателей, выбор математических функций, определение весовых коэффициентов частных показателей эффективности и обоснование метода расчета комплексного показателя эффективности работы персонала.

Заключительным этапом оценки эффективности персонала является аттестация, в результате которой принимается решение либо о дальнейшем служебном росте работников, либо об их перемещении или увольнении. Этот этап включает подготовку приказа о проведении аттестации и утверждение состава аттестационной комиссии, организацию ее работы во всех подразделениях предприятия с использованием возможностей компьютерной обработки результатов, подведение итогов и принятие персональных решений по каждому работнику. Основными методами, используемыми при аттестации кадров, являются анкетирование, сравнительный анализ, мозговой штурм, экспертные оценки и социологический опрос.

Литература: 1. Коханов Е.Ф. Отбор персонала и введение в должность. — М.: ГАУ, 1996. — 172 с. 2. Управление персоналом организаций: Учебн. пособие /Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА, 1997. — 512 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ

УДК 656.2.078

ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ЗАЛІЗНИЧНОГО

ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЙОГО КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Чередниченко О.Ю.,

здобувач Харківської державної академії залізничного транспорту

Реструктуризація залізничного транспорту на засадах комерціалізації його роботи неминуче спричинить необхідність удосконалення системи показників роботи транспорту, методів планування та обліку цих показників. В умовах поділу транспорту на перевізників і власників інфраструктури система показників роботи транспорту повинна відповідати економічним взаєминам між суб'єктами, що беруть участь у процесі перевезення, а також взаємостосункам з користувачами цих послуг.

Проблема ця багатогранна і складна. Рішення її спричинить за собою корінну зміну всієї сформованої системи планування й обліку показників і тому повинна

впроваджуватися послідовно у взаємозв'язку з етапами реструктуризації і комерціалізації транспорту.

У даній статті концептуально розглянуто один із можливих варіантів системи показників роботи транспорту в загальному вигляді без деталізації і взаємозв'язку показників, а також без розробки методики їхнього обліку.

Суть системи, що пропонується, полягає в наступному.

При розподілі функцій "Укрзалізниці" між власниками інфраструктури і компаніями — операторами перевезень — останні будуть здійснювати економічні взаємини безпосередньо з клієнтами (власниками вантажу й пасажирями). Тому основними показниками інтегральних компаній, що будуть організовувати перевезення вантажів, повинні бути кількість прийнятих до перевезення і перевезених вантажів за визначений період (ΣP млн. тонн) і вантажообіг ($\Sigma P1$ млн. тонно-кілометрів), що враховують роботу з перевезення вантажів на зазначену відстань в межах конкретних ділянок мережі залізниць і автомобільних шляхів та інших шляхів сполучення.

Компанії регіональних пасажирських перевезень у далекому та місцевому сполученнях і компанії приміських перевезень будуть організовувати перевезення пасажирів на певну відстань у конкретних напрямках, тому основними їхніми показниками будуть кількість перевезених пасажирів за певний період (ΣA — млн. пасажирів) та пасажирообіг ($\Sigma A1$ — млн. пасажиро-кілометрів) за конкретними маршрутами на окремих видах транспорту.

Концерн "Укрзалізниця", як власник інфраструктури, що надає її в користування компаніям — перевізникам вантажів і пасажирів, буде продавати компаніям — перевізникам нитки графіка. Але тому, що нитки графіка відрізняються кількісними (довжиною та технологічним оснащенням ділянок, масою поїздів) і якісними показниками (швидкістю руху і часом руху), нитки графіка повинні мати узагальнюючий показник.

Показники ниток графіка повинні бути пов'язані з системою оплати. У всіх європейських країнах розроблені та впроваджені такі системи оплати ниток графіка та пропускної спроможності (як суми ниток графіка відповідно до обсягу проданої пропускної спроможності).

Однією з перших у Європі ще в 1994 році розробила систему оплати ниток графіка (TPS) компанія інфраструктури DB Nets у Німеччині, яка складається з трьох основних елементів: базової складової, що залежить від категорії лінії та рівня її використання, і двох коефіцієнтів — категорії поїзду та спеціального коефіцієнта.

Базова складова встановлюється на 1 км. маршруту та залежить від категорії лінії. На мережі виділено шість категорій магістральних ліній (F1-F6), дві під'їзних (фідерних Z1-Z2) та одну міську швидкісну (S1).

Коефіцієнт категорії поїзда враховує особливості поїздів різних категорій, які поділені на дві групи: прогресивні (чотири категорії), та стандартні (три категорії).

Поїзда місцевого і далекого сполучення, що будуть прямувати згідно тактовому розкладу, а також пасажирські та вантажні експresi включені до прогресивної групи; пасажирські та вантажні поїзди, що йдуть звичайними швидкостями, та фідерні, включені до групи стандартних поїздів.

Спеціальні коефіцієнти враховують додаткові збори та знижки, що визначаються спеціальними факторами (наприклад негабаритністю вантажів, масою потягів, видом вагонів і ін.).

Кінцева плата за нитку графіка визначається помноженням її окремих компонентів: базової ціни, коефіцієнтів категорії поїзда та спеціального коефіцієнта [1]. Таким чином, основним показником, що характеризує нитку графіка на залізницях Німеччини є поїздо-кілометр в залежності від різних факторів. Отже, показником роботи залізничної компанії з інфраструктури в Німеччині є поїздо-кілометр як у вантажному, так і в пасажирському русі.

Умови роботи залізниць України відрізняються від умов Німеччини. У Німеччині, враховуючи незначну масу поїздів, оператори вантажних перевезень організовують перевезення або цілими поїздами, або модулями.

В Україні компанії-оператори вантажних перевезень — будуть, в основному, організовувати перевезення вантажу чи вантажних одиниць або в окремих вагонах, або групою вагонів. Тому показник поїздо-кілометрів у вантажному русі не буде в повній мірі характеризувати сутність процесу перевезення.

Як тільки компаніями-операторами вантаж (або вантажна одиниця) буде прийнятий до перевезення і завантажений у залізничний вагон, залізниця, як власник інфраструктури, проводить операції з вагонами (навантаженими або порожніми). Тому, погляд автора, основним показником роботи "Укрзалізниці" та окремих залізниць у вантажному русі повинен бути прийнятий показник, названий інтегральним (комплексним) вагоно-кілометром, визначаємий за відповідною формулою:

$$\sum nS(i) = \sum nS_{\text{баз}} \times K_{\text{шв}} \times K_{\text{мас}} \times K_{\text{сп}} \times (1+\alpha),$$

де $\sum nS_{\text{баз}}$ — базові вагоно-кілометри від станції навантаження (відправлення) до станції розвантаження (призначення) за всім маршрутом або на окремих його ділянках;

$K_{\text{шв}}$ — коефіцієнт, що враховує рівень маршрутної швидкості просування вагона від станції відправлення до станції призначення або на окремих ділянках маршруту.

$$K_{\text{шв}} = \frac{V_M^{\text{пр}}}{V_M},$$

де $V_M, V_M^{\text{пр}}$ — маршрутні швидкості при просуванні вагона за звичайними нитками графіка і прискореними нитками графіка з переважним пропуском у вузлах;

$K_{\text{мас}}$ — коефіцієнт, що враховує масу поїзда, до якого включено вагон.

$$K_{\text{мас}} = \frac{Q_{\text{сер}}}{Q_{\text{пр}}},$$

де $Q_{\text{сер}}$ — середня (уніфікована) маса поїзда на даному напрямку;

$Q_{\text{пр}}$ — маса прискореного поїзда, до якої включено вагон;

$K_{\text{сп}}$ — спеціальний коефіцієнт, що враховує спеціальні фактори (вид вагона, негабаритність вантажу та інші);

α — коефіцієнт порожнього пробігу для вагонів, що належать компаніям — перевізникам). Для вагонів "Укрзалізниці" цей коефіцієнт не враховується.

Вартість нитки графіка у вантажному русі визначається помноженням базової ціни відповідної кількості вагоно-кілометрів на вказані вище коефіцієнти.

У пасажирському русі пасажирів перевозяться в поїздах різних категорій відповідно до розкладу руху поїздів, тому в пасажирському русі нитка графіка буде характеризуватися показником, названим інтегрованим (комплексним) поїздо-кілометром, який буде визначатися за формулою:

$$\sum nI(i) = \sum nI_{\text{баз}} \times K_{\text{кат}} \times K_{\text{шв}} \times K_{\text{мас}} \times K_{\text{мас}} \times K_{\text{сп}},$$

де $\sum nI_{\text{баз}}$ — базові поїздо-кілометри за маршрутом прямування пасажирського поїзда;

$K_{\text{кат}}$ — коефіцієнт, що враховує категорію поїзда в пасажирському або приміському сполученні;

$K_{\text{шв}}$ — коефіцієнт, що враховує рівень маршрутної швидкості поїзда;

$K_{\text{мас}}$ — коефіцієнт, що враховує масу поїзда за конкретним (і-тим) маршрутом:

$$K_{\text{мас}} = \frac{Q_i}{Q_{\text{сер}}},$$

де Q_i — маса пасажирського поїзда за конкретним (і-тим) маршрутом;

$Q_{\text{сер}}$ — середня маса пасажирського поїзда на даному напрямку;

$K_{\text{спец}}$ — коефіцієнт, що враховує спеціальні фактори (наприклад сезонні або часові терміни).

Вартість нитки графіка у пасажирському русі визначається помноженням базової ціни відповідної кількості поїздо-кілометрів на вказані вище коефіцієнти.

Узагальнюючим показником роботи залізниць, що володіють інфраструктурою, має бути показник "Приведені поїздо-кілометри" за конкретний термін часу, який може бути визначений за формулою:

$$\sum NS_{\text{прив}} = \sum N_{i(j)} + \frac{\sum nS_{(j)}}{m_{\text{сер}}},$$

де $m_{\text{сер}}$ — середній склад у вагонах вантажного поїзда.

Показники роботи окремих структурних підрозділів, що здійснюють експлуатацію інфраструктури, її технічне обслуговування і ремонт, повинні характеризувати особливості роботи підрозділу і його внесок у якість перевезень (за бальною оцінкою якості роботи обслуговуючих пристроїв). Ці показники повинні забезпечити обґрунтований розподіл доходів і прибутку між певними структурними підрозділами.

Література: 1. Нова система оплати ниток графіка на ДВАС //Железные дороги мира. — 2001. — №9. — С. 19-21.

УДК 658.14

ОЦІНКА СТАЛОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Щабельська І.В.,

аспірант ХДЕУ

У процесі оцінки інвестиційного проекту (ІП) слід враховувати невизначеність, пов'язану з неповнотою та неточністю інформації про умови його реалізації. Крім того, важливою складовою такої оцінки є врахування ризику, що передбачає можливості виникнення таких умов реалізації інвестиційного проекту, які призводять до негативних наслідків. Така оцінка кладеться в розробку можливих (проектних) сценаріїв розрахунку показників ефективності ІП.

У разі, коли при різних значеннях окремих факторів невизначеності витрати та результати ІП істотно відрізняються, розраховується його сталість. При цьому проект слід вважати сталим за таких умов:

коли він є ефективним і таким, що фінансово реалізується при всіх можливих сценаріях;

якщо негативні наслідки можна усунути за допомогою заходів, передбачених організаційно-економічним механізмом ІП.

Серед методів оцінки сталості й ефективності інвестиційного проекту в умовах невизначеності можна відзначити такі: укрупнену оцінку сталості; розраху-

нок рівня беззбитковості; варіації параметрів; розрахунок ефекту, що очікується, з урахуванням кількісних характеристик невизначеності.

У випадку, коли виявлено несталість ІП, доцільно вносити корективи в організаційно-економічний механізм його реалізації, а саме: передбачати вільний графік погашення позик; створювати необхідні запаси (резерви) грошових коштів; корегувати умови взаєморозрахунків між його учасниками (хеджування угод, індексацію цін тощо); передбачати страхування учасників ІП на будь-які випадки. При цьому, якщо ці заходи не сприяють сталості ІП, його слід вважати недоцільним.

Під організаційно-економічним механізмом реалізації інвестиційного проекту розуміється така форма взаємодії учасників, що ставить за мету забезпечення його реалізованості і можливості вимірювання витрат і результатів кожного учасника.

Даний механізм включає:

нормативні документи щодо взаємодії учасників;

зобов'язання, гарантії та санкції за їх порушення;

умови фінансування (строки кредитів, відсоткову ставку, періодичність сплати відсотків тощо);

особливі умови обертання продукції та ресурсів між учасниками (застосування пільгових цін для взаємних розрахунків, надання товарних кредитів, безкоштовну передачу основних коштів у постійне або тимчасове використання тощо);

відповідну систему управління реалізацією проекту (можливі зміни умов реалізації, синхронізацію діяльності окремих учасників, захист інтересів кожного з них, своєчасне корегування дій для досягнення мети тощо);

заходи щодо взаємної фінансової, організаційної підтримки (надання тимчасової фінансової допомоги, кредитів, відстрочки платежів тощо).

Окремі складові організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту закріплюються та конкретизуються в статутних документах і угодах між учасниками. До їх числа входять суб'єкти, що передбачені Законом України "Про інвестиційну діяльність" (1). Під учасником проекту розуміється суб'єкт інвестиційної діяльності даного проекту.

Оцінка сталості й ефективності інвестиційного проекту. Сталість інвестиційного проекту при укрупненій її оцінці може бути забезпечена за рахунок прогнозування техніко-економічних показників проекту (ціни, ставки податків, курсів валют, обсягу виробництва, термінів виконання і вартості окремих видів робіт); передбачення резерву коштів на непередбачені інвестиційні витрати (помилки проектних організацій, непередбачене затримання платежів за продукцію тощо); збільшення норми дисконту з урахуванням поправок на ризик.

Сталість ІП, з точки зору його учасників, укрупнено може бути перевірена шляхом аналізу динаміки потоків реальних грошей. Крім того, можуть бути використані показники внутрішньої норми доходності та індексу доходності дисконтованих витрат. Важливою умовою при цьому повинне бути перевищення фінансових резервів порівняно з розміром накопиченого сальдо грошового потоку від усіх видів діяльності підприємства.

Розрахунок меж беззбитковості застосовується, коли ступінь сталості ІП відносно можливих змін його реалізації залежить від обсягу виробництва і ціни продукції, що виробляється. Такі межі розраховуються в процесі складання бізнес-плану інвестиційного проекту.

Метод варіації параметрів використовується з метою перевірки можливостей реалізації ІП в залежності від показників: інвестиційних витрат, обсягу виробництва, витрат виробництва та збуту, індексів інфляції, цін, валюти, тривалості розрахункового періоду до моменту закінчення реалізації проекту тощо. Оцінка сталості може проводитись також шляхом визначення граничних значень параметрів проекту, тобто таких, при яких інтегральний комерційний ефект учасника дорівнюється нулю.

Оцінка очікуваного ефекту ІП з урахуванням кількісних характеристик невизначеності здійснюється при наявності більш детальної інформації про різні сценарії його реалізації, ймовірності їх здійснювання та значень основних техніко-економічних показників. Така оцінка передбачає опис усіх можливих сценаріїв реалізації проекту, їх дослідження на предмет встановлення заходів щодо здійснення організаційно-економічного механізму та встановлення грошових потоків учасників; визначення припливів і відпливів реальних грошей; перевірку фінансових умов реалізації проекту; оцінку ризику та розрахунків показників ефективності, що очікується.

Важливим показником ефективності інвестиційного проекту є розрахунковий період, який охоплює весь життєвий цикл розробки та реалізації. Припинення проекту може бути наслідком вичерпання ресурсів і запасів, припинення виробництва продукції, відсутності потреб ринку в такій продукції в зв'язку з втратою конкурентоспроможності, зносом активної частини основних виробничих фондів.

Усі розрахунки ефективності можуть здійснюватися на основі поточних цін, або таких, що прогножуються.

Серед показників оцінки фінансового стану учасників ІП можуть бути використані:

1. *Альтернативна вартість майна, що залежить від напрямків його використання* (продаж, передачі в оренду, вкладення в ефективні альтернативні інвестиційні проекти). При цьому враховується упущена вигода, розмір якої оцінюється порівнюваною в залежності від альтернативних напрямків використання майна. Так, упущена вигода від продажу майна оцінюється за тією ціною, за яку воно може бути проданим, за виключенням витрат на демонтаж і збут. При здачі майна в оренду упущена вигода представляє собою дискontовану суму орендних платежів від орендаратора за виключенням витрат на капітальний ремонт, який здійснює орендодавець. У випадку використання майна для реалізації ефективних альтернативних інвестиційних проектів упущена вигода розраховується як різниця між чистим дискontованим доходом альтернативного проекту при умові його реалізації без вкладень цього майна та чистим дискontованим доходом альтернативного проекту при умові безоплатного вкладення майна в нього.

2. *Проектна схема фінансування, що передбачає оцінку можливих параметрів фінансування та забезпечує фінансову реалізованість проекту*. При виборі схеми фінансування доцільно використовувати безризикову норму дискontу на рівні ставки LIBOR, власні й позикові кошти. При цьому позикові кошти бажано брати в одній і тій же валюті та під однаковий відсоток, а їх обсяг приймати як мінімально необхідний для забезпечення реалізованості проекту. Під останнім розуміється забезпечення такої структури грошових потоків, при якій у процесі проведення розрахунків маєтись достатня кількість грошей.

Важливий вплив на реалізацію інвестиційних проектів має економічне оточення, що включає прояв інфляції, участь різних валют, відсоткові ставки, систему оподаткування. У розрахунках прояв інфляції враховується її індексами: зворотності, що використовується для будь-якого моменту часу, або транзитивності, коли розрахунки провадяться для фіксованого моменту часу.

Відсоткова ставка представляє собою відносний розмір оплати за використання кредитів на протязі певного часу. Вона підрозділяється на кредитну, рефінансування та депозитну. Причому кредитна та депозитна ставки можуть бути номінальними, реальними й ефективними. Номінальна відсоткова ставка призначається кредитором і враховує не тільки його дохід, а й індекс інфляції. Реальна відсоткова ставка приводиться до незмінного рівня цін і вважається очищеною від впливу інфляції. Вона використовується в процесі аналізу динаміки відсоткових ставок і для приблизного перерахунку платежів за позиками при оцінці ефективності інвестиційних проектів у поточних цінах. Ефективна відсоткова ставка

характеризує дохід кредитора за рахунок капіталізації відсотків, які сплачуються на протязі періоду, для якого об'явлена номінальна відсоткова ставка.

Поправки на ризик здійснюються за допомогою методу їх введення на основі пофакторних розрахунків. Серед таких факторів, як правило, виділяють: НДДКР з невідомими результатами, що здійснюються спеціалізованими науково-дослідними і проектними організаціями; новітні технології; невизначеність обсягів попиту і рівня цін на продукцію, що випускається; нестабільність (циклічність) попиту на таку продукцію; невизначеність зовнішнього середовища в процесі реалізації ІП; невизначеність процесу освоєння техніки та технології, що застосовується.

При цьому поправки на ризик залежать також від галузі, в якій розробляється проект, а також від регіону, на території якого здійснюється його реалізація.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів повинна ґрунтуватися на додержанні основних принципів незалежно від техніко-технологічних, фінансових, галузевих або регіональних особливостей

Важливим у процесі оцінки ефективності інвестиційного проекту є фактор часу, вплив якого пов'язаний з фізичним зносом основних виробничих фондів, що зумовлює загальні тенденції стосовно зниження їх продуктивності, зростання витрат на їх утримання, експлуатацію та ремонт; динамічністю техніко-економічних показників діяльності підприємства, що проявляється в змінах у часі обсягів продукції, яка виробляється, тривалості виробничого циклу, нормах витрат на матеріали, чисельність персоналу тощо; змінами цін на продукцію, що виробляється, та ресурси, які використовуються у виробничому процесі; вкладенням витрат, отриманням результатів на протязі всього періоду реалізації проекту, що зумовлює необхідність дисконтування грошових потоків.

Література: Закон України "Про інвестиційну діяльність".

СТРУКТУРНА ОСНОВА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.012.4:339.137.2

Піддубна Л.І.,

аспірант ХДЕУ

Однією з головних особливостей сучасної міжнародної конкуренції є зростання ролі технологічних перетворень у формуванні порівняльних переваг суб'єктами світового ринку. За оцінкою фахівців, вплив технологічних перетворень в структурі факторіальних джерел конкурентоспроможності підприємств в розвинених країнах досягає 80-85% [1, с. 4].

Новітні технології стають тією матеріальною основою, яка визначає технічний рівень сучасного виробництва, форми його організації і управління, рівень конкурентоспроможності підприємства за його головними критеріями — вартістю, якістю і швидкістю генерації та ринкової комерціалізації нових виробів і послуг. Змінюючи структуру світового попиту на трудові, сировинні і фінансові ресурси, технологічні

перетворення обумовлюють формування принципово нової конфігурації міжнародного поділу праці (МПП) (рис. 1).



Рис. 1. Головні напрямки впливу технологічних перетворень на міжнародний поділ праці

Головні зміни у МПП під впливом технологічних перетворень полягають, по-перше, у суттєвій модифікації традиційної моделі формування конкурентних переваг. Рівень конкурентоспроможності продуцентів світового ринку визначається віднині не стільки речовинними факторами виробництва, скільки масштабами, швидкістю розробки і виведення на ринок науко- і інформаційноємних, високотехнологічних виробів, організаційно-управлінських процесів, умінням виявити та освоїти нові ринкові сегменти і ніші, що пов'язано зі зростанням їх інтелектуального потенціалу; по-друге, у відносному звуженні попиту розвинених країн на сировинні ресурси інших країн внаслідок впровадження ресурсозберігаючих технологій і виробництва нових конструкційних матеріалів; по-третє, у падінні ролі дешевої робочої сили, яка в частині створення науко- і інформаційноємних виробів не може конкурувати з комп'ютеризованим і високотехнологічним виробництвом; по-четверте, у суттєвій переорієнтації міжнародних інвестиційних потоків, які замикають інтеграційні процеси рамками розвинених країн; по-п'яте, у суттєвій зміні структури міжнародної торгівлі, погіршенні умов торгівлі експортерів сировини і низькотехнологічних виробів.

Жорсткі вимоги сучасної науково-технічної революції й міжнародної конкуренції посилюють значення теоретичного аналізу технологічної конкурентоспроможності підприємства, осмислення і обґрунтування причин тих структурних змін, пов'язаних з перетворенням технології у головний ресурс сучасного економічного розвитку.

Проблема технологічної конкурентоспроможності підприємства — відносно новий напрямок економічної науки і господарської практики. Протягом століть у класичних (неокласичних) школах економічної думки домінувала гіпотеза щодо

непрямого впливу технології на зростання ефективності виробництва, тобто через зростання дохідності землі, праці і капіталу під впливом технологічних перетворень. Лише у другій половині XX століття з появою робіт Р. Солоу і Е. Денісона [2, 3], за які вони отримали Нобелівську премію, було здійснено революційний прорив економічної думки у цьому напрямку. Теоретично і емпірично було доказано, що технологія, на відміну від попередньої думки, є самостійним фактором виробництва, головним джерелом зростання суспільного багатства в новій його формі. Економісти різних шкіл і напрямків зосередились на визначенні особливостей, притаманних технології як фактору виробництва, механізму формування технологічних переваг і технологічної конкурентоспроможності підприємств.

Сучасні дослідження у цьому напрямку виявили два головних підходи, які розрізняються як за їх теоретичними постулатами, так і за логікою дослідження. Прихильники першого підходу використовують гіпотезу Й. Шумпетера, згідно з якою володіння монопольною владою породжує технологічні інновації в нестабільному ринковому середовищі, реалізація яких приводить до зростання конкурентоспроможності підприємства. Ланцюг причинності в рамках даного підходу відображається як **структура ринку (монополізація) — інновація — зростання конкурентоспроможності** [4, с. 68].

Опоненти даного підходу стверджують про відсутність будь-якої кореляції між структурою ринку і рівнем конкурентоспроможності, спираючись на виключну складність її емпіричного підтвердження, а також на гіпотезу Х-неефективності [5, с. 660].

Будь-яка теорія, як відомо, втілює в собі чотири головних компоненти, а саме: *емпіричну основу* (накопичений досвід, спостереження), яка вимагає теоретичного осмислення;

теоретичну основу (аксіоми, допущення, гіпотези, постулати);

логіку теорії (правила логічного обґрунтування висновків та положень);

власне зміст теорії (сукупність висновків, стверджень, положень та їх обґрунтувань).

Наведені компоненти повинні втілювати в собі і теорія конкурентоспроможності, емпіричну основу якої, на думку автора, можуть складати принаймні три види спостережень.

По-перше, це констатація тієї реальності, що зростання концентрації сучасного ринку технологій (у формі його олігополізації або монополізації) є *результатом*, а не *причиною* успішних інновацій і їх надійного захисту підприємствами-інноваторами розвинених країн. Будь-яка інновація пов'язана з інвестуванням — витратами, розмір яких зростає як сніговий клубок в межах інноваційного циклу. Повне відшкодування цих витрат можливе тільки за умови, якщо на етапі комерціалізації нового виробу його ціна буде перевищувати рівень витрат на нього і дисконтована вартість прибутку (квазірента) буде перевищувати вартість інвестицій. Створення цих передумов можливе тільки в разі встановлення інноватором певного захисту від конкуренції (на основі патентних або непатентних методів) і досягнення ним певного рівня монопольної влади на ринку.

По-друге, в атомістичних галузях власна інноваційна активність підприємств суттєво обмежена їх розмірами. Технологічний прогрес в таких галузях, як торгівля, харчова промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, у вирішальній мірі залежить від машин і обладнання, які створюються в інших, більш концентрованих галузях промисловості (машинобудуванні, хімічних галузях та ін.).

По-третє, в галузях зі значними технологічними можливостями (електронній, літакобудівній, фармацевтичній, електротехнічній та ін.) рівень концентрації виробництва (структура галузі) значно перевищує рівень, притаманний галузям, які виробляють стандартизовану продукцію (харчовій, виробництво одягу, взуття, торгівлі та ін.).

Наведені вище спостереження створюють методологічну основу висновку, згідно з яким модель формування технологічної конкурентоспроможності підприємства відображається як ланцюг причинності **інновація — структура ринку (концентрація) — зростання технологічної конкурентоспроможності підприємства**. Логіка взаємозв'язків між інновацією, структурою ринку і рівнем технологічної конкурентоспроможності підприємства наведена на рис. 2.

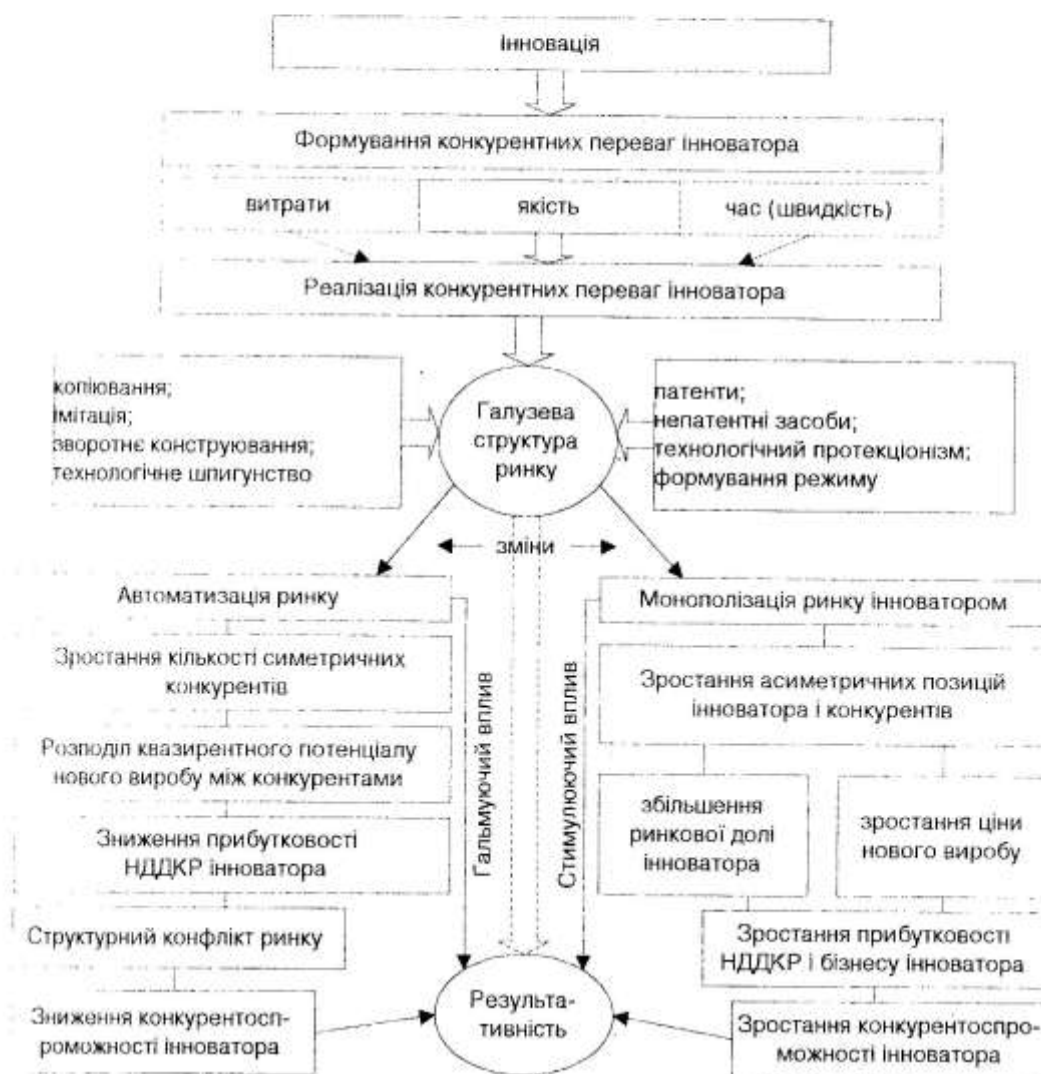


Рис. 2. Взаємозв'язки між інновацією, структурою ринку і технологічною конкурентоспроможністю підприємства

Повне відшкодування витрат на НДДКР і збільшення прибутковості бізнесу інноватора можливі тільки за умови повного витягнення ним квазірентного потенціалу нововведення, що, в свою чергу, передбачає зміну структури ринку в напрямку його монополізації інноватором (рис. 2). Невиконання цієї умови призводить до зворотного — *гальмуючого впливу* структури ринку на рівень конкурентоспроможності інноватора: зростання кількості симетричних конкурентів зменшує частку технологічної квазіренти кожного з них до рівня, який стає недостатнім навіть для відшкодування витрат інноватора на НДДКР, що уповільнює його стимули до технологічних інновацій.

Отже, структурний аналіз технологічної конкурентоспроможності підприємства вказує на існування суттєвих взаємозв'язків між мотивами до інновацій, структурою ринку і рівнем конкурентоспроможності підприємства. Його застосування дає

можливість виявити причини агресивної поведінки тих технологічних лідерів (і урядів їх країн), що вдаються до жорсткого гальмування або знищення конкурентів, які кидають виклик їх домінуванню. Прикладами подібної поведінки є реакція американських компаній та уряду США на виробництво компакт-дисків в Україні, гальмування виробництва українського літака Ан-70 компаніями західних країн та їх урядами.

Література: 1. Лукинов И. Приоритетная политика государства в технологических преобразованиях. //Экономика Украины. — 1997. — №2. — С. 4-19. 2. Denison E. Trends in American Economic Growth, 1929-1982. — Washington: Brookings, 1985. 3. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function //Review of Economics and Statistics, vol. 39. — 1957. — August. — P. 312-320. 4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. /Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 5. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. /Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.

ТАРИФ НА ВОДУ —

УДК 644.6 (477)

ОСНОВА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ВОДОПРОВОДАМИ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Фастова Н.И.,

*аспирант Харьковского национального
университета радиозлектроники*

Питьевая вода по экономическим характеристикам — ресурс особого рода, имеющий двойное содержание. С одной стороны, производство питьевой воды может быть отнесено к сфере материального производства в том смысле, что результатом труда является потребительная стоимость, в которой овеществлен конкретный труд, изменивший в процессе производства свои физико-химические и биологические свойства, превратив сырую необработанную воду в питьевую; с другой — особенности транспортировки питьевой воды (система водопроводов) и подачи ее потребителям через коммунальное хозяйство позволяет отнести питьевое водоснабжение к сфере услуг, удовлетворяющих определенную общественную потребность. В питьевом водоснабжении, таким образом, в очень четкой форме проявляется процесс интеграции двух сфер хозяйства — сферы материального производства и сферы услуг, и при этом развитие одной из них обуславливает и развитие другой. Традиционно в мировой экономике подотрасли жилищно-коммунального хозяйства относят к сферам услуг. Это тем более правильно, что большая часть затрат на подготовку питьевой воды связана с расходами на ее подъем и транспортировку. Так, расходы на электроэнергию, необходимую для подъема и транспортировки воды, на ТПО "Харьковкоммунпромвод" составляют более 50% [1].

Согласно экономической энциклопедии тариф является распространенной формой построения цен на услуги. Экономическая основа тарифа — издержки услуг. Тарифы на коммунальные услуги, в том числе и на питьевое водоснабжение, занимают особое место в системе ценообразования. Это связано с тем, что особый социальный характер потребностей в питье и других коммунальных услугах весьма близко приближается к потребностям охраны здоровья. Процесс определения и установления оптимальных тарифов на услуги водопроводов осложнен еще и тем, что все они являются природными монополистами.

В СССР при определении этих тарифов на первое место, на место чисто экономических факторов (уровня затрат, объема спроса и предложения, т.п.), вышли факторы, имеющие социально-политическую природу.

Во-первых, уровень тарифов на большинство видов коммунальных услуг, в том числе и на воду, устанавливался значительно ниже уровня общественно необходимых затрат труда. Причем уровень тарифов был ниже общественно необходимых затрат труда и тогда, когда отдельные виды коммунальных услуг имели определенную рентабельность. Так, средняя рентабельность услуг водопроводно-канализационных хозяйств по отчету за 1985 год составила 22,2%. Эта рентабельность носила формальный характер и не отражала действительного соотношения затрат и тарифов. В состав затрат на оказание коммунальных услуг не включались отдельные, подчас весьма существенные расходы (предприятия и организации сферы коммунальных услуг освобождались от платы за основные и оборотные производственные фонды).

Во-вторых, тарифы на коммунальные услуги являлись дифференцированными по социальным признакам. Если розничные цены на обычные товары народного потребления были едиными для всех слоев и групп населения, то многие тарифы на коммунальные услуги дифференцировались в зависимости от размеров денежных расходов, состава семьи, состояния здоровья членов семьи. Особые льготы в тарифах на коммунальные услуги предусматривались персональным пенсионерам, инвалидам войны и труда, многодетным семьям и т.д.

В-третьих, в СССР считалось, что соотношение спроса и предложения не влияют особым образом на тарифы. Сегодня тоже некоторые ученые считают, что спрос на воду и другие коммунальные услуги является неэластичным, так как коммунальные услуги не являются взаимозаменяемыми. В повседневной жизни нельзя, например, нехватку воды заменить большим потреблением газа или тепла. Кроме того, способность коммунальных услуг удовлетворять первичные жизненно необходимые потребности человека определяет особую значимость в удовлетворении этих потребностей в полной мере.

В СССР тарифы на основные жилищно-коммунальные услуги характеризовались высокой стабильностью. С 1961 по 1991 годы они не менялись вообще. Стабильность не только этих тарифов, но и вообще всех цен в стране достигалась за счет жесткого государственного регулирования всех сфер экономики. Проблема поиска путей снижения себестоимости единицы продукции не стояла так остро, как сегодня, поскольку все цены и тарифы фиксировались в преискурантах, формировавшихся под определяющим влиянием тарифов для населения. Убытки от занижения цен и тарифов на социально значимые товары и услуги компенсировались предприятиям — производителям данных товаров и услуг — через систему государственных дотаций. Однако, в сущности, эти убытки перекладывались на другие отрасли народного хозяйства и, следовательно, входили в себестоимость производимых ими товаров и услуг.

Ключевым звеном начавшихся рыночных реформ в Украине стало изменение подходов в ценовой политике. На предприятиях водоснабжения экономические преобразования проявились в отмене государственных дотаций и постепенном доведении тарифов на питьевую воду до экономически обоснованного уровня. Так, в начале реформы ЖКХ население оплачивало 15-20% от экономически обоснованного тарифа на воду, сегодня этот показатель колеблется по Украине от 37 до 94%, почти в половине областей тариф на воду для населения ниже себестоимости. Таким образом, формирование тарифов на воду в Украине сегодня происходит, как и в бывшем СССР, под определяющим влиянием поддержания низких тарифов для населения на принципах ценовой дискриминации, то есть услуги водопровода реализуются по тарифам нескольких уровней: населению — самый низкий,

потребителям области — по себестоимости, бюджетным организациям — по среднему тарифу; хозрасчетным предприятиям — по самым высоким тарифам (дифференциация по базовому в Харьковской области предприятию ТПО "Харьков-коммунальвод"). Однако такая система тарифов не отвечает требованиям рынка: не выполняются принципы самофинансирования и самоокупаемости водопроводов, заложенные как основополагающие в Концепции развития жилищно-коммунального хозяйства в Украине. Наоборот, к текущему моменту большинство предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, дошли до черты, за которой предоставление услуг станет невозможным. Кризисные явления в экономике Украины: спад отечественного производства, низкие доходы населения и сам рост тарифов на услуги — вызвали кризис неплатежей. Так, по состоянию на 01.01.2001 г. сумма долга потребителей за услуги водоснабжения и водопотребления по Харьковской области составила 264,3 млн. грн. В структуре задолженности более 40% долга приходится на население. Из 633062-х личных счетов, по которым предприятия водоснабжения и водоотведения в Харьковской области получают платежи, по 308612-и счетам, или 49%, имелась задолженность за два и более месяца. Испытывая дефицит денежных средств, предприятия водоснабжения не имеют возможности обновлять и ремонтировать основные фонды (износ ОФ по ЖКХ составляет 40-80%); больших усилий стоит поддержание системы водоснабжения в рабочем состоянии; предприятия сами имеют долги по электроэнергии, сырью и материалам, по заработной плате. На конец 1999 г. из общей протяженности водопроводных сетей в Украине 33,7% находятся в ветхом и аварийном состоянии. Известно, что зарастание трубопроводов, старение технологического оборудования увеличивают удельный расход и без того дорогой электроэнергии и, следовательно, приводят к росту самих тарифов. Однако постоянный рост тарифов не может решить финансовые проблемы отрасли, так как зависимость платежеспособности населения от уровня тарифов прямо пропорциональна: с каждым новым ростом тарифов задолженность населения увеличивается. Это тем более важно, что в структуре доходов водопроводов доля денежных поступлений от населения занимает более 50%.

Сегодня появилась острая необходимость в поиске новых решений в формировании оптимальных как для водопроводов, так и для потребителей тарифов на питьевую воду. Сами механизмы разработки, установления и государственного регулирования этих тарифов требуют глубокого изучения и совершенствования, доведения их до такого уровня, который позволит покрывать не только текущие затраты, но и получать справедливую стабильную прибыль, увеличивая тем самым заинтересованность водопроводов и привлекая инвесторов. В то же время тариф не должен превышать тот предел, когда услуги водоснабжения могут стать недоступными для большинства граждан. Эта сторона вопроса требует особого внимания и проработки, так как в Украине на начало 2001 г. государственные субсидии на оплату жилищно-коммунальных услуг получали свыше 27% домохозяйств на общую сумму 237 161,2 тыс. грн., а общие расходы государства на жилищно-коммунальное хозяйство составляют около четверти консолидированных бюджетов Украины. Для нашей экономики это слишком тяжелое бремя. Важно то, что к вопросу определения оптимальных тарифов на питьевую воду нужно подходить очень осторожно, осознавая ответственность за дальнейшую работу и развитие водопроводов и удовлетворение потребностей в качественной воде всех потребителей в необходимом объеме. Необходимо помнить о том, что тарифы на воду являются основой взаимоотношений не только между водопроводами и потребителями, но и между ними и государством, выступающим гарантом обеспечения качества и доступности питьевой воды для всех потребителей.

ОЦІНКА ВПЛИВУ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ ПОСЛУГ НА ОБСЯГ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ)

Кузьминчук Н.В.,

викладач ХДЕУ

Принциповою відмінністю економіки розвитку є перехід від домінування трансформаційних змін до самопідтримуючого, самодостатнього господарського поступу, який проявляється насамперед як пристосування до змін, що відбуваються в навколишньому економічному середовищі, та до динаміки внутрішньосистемних модифікацій. Фундаментальними складовими економіки розвитку є макроекономічні передумови і фактори, що формують сприятливе господарське середовище. А. Філіпенко зазначає, що в перспективній економічній програмі "Україна – 2010" однією з головних задач є прискорення переходу від депресивної економіки до економіки розвитку [9].

Планування розвитку спрямоване на визначення ймовірного стану виробничої системи в майбутньому. Одним із головних показників у цьому є обсяг реалізації продукції. При створенні економіко-організаційних умов для розвитку необхідно враховувати вплив багатьох факторів. Розробка моделей розвитку виробництва вимагає встановлення залежностей між елементами виробничої системи, системою та зовнішнім середовищем.

Зміни, які відбуваються в промисловості, свідчать про підвищення ролі послуг [1, 2, 3, 6, 7, 8], зокрема, послуг виробничого характеру.

Перспективним способом формування варіантів розвитку підприємств є використання статистичних методів аналізу їх функціонування, на основі яких можна встановити залежність між результируючим показником роботи підприємства та структуроутворюючим елементом, яким є послуги виробничого характеру.

В якості показника роботи підприємства обраний показник обсягу реалізації продукції. Визначивши аналітичну формулу $y = f(x)$ (y — обсяг реалізованої продукції, тис. грн.; x — обсяг послуг виробничого характеру), даний вид залежності може бути представлений прямолінійним або криволінійним рівнянням.

Із статистичних залежностей було виділено кореляційну, при якій зміни в обсягах надання послуг викликають зміни загального обсягу реалізації продукції на підприємстві.

До вихідної інформації додаються відповідні вимоги, вона повинна бути вірогідною й достатньою за кількістю.

При використанні кореляційних залежностей вирішуються дві основні задачі:

- 1) вибір форми зв'язку;
- 2) визначення рівня зв'язку.

Для рішення поставлених завдань за даними статистичної звітності з використанням стандартного пакету "Statgraf" знайдено кореляційну залежність між обсягом реалізації продукції та обсягом надання послуг виробничого характеру за всіма промисловими підприємствами Харківського регіону, які були у вибірці, та за групами підприємств, які відрізняються формою власності (табл. 1).

Використання статистичних залежностей дає можливість сформулювати завдання щодо оптимального шляху розвитку промислових підприємств.

За всіма формами власності встановлено необхідні залежності, які є лінійними та експоненціальними, позитивними.

Розглядаючи послідовно підприємства різних форм власності, встановлюємо, що найбільш тісний зв'язок між зазначеними вище показниками мають дочірні

підприємства, на яких майже весь розкид обсягу реалізації зумовлений впливом змін обсягу надання виробничих послуг. Це підкреслює подальший розвиток процесу "екстерналізації" послуг шляхом створення дочірніх підприємств.

Найнижчий коефіцієнт кореляції — приблизно 0,3 для товариств з обмеженою відповідальністю — показує, що тільки на 30% змін при реалізації продукції відбувається за рахунок змін обсягу надання виробничих послуг.

Значні зміни відбулися у 2000 році на колективних підприємствах, де значно скоротився обсяг послуг, що позначилося на зниженні коефіцієнта кореляції до 0,21. Це підкреслює майже відсутність впливу послуг на реалізацію продукції на колективних підприємствах.

Таблиця 1

Визначення впливу обсягу виробничих послуг на рівень реалізованої продукції промисловими підприємствами Харківського регіону за формами власності

Організаційно-правова форма	Коефіцієнт кореляції, R^2		Тип залежності		Середнє значення обсягу реалізованої продукції, $\bar{x}$		Середнє значення обсягу виробничих послуг, $\bar{y}$	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
В цілому по промисловості регіону	0,776968	0,7967	$y = 2886,07 + 0,9 \times x$	$y = 2781,25 + 0,88 \times x$	6918,38	7407,27	1163,25	1110,11
Колективне підприємство	0,726046	0,213518	$y = 276,502 + 0,853343 \times x$	$y = \exp(5,343 + 0,0015435 \times x)$	413,60	412,30	160,66	96,23
Відкрите акціонерне товариство	0,773149	0,787963	$y = 515,142 + 3,9 \times x$	$y = 721,833 + 5,74459 \times x$	9003,04	9962,21	513,79	409,19
Закрите акціонерне товариство	0,768843	0,7756	$y = 96,85 + 78,2 \times x$	$y = -748,05 + 71,3 \times x$	6266,26	6686,18	152,61	168,64
Товариство з обмеженою відповідальністю	0,291502	0,297154	$y = \exp(6,332 + 0,00066 \times x)$	$y = (22,67 + 0,031408 \times x)^2$	1807,92	1531,77	438,72	150,8
Дочірнє підприємство	0,967008	0,97553	$y = 1439,62 + 0,88015 \times x$	$y = 1441,77 + 0,88102 \times x$	5068,00	5439,48	4122,45	4537,59
Державне підприємство	0,397512	0,394127	$y = 471,666 \times x^{0,319722}$	$y = (72,79 + 0,003 \times x)^2$	8746,62	12210,90	1722,40	3028,94
Підприємства, які почали свою діяльність у 2000 р.	—	0,698416	—	$y = 1224,92 + 11,2 \times x$	—	5914,04	—	418,448

Розвиток промислових підприємств зумовлений появою у 2000 році нових підприємств, які також були досліджені. В результаті цього дослідження виявилася лінійна форма залежності з високим коефіцієнтом кореляції, який показує, що майже 70% змін відбувається за рахунок змін у обсягах надання послуг на цих підприємствах.

Особливо слід зосередитись на відкритих та закритих акціонерних товариствах, де коефіцієнт кореляції досить високий (77% у 1999 р. та 78% у 2000 р. — ЗАТ, 76% та 77% — ВАТ, відповідно за роками) та у 2000 році зростає за обома формами власності.

Слід відзначити, що з економічної точки зору, R^2 (коефіцієнт кореляції) по промисловості регіону показує, що 79% розкиду значень обсягу послуг виробничого характеру визначається впливом змінності обсягу реалізації продукції, з математичної — коефіцієнт кореляції за всіма формами власності позитивний ($R^2 > 0$), що дозволяє зробити висновок: визначено позитивну (зростаючу) кореляційну залежність; квадрат коефіцієнта кореляції показує, яка частина розкиду значень у обумовлена змінністю фактора x .

Дані пілотного опитування керівників промислових підприємств [4] показали, що на кожному десятому підприємстві відбувалася реструктуризація шляхом виходу підрозділів з його складу, а кожне п'яте створювало дочірні структури. На думку респондентів, у 1999-2000 рр. значно рідше підприємства будуть проводити ліквідацію підрозділів і цехів, але практично на всіх інших заходах очікується, що вони будуть здійснюватися в 1,1-1,3 рази частіше, ніж у 1998 році. Дані діяльності підприємств з реструктуризації виробництва і активів наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Реформування організаційної структури при реструктуризації виробництва

Перелік заходів	Питома вага виконаних заходів у загальній кількості обстежених підприємств за роками, %:	
	1998	1999-2000
Утворення нових цехів, підрозділів	38,0	48,1
Вихід підрозділів зі складу підприємства	11,3	13,3
Створення дочірніх структур	20,9	24,9
Ліквідація цехів, підрозділів	27,8	24,3
Зміна організаційної структури управління	44,6	52,5

У цілому за вибіркою більшою активністю в проведенні практично всіх заходів дійсно відрізнялися підприємства, керівники яких оцінили роботу з їхнього реформування як значну. На цих підприємствах у порівнянні з тими, які практично не проводили роботи з реформування, в 1998 р. у 2 рази частіше відбувалося зняття з виробництва і ліквідація цехів; у півтора рази — утворення нових підрозділів; у 2,4 рази — продаж виробничих будинків і устаткування; утворення дочірніх структур — у 3-3,5 рази.

На підприємствах із кращим економічним положенням у порівнянні з тими, чиє положення було гіршим, заходи щодо впровадження нової продукції і технологій, утворення нових цехів і підрозділів йшли частіше в 1,5-1,7 рази. Заходи щодо ліквідації цехів і підрозділів, виходу їх зі складу підприємства, продажу виробничих будинків і устаткування, навпроти, — у 1,8-2 рази рідше. Після реструктуризації соціальних об'єктів різниці практично не спостерігалось, так само, як і стосовно інтенсивності утворення дочірніх структур. Багато кращих підприємств, можливо, не мали потреби в проведенні заходів, або будь-які умови (галузеві переваги, допомога державних структур та ін.) дозволяли не проводити реструктуризацію [4].

І.В. Семеняк у своїх наукових дослідженнях відзначає [5], що намітилися структурні зрушення у співвідношеннях результатів виробництва товарів і послуг. За даними офіційної статистики Харківської області, частка валової додаткової вартості в результаті виробництва товарів (1995-1999 рр.) змінилась на -0,5 пп., а частка послуг на +0,5 пп. (54,7% – 54,2%, 45,3% – 45,8%).

Для української економіки, яка характеризується динамічним розвитком сфери послуг, аналіз діяльності промислових підприємств, що надають послуги виробничого характеру, є особливо актуальним, перш за все з метою забезпечення його об'єктивності та ефективності і врахування наслідків економічних реформ, що проводяться.

Таким чином, подані методичні основи оцінки підприємств різних форм власності з надання виробничих послуг та практика побудови статистики обсягів послуг виробничого характеру на прикладі Харківського регіону дозволяє удосконалити статистичну обробку звітності промислових підприємств за формою 1-П з метою оцінки ринку послуг промислових підприємств на регіональному рівні, що відповідає завданням Програми реформування державної статистики України на період до 2002 року.

Література: 1. Аброскин А. Сфера услуг и экономическое развитие (методологические аспекты статистического анализа) // Вопросы статистики. — 1998. — №10. — С. 42-47. 2. Белая С. Государственное регулирование отраслевой структуры экономики Украины // Экономика Украины. — 2001. — №5. — С. 30-39. 3. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 128 с. 4. Реформирование предприятий: состояние и перспективы (опрос руководителей промышленных предприятий) // Журнал для акционеров. — 1999. — №12. — С. 6-15. 5. Семеняк И.В. Устойчивость как стратегический индикатор региональной модели экономического развития // Вісник Харківського державного економічного університету. — 2001. — №4 (20). — С. 6-7. 6. Услуги. Правовой режим реализации / Под ред. Б.А. Борисова. — М.: Изд. "Финансы", 1997. — 424 с. 7. Федцов В.Г. Культура сервиса: Учебно-практическое пособие. — М.: Изд. "ПРИОР", 2000. — 208 с. 8. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. — Ростов н/Д: Феникс, 2000. — 512 с. 9. Філіпенко А. Пускові механізми економіки розвитку // Урядовий кур'єр. — 1999. — №47. — С. 4.

ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ

УДК 330.341.1

ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ

ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Жухор Е.Б.,

аспирант ХГЭУ

В современной научной литературе исследованию показателей (методов) оценки эффективности инновационных проектов уделено достаточное внимание. Однако какого-либо общего (универсального) показателя, на основании которого можно было бы выбрать лучший проект из ряда альтернативных, не существует.

Для установления степени важности показателей (методов) оценки эффективности инновационных проектов целесообразно их проранжировать. Определение рангов по каждому показателю (методу) необходимо осуществлять с помощью предлагаемых критериев. Можно предложить следующие критерии оценки эффективности инновационного проекта: получение максимальной прибыли от реализации проекта, обеспечение минимального срока окупаемости проекта, использование

минимальной величины инвестиций, обеспечение минимального риска проекта, достижение максимального уровня доходности.

Далее необходимо выбрать основной показатель эффективности проекта в зависимости от каждого критерия оценки. Однако такие показатели могут иметь одинаковые значения для ряда альтернативных проектов, что сделает невозможным выбор лучшего из них. Следовательно, решение задачи ранжирования можно получить при помощи нескольких показателей эффективности. Для этого по каждому из перечисленных критериев определим степень важности (ранг) использования рассматриваемых показателей, на основании обработки результатов опроса экспертов Украинской государственной инновационной компании (табл. 1).

Таблица 1

Определение рангов показателей оценки эффективности инновационных проектов по предлагаемым критериям

№	Прилагаемые критерии	Показатели (методы) оценки эффективности инновационных проектов					
		NPV	MIRR	IRR	PI	PP	I
1	Получение максимальной прибыли	1	3	2	4	5-6	5-6
2	Обеспечение минимального срока окупаемости	2	3	4-5	4-5	1	6
3	Использование минимальной величины инвестиций	2	3	4-5	4-5	6	1
4	Обеспечение минимального риска	2	1	3-4	3-4	5-6	5-6
5	Достижение максимального уровня доходности	3	4	1	2	5-6	5-6
	Сумма мест	10	14	15,5	18,5	23,5	23,5

Анализ данных таблицы показывает: ведущее место (меньшая сумма мест) принадлежит показателю NPV (чистая приведенная стоимость). Такой выбор показателя NPV не случаен, так как он не имеет тех недостатков, которые присущи другим показателям (например множественности значений IRR) и дает однозначный ответ при принятии решений. Вторая сумма мест принадлежит показателю MIRR. Это объяснимо тем, что реализация инновационных проектов, характеризующихся значительным жизненным циклом в современных экономических условиях, связана с большим риском — существенно большим, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому оценка риска недополучения ожидаемой доходности инвестиций в инновационные проекты должна присутствовать при принятии любых решений, и в ряде случаев такая оценка должна быть главной; показатель MIRR обеспечивает минимальный риск проекта (критерий 4). Остальные показатели — IRR, PI, PP, I — предлагается использовать в качестве дополнительных. Основными они являются тогда, когда их экономическое содержание совпадает по смыслу с выбранным критерием оценки проектов. Высокие места показателей IRR и PI связаны с тем, что при их помощи оценивается относительная эффективность инвестиций, и, следовательно, они могут использоваться не только при сравнении проектов между собой, но и при сравнении доходности проектов с эффективностью вложений в другие активы. Показатели — срок окупаемости и величина инвестиций — используются в качестве дополнительных только в том случае, когда выбор лучшего проекта является достаточно сложным, то есть значения основных и дополнительных показателей приблизительно равны.

Использование ранжирования проектов обоснованно в том случае, если инвестиционное решение принимается по какому-либо одному критерию. Если же

оценка проектов проводится по нескольким критериям, на основе нескольких показателей эффективности, то возникает задача многокритериального ранжирования инновационных проектов. Решить такую задачу можно при помощи некоторого интегрального показателя, при построении которого можно воспользоваться, например, обобщенной функцией Харрингтона [1]:

$$f(y) = \exp(-\exp(-y)), \quad (1)$$

где f — частная функция, определенная по шкале Харрингтона;
 y — показатель эффективности в безразмерном виде.

На рисунке представлена зависимость $f(y)$. Шкала Харрингтона условно делится на пять участков, характеризующих величину рассматриваемых показателей. Точка с координатами (0,000; 0,368) является точкой перегиба кривой — она делит значения показателей на удовлетворительные и неудовлетворительные.

Для того чтобы применить шкалу Харрингтона, необходимо все исследуемые показатели привести в безразмерный вид в соответствии с осью абсцисс. При этом в ключевых точках шкалы y (-0,5; 0,0; 0,8; 1,5; 3,0; 3,5) показателю эффективности предварительно присваивается определенное значение, отвечающее качественной характеристике соответствующего участка. Например, при значениях показателя $NPV > 0$ проект может быть принят, а при $NPV < 0$ — отвергнут. Поэтому величина данного показателя, равная нулю, должна отвечать границе участков "удовлетворительно" и "плохо". Это означает, что безразмерное значение в этой точке $y_{NPV} = 0,0$. Аналогично определяются координаты ключевых точек и для остальных показателей. Определив координаты ключевых точек, далее следует перевести натуральные значения всех используемых показателей в безразмерный вид и рассчитать величины частных функций Харрингтона по уравнению 1. Число полученных частных функций f_i равно числу показателей эффективности проекта.

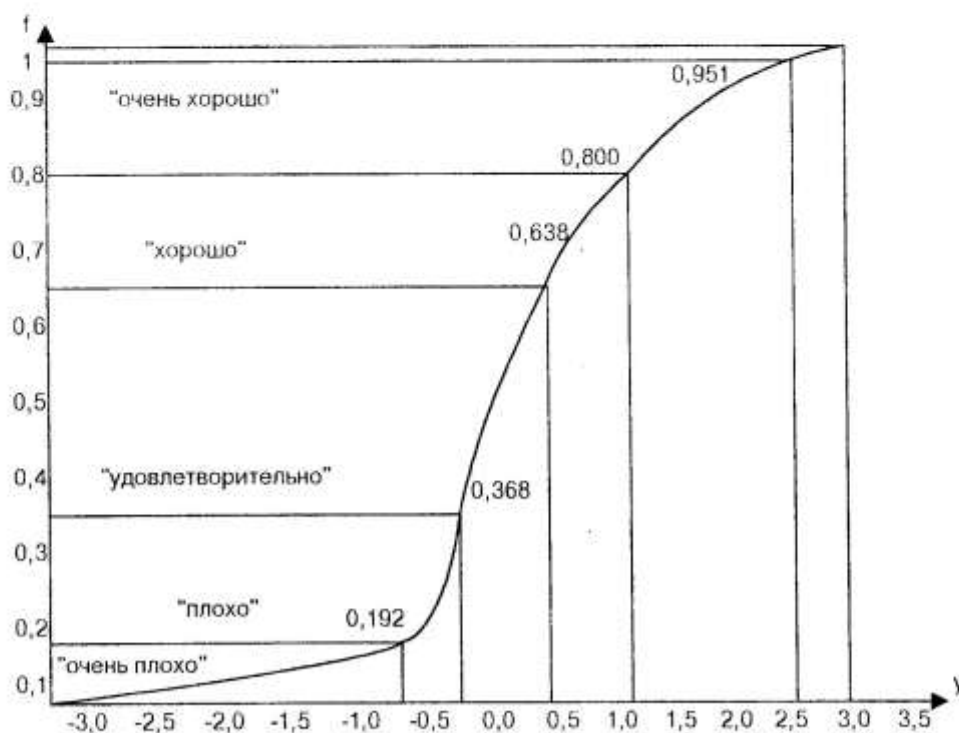


Рис. Функция Харрингтона

Далее вычисляется обобщенный показатель эффективности проекта на основании значений функции f , определенных для каждого проекта, по формуле:

$$F = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m f_i} \quad (2)$$

где m — число показателей, используемых для эффективности проекта.

По максимальному значению F определяется наилучший инновационный проект. Максимальное значение F может быть получено при оптимальном сочетании величин используемых показателей.

Методика определения интегрального показателя эффективности альтернативных инновационных проектов была апробирована на девяти реальных инновационных проектах Харьковского региона. Ввиду ограниченности размера данной статьи, приведем лишь результирующие данные по указанной методике, сведенные в табл. 2.

В табл. 2 функция (интегральный показатель эффективности проектов) представлена в двух вариантах F_1 и F_2 . Отличие этих вариантов заключается в использовании разных показателей риска — внутренней нормы доходности (IRR) и модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR).

Таблица 2

Обобщенная функция (интегральный показатель эффективности инновационных проектов)

Проект	$F = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m f_i}$			
	F_1	ранг	F_2	ранг
1	0,489	3	0,511	3
2	0,456	5	0,467	5
3	0,491	2	0,515	2
4	0,477	4	0,497	4
5	0,585	1	0,627	1
6	0,415	6	0,431	6

Результаты расчета свидетельствуют о том, что оба варианта расчета функции ранжируют альтернативный ряд проектов в одной и той же последовательности, что позволяет использовать как IRR, так и MIRR в равной мере для оценки инновационных проектов, но следует учитывать, что использование MIRR уменьшает резерв безопасности. Этот показатель является жестче, чем IRR. На эту особенность должен обращать первостепенное внимание финансовый аналитик или менеджер проекта.

В результате исследований в качестве интегрального показателя эффективности использована обобщенная функция Харрингтона. Анализируемые девять проектов были разбиты на две группы — эффективные (6 проектов) и неэффективные. Если ранее невозможно было сделать однозначный вывод о приоритете одного эффективного проекта перед другим, то после проведения ранжирования ряда альтернативных инновационных проектов при помощи интегрального показателя эффективности вывод о приоритете пятого инновационного проекта перед другими будет однозначным.

Литература: 1. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных решений. — М.: Наука, 1976. — 280 с.

Калишенко В.О.,

аспірант ХДЕУ

Сучасний період в Україні пов'язаний з рішенням багатьох проблем і виходом, насамперед, з структурної циклічної кризи та переходом до соціально орієнтованої ринкової економіки. Для цього потрібно знайти джерела економічного зростання. Світовий досвід показує, що їх декілька. *Перше джерело* — це більш інтенсивне використання існуючих природних ресурсів. *Друге* пов'язане з вартістю робочої сили. *Третє* — одержування прибутку за рахунок розміщення на своїй території екологічно шкідливих виробництв. Але є ще одне джерело — *інноваційне* [1, с. 3-4]. Цим шляхом ідуть розвинуті країни, і у нашого суспільства є всі передумови орієнтуватися на нього.

Економічна цінність інновацій визначається ростом прибутковості, розширенням масштабів бізнесу і можливостей нагромадження для наступного реінвестування капіталу. Ефект від нововведення проявляється також і в соціальній сфері, де за рахунок збільшення доходів більш повно задовольняються суспільні потреби, поліпшується якість і стає безпечнішим життя.

Прагнення до економічного розвитку завжди наштовхується на необхідність вирішення інноваційних задач. Кризова ситуація, що склалася в Україні і призвела до падіння обсягів виробництва, бартеризації економіки, порушення платіжної дисципліни, уповільнення інвестиційних процесів, не сприяє активізації інноваційної діяльності. Але очевидно, що і в найближчій, і в довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактора стає вирішальною умовою стійкого розвитку економічної системи.

До початку українських реформ західні аналітики песимістично оцінювали перспективи розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Вони відзначали, що цьому перешкоджає: недолік ділової інфраструктури (поштовий, телефонний зв'язок, факси, копіювальна техніка, комп'ютери, маркетингові бази даних і т.ін.); недолік підприємницького таланту та досвіду, управлінського та підприємницького "ноу-хау" (в маркетингу, фінансах, стратегічному та бізнес-плануванні); невизначеність у правах власності на землю, будинки, майно, патенти і торгові марки; надмірно мінлива податкова система, імпортно-експортні обмеження; обмеження на іноземне володіння компаніями; екологічні проблеми та проблеми з базовою інфраструктурою (транспорт, енергетика, зв'язок); протиріччя між державним та приватним секторами; нерозвинений фінансовий сектор; невизначена соціальна та політична ситуація [2, с. 6]. Проходить час, але багато цих проблем, на жаль, актуальні і сьогодні.

Для подолання наявних проблем та ефективного використання можливостей української економіки слід створити необхідні передумови розвитку інновацій, сприятливе інноваційне середовище, що стимулювало б товаровиробників до технологічно поновленого виробництва, впровадження передових вітчизняних та зарубіжних науково-технічних досягнень, створення нових конкурентоспроможних на внутрішньому й зовнішньому ринках товарів і послуг, враховувало б потребу формування ринкових відношень в науково-технічній сфері, що сприяє прискоренню реалізації інноваційних проектів.

Інноваційна діяльність в Україні перебуває поки що в занедбаному стані. Перехід української економіки до ринкових відносин супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від промислово розвинутих країн. Але, незважаючи на істотне зменшення фінансування, на скорочення чисельності наукових працівників, Україна має достатньо високий рівень науки, відомі в світі

наукові школи, значну частину фахівців з вищою освітою в народному господарстві. Крім того, в Україні накопичений значний запас нереалізованих винаходів. Фінські фахівці, що займались пошуком у нашій державі технологій з ринковою цінністю, називають цифру 80 тис. невикористаних патентів, в т.ч. 45 тис. технологій для продажу [2, с. 11]. Унікальність ситуації в Україні полягає, з одного боку, у наявності значного фундаментального і технологічного потенціалів, кваліфікованих кадрів, в окремих випадках унікальної науково-виробничої бази, а з іншого — у вкрай слабкій орієнтованості цього багатства на реалізацію інновацій.

Інновації звичайно вимагають широкомасштабної державної підтримки і тому значною мірою обумовлені державною політикою. Для створення передумов розвитку інновацій Україна повинна реалізувати свою політику одночасно за трьома напрямками:

- 1) забезпечення інноваторів фінансовими ресурсами;
- 2) створення умов для здійснення інновацій через систему маркетингових, консалтингових, інжинірингових фірм, інвестиційних "ризикових" компаній і банків, бірж технологій, а також формування сприятливої інфраструктури ринку, включаючи державні програми створення технополісів, технопарків, ВЕЗ;
- 3) вироблення єдиних правил і механізмів координації діяльності всіх суб'єктів ринку інновацій на взаємоприйнятній основі кооперування на різних стадіях технологічних циклів, що забезпечує розширене відтворення інновацій і поширення дії цього механізму на інші сфери життєдіяльності (соціальні інновації).

Інноваційна політика повинна носити спрямований характер. Її зусилля мають бути сконцентровані на збереженні та розвитку інноваційного потенціалу, створенні умов для самоорганізації інноваційних суб'єктів, розкритті фронту для широких інноваційних дій.

Необхідною умовою проведення успішної інноваційної політики є національна злагода, синхронна робота всіх інститутів влади й управління, а також їхнє вміння грамотно використовувати методи диференційованого державно-правового впливу на ресурси, процеси і результати інноваційної діяльності. В Україні цих умов на даний момент немає, у їхньому створенні сконцентровані головні труднощі. Сьогодні державі не досить використовувати лише фактор капіталу чи обмежуватися сферою стимулювання НДДКР. Головне — навчитися впливати на "трансферт" інноваційної активності на всьому ланцюжку учасників, оперативно змінюючи тактику впливу на неї в залежності від життєвого циклу інновацій, враховуючи зміни ситуації на ринку.

Одним із основних принципів державної підтримки інноваційної діяльності має бути постійна її адаптація до швидкозмінного становища в країні. Для цього має бути організований постійний моніторинг стану інноваційної діяльності, забезпечений зворотний зв'язок для коригування та переадресації політики. Мають бути задані бажані результати, при досягненні яких активна фаза реалізації політики держави має змінюватися пасивною фазою. До цього моменту включаються механізми самоорганізації інноваційних суб'єктів, що приводять до саморозвитку ситуації. Іншим принципом реалізації інноваційного підприємництва має стати пріоритетне поетапне формування нормативно-правової бази інноваційної діяльності.

В Україні варто створити ефективно діючу систему державних замовлень на науково-технічну продукцію. Слід підвищити роль ринкової конкуренції в сфері розробки і виробництва наукової продукції шляхом проведення конкурсу серед найбільш ефективних НДДКР при обов'язковому державному фінансуванні пріоритетної частини обсягу відібраних робіт. Інакше кажучи, мова йде про так званий принцип "стартових грошей", який одержав поширення в Японії.

Цілком очевидно, що необхідно відмовитися від нині діючого залишкового принципу виділення бюджетних асигнувань на розвиток науки і визначити реальні терміни подолання згубного для української економіки саморозпаду всієї сфери НДДКР.

Необхідно проводити політику ефективної взаємодії промисловості з глобальною інформаційною індустрією, яка стрімко розвивається, активно втягуючи в цей процес наявний у країні кваліфікований (і нерідко нестандартно мислячий) кадровий потенціал, що може діяти у високоорганізованому і швидкозмінному середовищі.

Як у країні в цілому, так і в окремих регіонах зростання політичної та економічної самостійності потребує координації діяльності в здійсненні науково-технічної політики. На рівні регіонів слід формувати науково-технічні пріоритети, розробляти науково-технічні програми і проекти, створювати структури, які забезпечують їх реалізацію. Особливе значення має збереження створеного науково-технічного потенціалу в обсязі і на рівні, який в період стабілізації і піднесення економіки забезпечив би реформування і розвиток промисловості і науки з урахуванням інтересів держави, галузей і регіону. Тому основні принципи формування регіональної інноваційної політики повинні витікати з загальних принципів державної науково-технічної політики і відображати:

- погодженість регіональної інноваційної політики з державною, при цьому пріоритети можуть не співпадати;

- всебічне врахування факторів, регіональних проблем, які впливають на економічний і соціальний розвиток регіону;

- правове забезпечення інноваційної політики;

- збалансованість розвитку науки, освіти і виробничого потенціалу регіону.

Інноваційна складова формування виробничо-господарського комплексу регіону базується на масовій інноваційній активності суб'єктів господарської діяльності. Схильність до інновації базується не на вивіреному досвіді, а на очікуванні нового, більшого. Успіхи окремих людей та організацій, цілих народів країн в більшій мірі залежать від їх здатності продукувати та сприймати різного роду інноваційні ідеї.

Узагальнюючи сказане, необхідно зазначити, що механізмом поступального розвитку є інновації. І більшість індустріально розвинутих країн пов'язує довгостроковий, стійкий розвиток з переходом насамперед на інноваційний шлях розвитку. Україна також має орієнтуватись на розвиток інновацій, що дозволить їй подолати кризу та вийти на новий, більш високий рівень розвитку. І запорукою такого розвитку мають бути передумови, створені на державному, регіональному, галузевому рівнях.

Література: 1. Регіональні проблеми інноваційної політики та її активізація (наукова доповідь). / НАН України, Інститут економіки промисловості. / Підгот. О.І. Амоша та ін. — Донецьк: ІЕП НАНУ, 1999. — 48 с. 2. Александров В.В. Дослідження трансформації інноваційної системи. — Харків: Основа, 1998. — 60 с. 3. Дагаев А. Рычаги инновационного роста //Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №5. — С. 70-76. 4. Мальчиков К. Економічна оцінка інноваційної діяльності промислових підприємств //Фондовий ринок. — 2001. — №5. С. 24-26.

ЭТАПЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

УДК 338.33

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Попова С.Н.,

аспирант ХГЭУ

На современном этапе радикальных реформ, которые происходят в Украине, особое внимание уделяется вопросам повышения эффективности промышленных предприятий, важнейшим из которых является разработка рациональной маркетинговой стратегии.

Современный рынок диктует свои условия в жесткой конкурентной борьбе товаропроизводителей при завоевании новых ниш реализации производимого товара. Маркетинговые службы становятся основным звеном промышленных предприятий, потому что именно их сотрудники закладывают основы долгосрочного существования предприятия на рынке. Поэтому совершенствование маркетинговых исследований становится важнейшей задачей предприятия, и процессам разработки маркетинговых программ производителями уделяется все большее внимание.

В условиях насыщенности рынка возникает необходимость в расширении ассортимента выпускаемой продукции, предназначенной для различных социальных групп; в разнообразии ее качественных характеристик, оказании сопутствующих услуг — таких, как фирменная торговля, гарантийное комплексное обслуживание, предоставление финансовых и кредитных услуг и т.п., что, прежде всего, связано с диверсификацией деятельности промышленных предприятий.

Многочисленные исследования взаимосвязи диверсификации и эффективности дают возможность критически оценить это явление и провести сравнительный анализ. Изучение более 100 работ, опубликованных по проблемам диверсификации, позволяет утверждать, что с течением времени происходило изменение как целей диверсификации, так и критериев оценки эффективности деятельности диверсифицированных фирм (таблица).

Таблица

Изменение стратегий диверсификации

	1960 – 1975 гг.	1975 – 1990 гг.	1990 – 2000 гг.
Цели диверсификации	Рост (расширение) предприятий, снижение риска, внутрифирменное перераспределение капиталов	Достижение синергического эффекта различных видов деятельности, повышение конкурентоспособности	Максимальное удовлетворение спроса клиентов в разнообразных услугах, экологическая и информационная безопасность деятельности
Критерии оценки диверсифицированных предприятий	Преимущественная ориентация на финансовые показатели	Доминирующая роль стратегических критериев	Преобладание качественных показателей

Изменение стратегических целей диверсификации за период с 1960 по 2000 г. и характера внутрифирменных критериев эффективности может в определенной степени объяснить, почему исследования, проводившиеся в разное время на одних и тех же предприятиях, давали разные результаты.

Большое влияние на результаты оказывает и выбор обследуемых объектов, в частности, их месторасположение. Так, многие выводы, полученные на базе обследований диверсифицированных фирм США, имеют более высокую статистическую значимость, чем выводы, полученные на материалах английских и германских компаний. Помимо этого, конгломераты (то есть компании, осуществляющие проникновение в области, слабо связанные с их профилем) согласно обследованиям американских фирм, имеют высокую эффективность, а в Великобритании и Германии — низкую [1, с. 80].

Характерные для начальных этапов исследований чрезмерно завышенные оценки продуктивности диверсификации как средства повышения общей эффективности работы компаний сменились более реалистичными представлениями о наличии сложной системы факторов и условий, определяющих эффективность

деятельности фирм. Тщательно спланированные многофакторные статистические исследования показали, что не более 20% изменений в эффективности могут быть объяснены непосредственно диверсификацией [1, с. 81]. Также установлено, что исключительно за счет диверсификации происходит лишь 5-8% вариаций одного из основных показателей эффективности — прибыли на вложенный капитал [1, с. 81]. Отсюда следует, что диверсификацию нельзя признать главным фактором, определяющим эффективность деятельности предприятий. Поэтому комплексная оценка привлекательности диверсификации деятельности промышленных предприятий должна производиться по многим направлениям.

Основной задачей здесь является оценка каждого предприятия в портфеле корпорации: насколько оно преуспевает в своем виде деятельности и сможет ли стать более сильным конкурентом на рынке. Оценка сильных сторон каждого предприятия и конкурентной позиции в его производстве не только обнаруживает его шансы на успех, но также позволяет провести сравнительный анализ предприятий и определить, какое из них является самым сильным, а какое — самым слабым. Оценка конкурентоспособности дочерних предприятий компании должна быть основана на таких факторах, как:

1) относительная рыночная доля — предприятия с большей долей рынка, естественно, имеют большее конкурентное преимущество, чем те предприятия, рыночные доли которых меньше. Относительная рыночная доля определяется как отношение его рыночной доли к рыночной доле самого крупного конкурента фирмы в данном производстве, причем рыночная доля измеряется в объемных единицах, а не в денежных;

2) способность к ценовой конкуренции — предприятия, имеющие ценовое преимущество, занимают более сильные позиции в своих видах деятельности, чем предприятия, которые борются за достижение ценового паритета с главными соперниками;

3) способность соответствовать конкурентам по производству по качеству и сервису — конкурентоспособность компании зависит от способности удовлетворять ожидания покупателя касательно внешнего вида, изготовления, надежности, сервиса и других атрибутов;

4) использование переговоров с ключевыми поставщиками и клиентами в качестве рычага для достижения конкурентного преимущества;

5) технологические и инновационные способности — предприятия, узнаваемые по технологическому лидерству и оставившие след в инновациях, обычно являются сильными конкурентами в своей области;

6) насколько хорошо конкурентные активы и способности соответствуют ключевым факторам успеха производства — чем больше сильные стороны соответствуют ключевым факторам успеха производства, тем более сильной является конкурентная позиция;

7) признание торговой марки и репутация — известная марка почти всегда является ценным конкурентным капиталом;

8) доходность относительно конкурентов — предприятия, которые постоянно получают высокие отдачи по инвестициям и имеют большие размеры прибыли, чем соперники, занимают более сильные конкурентные позиции, чем те предприятия, доходность которых ниже среднего уровня [3, с. 257-258].

Количество показателей для оценки диверсификационной деятельности определяется в каждом конкретном случае с учетом специфики отрасли, а рейтинг каждого показателя и его значение — на основе экспертных оценок. Такая комплексная оценка является важным фактором привлекательности диверсифицируемых предприятий для отечественных и зарубежных инвесторов.

Однако основным направлением диверсификации деятельности промышленных предприятий, конечно же, является повышение качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг.

Снижение цены является не единственным фактором повышения востребованности продукции. Диверсификацией продукции могут заниматься не все

товаропроизводители, так как это требует устойчивого финансового положения предприятия, что не всем доступно. Поэтому одним из важнейших факторов конкурентоспособности на нынешнем этапе развития отечественного рынка остается достижение высокого качества товара. Для решения этого вопроса необходим системный подход, что особенно актуально для условий Украины.

Современный потребитель во многих случаях диктует свои условия производителю, заставляя его дифференцировать качественные параметры, что отмечено в таблице. Поэтому объемные показатели, которые раньше были на первом месте у производителя, сместились в иерархической лестнице управленческих предпочтений. Потребитель отдает предпочтение тем товарам, у которых характеристики наиболее полно соответствуют его запросам, что предопределило приоритетное положение процесса совершенствования качества товара в конкурентной политике предприятия [2, с. 82].

Процесс совершенствования качества товара невозможен без проведения диверсификации качества, являющейся как бы опорной точкой отсчета в диверсификационной политике предприятия. Диверсификация качества представляет собой процесс преумножения, расширения потребительских свойств товара, наиболее полно отвечающих требованиям потенциальных покупателей; приводит к росту конкурентоспособности продукции; повышает способность предприятия предложить покупателю что-то отличное от товаров конкурентов, которые покупатель готов оплатить. Поэтому расходы, связанные с диверсификацией, несут потребители. Это делает процесс диверсификации качества выпускаемого товара наиболее привлекательным и необходимым в выработке общей стратегии предприятия.

Диверсификация качества является новым направлением в отечественной практике. Это делает процесс диверсификации качества выпускаемого товара наиболее привлекательным и необходимым в выработке общей стратегии предприятия.

Диверсификация качества является новым направлением в отечественной практике.

Литература: 1. Миньковская Н.В. Диверсификация качества как начальный этап диверсификации продукции. // *Економіка промисловості*. — 2000. — №3. — С. 82-87. 2. Паскье Маршал. Диверсификация и эффективность. // *Проблемы теории и практики управления*. — 1994. — №3. — С. 79-82. 3. Трунина И.М., Вишун В.Р. Оценка стратегии диверсификации. // *Вісник СДУ*. — 2000. — №4. — С. 257-261.

УДК 658.152

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Грачев А.В.,

аспирант ХГЭУ

Создание благоприятного инвестиционного климата на ближайшую перспективу является одним из основных средств обеспечения условий выхода Украины из экономического кризиса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности отдельных предприятий и экономики государства в целом. Поэтому

необходимость в оценке инвестиционной привлекательности предприятий и анализ влияния на нее экономического развития региона приобретает особую актуальность.

Наиболее острые проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий и регионов в целом возникают в макроэкономической среде и разрешать их следует через либерализацию условий хозяйствования, создание свободных экономических зон и территорий приоритетного развития.

Анализируя влияние региональной экономики на формирование инвестиционного климата, можно выделить две группы факторов, либо повышающих, либо снижающих инвестиционную привлекательность предприятий и региона в целом.

К числу благоприятных факторов, способствующих привлечению инвестиций, относятся: географическое положение региона, развитость транспортных коммуникаций, уровень заработной платы промышленного персонала и его квалифицированный уровень, спрос и предложение на товары и услуги, потребительского рынка, легкость доступа до материальных ресурсов, развитость инфраструктуры городов и населенных пунктов.

К числу депрессивных экономических факторов следует отнести: кризис платежей, неразвитость рынка финансовых услуг, низкую платежеспособность населения, несовершенство нормативной законодательной базы, кризис производства, чрезмерное государственное регулирование экономики, рост внешнего долга и наличие бюджетного дефицита на уровне государства и регионов, высокий удельный вес теневой экономики.

Представленный перечень факторов влияющих на формирование инвестиционного климата в регионе может быть расширен исходя из условий реализации инвестиционных проектов, учитывая особенности отраслей и предприятий, поскольку путь к привлечению иноземного капитала лежит через отечественного товаропроизводителя.

Формирование инвестиционной привлекательности на региональном уровне неразрывно связано с оценкой состояния и прогнозирования развития инвестиционного рынка, под которым понимается совокупность отдельных рынков как объектов реального и финансового инвестирования, в составе которых выделяются: рынок прямых капитальных вложений, рынок приватизируемых объектов, рынок объектов интеллектуальной собственности, рынок недвижимости, фондовый рынок, денежный рынок.

Данная классификация инвестиционного рынка позволяет более углубленно осуществлять анализ и прогнозирование его развития в разрезе отдельных сегментов, определять приоритетные объекты инвестирования в конкретном регионе Украины.

Состояние инвестиционного рынка в целом и отдельных составляющих его сегментов характеризуют такие его элементы, как спрос, предложение, цена и конкуренция. Причем степень активности инвестиционного рынка определяется путем изучения рыночной конъюнктуры. В связи с циклическим развитием и постоянной изменчивостью инвестиционного рынка необходимо систематически изучать состояние его конъюнктуры для формирования эффективной инвестиционной стратегии региона и принятия экономически обоснованных инвестиционных решений предприятия.

Макроэкономический аспект инвестиционной привлекательности регионов обычно связывается с равновесным состоянием рынка — капиталов, при котором достигается равенство спроса и предложения капитала. Спрос на капитал в форме инвестиций предъявляют действующие предприятия, которым капитал необходим для расширения и обновления производства, для реализации новых инвестиционных проектов. С ростом процентной ставки спрос на капитал падает, поскольку

растут издержки по обслуживанию ссудного капитала. При уменьшении ставки спрос соответственно увеличивается.

Основным побудительным мотивом осуществления инвестиций является прибыль, точнее, ожидаемая рентабельность инвестиций. Если ожидаемая рентабельность инвестиций выше ставки процента, то инвестиционный проект считается прибыльным. В противном случае издержки по инвестированию становятся выше прибыли, или если финансирование инвестиционного проекта предполагалось осуществлять из собственных средств, то при такой ставке процента инвестору становится выгодней ссужать собственные средства в другие проекты с более высокой нормой прибыли. Следовательно, процентная ставка выступает в роли экономического фильтра при отборе вариантов инвестиционных проектов.

Предложение капитала со стороны потенциальных инвесторов, наоборот, с ростом процентной ставки возрастает. Очевидно, что любой хозяйствующий субъект будет стремиться увеличить долю сбережений и использовать эти средства, инвестируя их под возрастающий процент.

Равновесное состояние рынка, таким образом, устанавливается при определенной процентной ставке, которая определяет суммарный размер инвестиций, вовлекаемых в региональную экономику.

Изучение конъюнктуры инвестиционного рынка региона включает в себя три этапа.

1) *текущее наблюдение за инвестиционной активностью.* Этот этап требует формирования системы показателей, характеризующих отдельные его элементы (спрос, предложение, цены, конкуренцию), а также организацию постоянного их мониторинга;

2) *анализ текущей конъюнктуры инвестиционного рынка и выявление современных тенденций его развития;*

3) *прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка для выбора основных направлений стратегии инвестиционной деятельности региона и каждого предприятия в отдельности.* Основная задача третьего этапа состоит в разработке прогноза изменения тенденции факторов, формирующих инвестиционный климат и воздействующих на состояние инвестиционного рынка в перспективе.

Наиболее сложные задачи оптимального размещения инвестиций в условиях выбора нескольких привлекательных инвестиционных проектов и отсутствия необходимых денежных ресурсов для участия в каждом из них решаются методами либо линейного программирования, либо оптимизации.

Макроэкономические исследования развития инвестиционного рынка служат основой для дальнейшей оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности отраслей экономики и отдельных регионов. Прогнозирование инвестиционной привлекательности отраслей, вызывающих наибольший инвестиционный интерес с позиции долгосрочной эффективности инвестируемого капитала, может осуществляться на основе, например, ранжирования отраслей по прогнозным показателям эффективности или на основе рейтингов регионов.

Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов осуществляется в той же последовательности, что и исследование инвестиционной привлекательности отраслей однако и показатели оценки, и факторы прогнозирования здесь другие.

Заключительным этапом прогнозирования инвестиционного рынка является анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятий, рассматриваемых в качестве потенциальных объектов инвестирования. Анализ можно проводить по методике интегральной предприятий и организаций", утвержденной приказом Агентства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций за №22 от 23.02.1998 г.

Согласно названной методики оценка инвестиционной привлекательности действующего предприятия проводится через финансовый анализ его деятельности, при этом приоритетное значение имеет анализ ликвидности и оборачиваемости активов, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Такой анализ, дополненный финансовым прогнозом, позволяет оценить доходность и сроки возврата инвестируемого капитала, а также выявить наиболее значимые по финансовым последствиям риски.

Оценка инвестиционной привлекательности действующего предприятия проводится через финансовый анализ его деятельности, при этом приоритетное значение имеет анализ ликвидности и оборачиваемости активов, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Такой анализ, дополненный финансовым прогнозом, позволяет оценить доходность и сроки возврата инвестируемого капитала, а также выявить наиболее значимые по финансовым последствиям риски.

Как показывает мировой опыт, наиболее приоритетными сферами инвестиций являются те, которые позволяют добиваться быстрой окупаемости вложений и одновременно обуславливают возникновение потребностей в развитии сопряженных производств. Подтверждением сказанного является опыт Харьковской области, работающей в условиях специального режима инвестиционной деятельности. Харьковским инвестиционным советом по состоянию на 01.12.2001 г. утверждено 47 инвестиционных проектов на сумму 133 млн. долл. США, из которых 44,2% составляют иностранные инвестиции [1]. Отраслевая направленность инвестиций представлена на рисунке.



Рис. Отраслевая направленность утвержденных инвестиций

Таким образом, Закон Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территории г. Харькова" стал эффективным экономическим механизмом для харьковских предприятий в конкретной борьбе за привлечение инвестиций.

ОЦІНКА ДИНАМІЧНИХ ЗМІН СТРУКТУРНОГО СКЛАДУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ

Зима О.Г.,

аспірант ХДЕУ

Трудові ресурси — це частина населення країни, яка здатна працювати, брати участь у процесі виробництва [1]. Одним із критеріїв поняття "трудові ресурси" виступають верхня та нижня межі працездатного віку.

Визначення трудових ресурсів як планово-облікового показника має насамперед відобразити їхню кількісну характеристику та структуру. В свою чергу, структурний аналіз поняття "трудові ресурси" встановлює його склад і співвідношення елементів структури. Вітчизняна статистика до трудових ресурсів відносить: а) населення у працездатному віці, тобто чоловіків 16-59 років і жінок 16-54 років, за винятком непрацюючих інвалідів праці та війни I та II груп і непрацюючих осіб працездатного віку, які одержують пенсію за віком на пільгових умовах (чоловіки 50-59 років та жінки 45-54 років); б) осіб вище працездатного віку (чоловіків 60 років і старше, жінок 55 років і старше) і підлітків до 16 років, які працюють у суспільному виробництві [2]. До кількості зайнятого населення не враховуються: учні працездатного віку, які навчаються з відривом від виробництва, військовослужбовці та жінки, які перебувають у відпустці за вагітністю, пологами та доглядом за дитиною до досягнення нею віку згідно з чинним законодавством, а також іноземні громадяни.

Безробітними, відповідно до Закону України "Про зайнятість населення", вважаються громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів через відсутність належної роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості, і які дійсно шукають роботу та здатні приступити до неї [1].

Стан і структура трудових ресурсів Харківського регіону стали предметом особливого розгляду в Стратегії зайнятості та перепідготовки населення на 2001-2004 роки, де одним із головних критеріїв досягнення мети щодо зайнятості населення є динаміка зростання кількості робочих місць на підприємствах регіону [3].

В табл. 1 подана динаміка змін у чисельності працюючих в галузях економіки Харківської області, які розраховані за даними статистики [5].

Таблиця 1

Динаміка зміни середньорічної чисельності працівників, зайнятих в різних галузях економіки Харківської області

Галузь	Чисельність працівників за роками, тис. осіб		Показники зміни	
	1995	2000	темпи росту/спадку, %	різниця чисельності, тис. осіб
1	2	3	4	5
Промисловість	332,7	236,2	70,99	-96,5

1	2	3	4	5
Сільське господарство	170,9	120,8	70,68	-50,1
Транспорт і зв'язок	93,9	68,9	73,37	-25,0
Будівництво	69,7	40,0	57,38	-29,7
Торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство та інші види побутового обслуговування населення	115,5	75,8	65,63	-39,7
Сфери соціальної економіки	212,1	192,1	90,57	-20,0
Наука і наукове обслуговування	42,2	26,8	63,51	-15,4
Фінансування та страхування, пенсійне забезпечення	10,0	8,5	85,0	-1,5
Апарат органів державного й господарського управління, громадських організацій	29,2	39,0	133,56	+9,8
Разом:	1076,2	808,1	75,08	-268,1

Як видно з табл. 1, у 2000 році порівняно з 1995 загальна середньорічна чисельність працівників, зайнятих в галузях економіки Харківської області зменшилась на 268,1 тис. чол., або на 75,08%. Аналогічна тенденція простежується при розгляді динаміки за п'ять років в окремих галузях економіки, таких, як промисловість, сільське господарство, транспорт і зв'язок. Але найбільш оприлюднене зменшення середньорічної чисельності припадає на будівництво (42,62%), науку і наукове обслуговування (36,49%). І тільки середньорічна чисельність апарату органів державного та господарського управління, громадянських організацій збільшилась на третину (на 33,56%).

Аналіз структурного складу працівників за різними галузями економіки показав найбільш значне структурне зменшення загальної кількості зайнятих в будівництві, науці та науковому обслуговуванні, що майже повністю кореспондується з висновками табл. 1.

Незважаючи на те, що загальна кількість працюючих за п'ять років зменшилась (див. табл. 1), відбувається процес оновлення трудових ресурсів і розширення в останні роки зайнятості, що показано в табл. 2.

Оцінюючи показники табл. 3, необхідно відзначити різке зростання працевлаштованих відносно середньорічної чисельності працівників в галузях економіки Харківської області (див. табл. 1). Навіть затяжна економічна криза не загальмувала, і критична маса накопичених офіційних безробітних почала свій зворотній шлях до робочих місць.

Так за п'ять років, які розглядаються, динаміка працевлаштування повністю або частково безробітних показує абсолютне зростання у всіх без винятку галузях економіки. Особливо вражаючим такий зріст працевлаштованих є в:

сільському господарстві — 8,36 рази (3 417 осіб);

торгівлі, громадському харчуванні, житлово-комунальному господарстві та ін. — 5,56 рази (5 884 осіб);

промисловості — 4,7 рази (7 512 осіб).

Дані табл. 2 також співвідносяться з наведеними вище висновками табл. 1 стосовно таких галузей, як будівництво, наука і наукове обслуговування, де спостерігається незначне зростання кількості працевлаштованих, в той час як апарат органів державного та господарського управління зріс у 5,2 рази (на 797 осіб).

Демографічні показники по країні (щорічне скорочення середньої тривалості життя та зростання коефіцієнта смертності), а також продовження економічного спаду в 1995-2000 роках є об'єктивною передумовою щорічного скорочення

середньорічної чисельності працівників в галузях економіки Харківської області з 1 076,2 тис. осіб до 808,1 тис. осіб (див. табл. 1).

Зріст чисельності працевлаштованого населення в галузях економіки (табл. 2) поряд з показниками зайнятих (табл. 1) зумовили пропорційне зростання показників динаміки темпів росту працевлаштованих до зайнятих в Харківській області.

Таблиця 2

**Динаміка питомої ваги працевлаштування
не зайнятого трудовою діяльністю населення
за галузями економіки Харківської області**

Галузь	Чисельність працевлаштованих працівників (осіб) за роками		Показники зміни	
	1995	2000	темпи росту/спаду, %	різниця чисельності, осіб
Промисловість	2 029	9 541	470,23	+7 512
Сільське господарство	464	3 881	826,42	+3 417
Транспорт і зв'язок	602	1 707	283,55	+1 105
Будівництво	746	1 484	198,93	+738
Торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство та інші види побутового обслуговування населення	1 282	7 166	558,97	+5 884
Сфери соціальної економіки	1 028	4 350	423,15	+3 322
Наука і наукове обслуговування	176	537	305,11	+361
Фінансування і страхування, пенсійне забезпечення	75	380	506,67	+305
Апарат органів державного та господарського управління, громадських організацій	190	987	519,47	+797
Разом:	6 592	30 033	455,59	+23 441

Особливо вражаючими є темпи зросту в торгівлі, громадському харчуванні та житлово-комунальному господарстві; в галузі фінансування, страхування і пенсійного забезпечення; в промисловості.

Відносно цих галузей менші темпи зростання спостерігаються в галузях науки і наукового обслуговування, бюджетних сферах економіки, транспорту і зв'язку.

Розглядаючи динаміку темпів росту працевлаштованих, зайнятих в галузях економіки області, доходимо висновку, що:

1) за роки, які обстежувались, постійно накопичувалась база даних безробітних (непрацевлаштованих); ця критична маса людей чекала свого часу на пропозиції з боку роботодавців;

2) з 1999 року з'явилися перші передумови гальмування процесів спаду в економіці і поступового зросту підприємств або окремих галузей економіки;

3) нарешті, почали виконувати свої функції відносно працевлаштування районні та міські центри зайнятості в Харківській області.

Необхідно, щоб Обласний центр зайнятості, підприємство "Біржа праці", ЗМІ покращили інформованість населення, якому необхідне працевлаштування. Для цього потрібно створення централізованого банку даних про наявність вакансій, а

також накопичення заяв претендентів, що шукають роботу, на постійній основі. Ці дані потребують щоденної актуалізації в автоматизованому режимі [3].

Література: 1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 496 с. 2. Петюх В.М. Ринок праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 288 с. 3. Стратегія зайнятості та перепідготовки населення на 2001-2004 рр. — Харків: Партнерство, 2000. — 32 с. 4. Закон України "Про зайнятість населення" //Голос України. — 1997. — 30 грудня. 5. Харківська область у 2000 році: Статистичний щорічник. — Харків: Харківське обласне статистичне управління, 2001. — 300 с.

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ УДК 330.322 (477)

Коюда О.П.,

аспірант ХДЕУ

Найактуальнішими для України є проблеми щодо обсягів ресурсів та структури інвестиційної діяльності. Саме завдяки їх успішному вирішенню можливо не тільки досягти економічного успіху, а й закласти основу для формування позитивних довгострокових тенденцій розвитку національної економіки.

Дефіцит інвестицій є однією з головних причин кризового стану і підприємництва, і виробництва в Україні, оскільки він призводить, по-перше, до падіння, по-друге, до нетехнологічності, неекономічності того, що виробляється, по-третє, до зменшення зайнятості; по-четверте, до фізичної зупинки підприємств через катастрофічний рівень зношення основних фондів. Ступінь зношеності основних фондів в Україні досяг 42,8% у 2000 р., тоді як у 1996 р. він був на рівні 40,0% [1]. Як відзначив Президент України Л. Кучма, "ситуація у сфері оновлення виробничих фондів наближається до критичної межі" [1].

Обмеженість інвестиційних ресурсів і нестабільне фінансування капітальних вкладень негативно позначилися на розвитку та стабілізації господарства держави. Здійснення глибокої структурної перебудови української економіки вимагає істотного збільшення обсягу інвестицій, консолідації всіх джерел інвестування, активізації інвестиційної діяльності.

Існуючі в державі та серед підприємців тенденції щодо залучення великих обсягів іноземних інвестицій не є однозначно позитивною. На думку автора, іноземні інвестиції навіть за умов їх ефективного використання складати велику частку у загальному обсязі інвестицій не повинні. "Світовий досвід свідчить, що обсяг прямих іноземних інвестицій не повинен перевищувати 6,0% від ВВП" [2]. Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України наведено у таблиці.

У світі існує правило: іноземні інвестори ніколи не випереджають вітчизняних. "Найзначніші інвестиційні проекти впроваджуються на двосторонній основі при органічному поєднанні вітчизняного й іноземного капіталів" [3].

Таблиця

Прямі іноземні інвестиції в Україну станом на 1 січня

Рік	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Обсяг ПІІ, млн. дол. США	896,9	1438,2	2063,6	2810,7	3281,8	3865,5

Досвід постсоціалістичних європейських країн показує, що іноземні інвестиції найактивніше надходять не туди, де бракує капіталу, а в місця, де вже інтенсивно здійснюються капіталовкладення, тобто "відбувається їхнє притягування до внутрішніх" [4]. Зовнішні кошти спрямовуються туди, де вже практично доведено проведення економічних реформ насамперед за рахунок власних джерел.

Незважаючи на значні природні переваги, Україна має один із найнижчих серед країн Центральної та Східної Європи показників залучення ПІІ. "Поточний обсяг залучення ПІІ на душу населення становить 83 дол. США і перевищує аналогічний показник лише таких країн, як Білорусь, Узбекистан та Таджикистан" [5].

На сучасному етапі роль внутрішнього інвестора має бути домінуючою. У наших найближчих сусідів поляків інвестиції населення у банківську систему перевищують 15 млрд. дол. США і є найважливішим інвестиційним ресурсом. В Україні у 2001 році значно посилилась тенденція збільшення вкладів громадян до банківської системи. Станом на липень 2001 року депозити фізичних осіб у комерційні банки України (з урахуванням нерезидентів) становили 8 611 млн. грн. З початку року депозити фізичних осіб збільшилися на 28,1%, у тому числі в національній валюті — на 35,0%, в іноземній — на 21,2% [1]. Завдяки цьому Україна має тенденцію до зростання обсягів капіталовкладень. Але ще треба дуже багато зробити для відновлення довіри до вітчизняних банків та інших фінансових інституцій.

Як відомо, ВВП є основним показником економічного розвитку, що свідчить про здоров'я будь-якої держави. Між обсягом інвестицій та зростанням ВВП існує тісна кореляційна залежність. 2000 рік став для економіки України переломним, після тривалої економічної кризи вперше вдалося досягти її реального зростання. Це підтверджується зростанням реального ВВП на 5,8%, виробництва промислової продукції — на 12,9%, сільськогосподарського виробництва на — 9,2% [1].

Серед сукупності причин, що стримують перехід на траєкторію економічного росту, виділяється низька інвестиційна активність. Для з'ясування умов інвестиційної активності потрібно скористатися теорією чистого нагромадження основного капіталу. Чисте нагромадження — це валові інвестиції, зменшені на суму амортизаційних відрахувань. Метод чистого нагромадження — ефективний засіб виявлення болючих точок інвестиційної політики. Він широко використовується в західних країнах. Так, щорічні звіти Президента США обов'язково містять показники співвідношення валових і чистих інвестицій. При цьому на частку амортизації в США припадає 65-70% валових інвестицій. Амортизаційні відрахування не скорочуються в абсолютних величинах навіть під час коливань циклів економіки. У період кризи частка чистих інвестицій скорочується до 15-25%. Таким чином, США постійно прагнуть уникати масового знецінення основного капіталу (це дуже важливий фактор застереження), але якщо воно і відбувається, то його необхідно компенсувати ростом цін на промислове устаткування.

В Україні чисті нагромадження капіталу за 1991-1995 роки постійно зменшувалися (8,3-0,5% ВВП). І тільки в 1996 р. було зростання, але це не слід розцінювати як позитивний фактор, тому що за рахунок амортизаційної політики 1996-1997 років було зосереджено в народному господарстві 15 млрд. грн. амортизаційних відрахувань, що в 2,5 рази більше, ніж у 1996 р. Починаючи з 1997 р. і до 2000 р. стан справ щодо накопичення амортизаційних відрахувань та їх використання покращився [2].

Якщо валові інвестиції дорівнюють амортизаційним відрахуванням, то це означає, що економічне зростання відсутнє, виробничий потенціал підприємств не

обновляється. Серед світових лідерів за обсягами внутрішніх валових інвестицій — країни Південно-Східної Азії, стрімке зростання економіки котрих у другій половині 90-х років стало підсумком встановлення в цих країнах сприятливого інвестиційного клімату. За рахунок цього ж фактора вдалося швидко пройти трансформаційний етап переходу від командно-адміністративної системи до ринку таким країнам, як Польща, Чехія та Угорщина.

Що стосується України, то американський банківський журнал "Institutional Investor" у своєму рейтингу за інвестиційною привабливістю ставить Україну на 111 місце серед 135 країн світу. Міжнародна фінансова корпорація (МФК) оголосила про включення України в систему індексів IFC. Таким чином, наша країна вступила у світову інвестиційну співдружність. До системи індексів IFC були включені також Естонія, Латвія, Хорватія і Румунія. Подія має значення для долі українського фондового ринку і вітчизняної економіки в цілому.

Рівень капіталізації, з яким Україна ввійшла в систему індексів IFC, складала 668 млн. дол. США. Він був розрахований у 1998 р. за показниками 17 найбільш привабливих українських компаній ("Автозав", "Росава", "Стирол", "Укртатнафта", нафтопереробний завод "Галичина", та ін.) [4]. Індеси фондового ринку, обчислювальні МФК, покликані служити інвестиційними орієнтирами. 17 українських підприємств ввійшли в базу розрахунку індексу серії Frontier, що містить 290 найбільш ліквідних акцій з комбінованою ринковою вартістю більше 18,5 млрд. дол. США.

Асоціація "Позабіржова фондова торгова система" (ПФТС) є найбільш активним учасником ринку цінних паперів України, тому МФК визнала ПФТС як єдине джерело інформації для моніторингу внутрішнього стану українського фондового ринку. Саме в торговій системі ПФТС акції згаданих вище підприємств досягли необхідного рівня ліквідності. Асоціація ПФТС прикладає зусилля для включення України в систему двох наступних індексів МФК — IFC Global і IFC Investable. Критерії включення країн до цих індексів більш жорсткі, але Україна повинна їх перебороти, для того щоб бути більш конкурентноздатною в пошуках інвестиційних капіталів. Для переходу України з IFC Frontier-індексу в IFC Global-індекс ринкова капіталізація підприємств, що формують індексний портфель, повинна перевищити 2 млрд. дол. США. Капіталізація буде залежати не тільки від ринкової вартості цінних паперів, але й від зменшення державної частки в статутному капіталі підприємств. Незважаючи на складність досягнення цієї мети, питання стоїть одне і таким чином: поки Україна не буде включена в усі індекси IFC, доти вона буде недоодержувати інвестицій у свій фондовий ринок. Окрім того, Україна досі не приєдналася до Вашингтонської конвенції (1965 р.) про розгляд інвестиційних спорів.

Таким чином, усе викладене вище свідчить про недостатньо високий рівень привабливості України для зовнішніх інвесторів, відсутність дієвої комплексної програми залучення іноземних інвестицій. Це насамперед пов'язано з низьким рівнем інвестиційної безпеки України, значними боргами перед міжнародними організаціями та відсутністю інтересу внутрішніх інвесторів до вкладання коштів у економіку держави.

Література: 1. Послання Президента України до Верховної Ради України. 2. Чистяков Н.М. Державне регулювання інвестиційного процесу в Україні // *Фінанси України*. — 2001. — №3. — С. 116-120. 3. Євченко В.Л., Лапіна І.О., Павловські Л.А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності судноплавних компаній // *Фінанси України*. — 1999. — №4. — С. 56-67. 4. Гаврисюк О.В. Іноземне інвестування і структура трансформації в країнах перехідної економіки // *Фінанси України*. — 1998. — №7. — С. 54-66. 5. EBRD Transition Report. — 1999.

УДК 658.012.33 **МЕТОДИКА ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ
КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Истомина Т.А.,

аспирант ХГЭУ

При реструктуризации предприятия важно применять методику экспресс-диагностики, которая позволяет определить характер кризисных ситуаций основных подсистем предприятия и разработать адекватные реструктуризационные мероприятия.

Для создания такой методики экспертными методами была выявлена система базовых параметров предприятия и их норм (табл. 1).

Таблица 1

**Система базовых параметров для проведения экспресс-диагностики
основных подсистем**

№	Параметры	Норма	Подсистема
1	Индекс цены на продукцию, $j(ц)$	$j(ц) \leq 1$	Маркетинг
2	Индекс рыночной доли, $j(д)$	$j(д) \geq 1$	
3	Индекс объемов произведенной продукции, $j(п)$	$j(п) \geq 1$	Производственно-коммерческая
4	Индекс объемов реализованной продукции, $j(р)$	$j(р) > 1$	
5	Рентабельность продукции, R_p	$R_p = 13\%$	Экономика
6	Рентабельность предприятия, R_a	$R_a = 20\%$	
7	Ликвидность предприятия, $K_{тл}$	$K_{тл} \geq 2$	Финансы
8	Финансовая устойчивость, $K_{осс}$	$K_{осс} \geq 0,1$	
9	Количество подразделений, n	$n = (9-13)$	
10	Доля руководителей в численности предприятия, d	$d = (20 - 25\%)$	
11	Индекс ВВП, $j(ввп)$	$j(ввп) > 1$	Внешняя среда
12	Индекс инфляции, $j(инфл)$	$j(инфл) \leq 1$	

Параметры, представленные в таблице, вычисляются следующим образом:

$$j(ц) = \frac{Ц(п)}{Ц(р)}; \quad j(д) = \frac{Д(о.п.)}{Д(п.п.)}; \quad j(п) = \frac{V(п)о.п.}{V(п)п.п.}; \quad j(р) = \frac{V(р)о.п.}{V(р)п.п.};$$

$$R_a = \frac{БП}{А} \times 100; \quad R_p = \frac{ТП}{С} \times 100; \quad K_{тл} = \frac{ОА}{КЗ} \geq 2;$$

$$K_{осс} = \frac{КР - ВА}{ОА} \geq 0,1; \quad j_{ввп} = \frac{V(ввп)о.п.}{V(ввп)п.п.}; \quad j_{инфл} = \frac{V(иинфл)о.п.}{V(иинфл)п.п.};$$

где $Ц(п)$ — цена на продукцию диагностируемого предприятия;

$Ц(р)$ — рыночная цена на аналогичную продукцию;

Д(о.п.) и Д(п.п.) — доля рынка отчетного и предшествующего периода соответственно;

V(n)о.п., V(n)п.п. и V(p)о.п., V(p)п.п. — объемы произведенной и реализованной продукции отчетного и предшествующего периода соответственно;

БП — балансовая прибыль;

А — активы предприятия;

ТП — прибыль от текущей деятельности;

С — себестоимость;

Оа — оборотные активы;

КЗ — краткосрочная задолженность;

КР — капитал и резервы;

ВА — внеоборотные активы;

(КР-ВА) — собственные оборотные средства;

V(инфл)о.п. и V(инфл)п.п. — инфляция и объем ВВП отчетного и предыдущего периода соответственно.

Разработанная система базовых параметров используется для идентификации возможных состояний основных подсистем — "успех" или "кризис". При этом, "кризис" подсистем имеет следующие виды — "неустойчивость", "застой", "катастрофу". В состоянии "успех" базовые параметры подсистемы находятся в норме. В случае их отклонения — подсистема переходит в состояние "кризис", а виды "кризиса" — "неустойчивость" или "застой" — присваиваются при отклонении одного из них. Подсистема находится в крайнем проявлении кризисной ситуации — "катастрофе", когда значения всех параметров негативные. Для определения реструктуризационных мероприятий в каждом из видов кризисных ситуаций, в основных подсистемах (маркетинговой, производственно-коммерческой, экономической, финансовой, управлении) и внешней среде анализируются возможные причины отклонения параметров от норм. При этом используется логическая цепочка **"параметр — индикатор — проблема — возможные причины — вид кризисной ситуации — основные направления реструктуризации"**.

На первом этапе комплексной экспресс-диагностики кризисных ситуаций определяется состояние подсистемы маркетинга. Принимая во внимание законы рыночной экономики, доля предприятия на рынке должна увеличиваться, а цена на продукцию — не превышать сложившуюся на рынке (рисунок).



Рис. Матрица "маркетинг"

В случае, когда в подсистеме маркетинга определен вид кризисной ситуации "застой", предлагается применить такие мероприятия маркетинговой и технологической реструктуризации, как увеличение доли рынка, исследо-

вание и сегментация потребителей, продвижение товара и стимулирование продаж, пересмотр ассортиментной политики, улучшение качества продукции. В "неустойчивости" пересматривается политика ценообразования, а при "катастрофе" — стратегия предприятия. На втором этапе комплексной экспресс-диагностики определяется состояние производственно-коммерческой подсистемы. Объемы как произведенной, так и реализованной продукции должны постоянно возрастать или сохранять динамику при снижении затрат. Если в этой подсистеме "неустойчивость", рекомендуются мероприятия по обеспечению ритмичности снабжения, культуры производства, пересмотр ассортиментной политики, обеспечение культуры организации. В случае "застоя" необходимо проведение маркетинговой, организационной и технологической реструктуризации, основные мероприятия при этом: исследование рынка, разработка ценовой и сбытовой политики, стимулирование сбыта, улучшение качества продукции, внедрение управленческого учета. Для проведения реструктуризации при "катастрофе" предлагается использовать все мероприятия как маркетинговой, так и технологической реструктуризации, используемых при "неустойчивости" и "застое". Кризисные ситуации производственно-коммерческой, а также нижеследующих подсистем, представляются в виде матриц, аналогичных рисунку. На третьем этапе проводят экспресс-анализ подсистемы экономики предприятия. При "неустойчивости" внедряется метод калькуляции себестоимости "Директ-костинг", оптимизируется организационная и создается финансовая структура, снижаются административные издержки. При "застое" необходимо изменить ассортиментную политику, внедрить калькулирование себестоимости по методу "Директ-костинг", управленческий учет, бюджетирование и повысить квалификацию кадров. При "катастрофе" предлагается пересмотреть стратегию предприятия. Четвертый этап — экспресс-анализ подсистемы финансов предприятия. В случае "застоя" необходимо погашение краткосрочной задолженности и восполнение оборотных средств. При "неустойчивости", кроме вышеназванных мероприятий, необходимо провести уменьшение внеоборотных активов, а при "катастрофе" — применить сочетание названных выше мероприятий. Пятым этапом становится экспресс-анализ управления предприятием. При "неустойчивости" необходимо оптимизировать организационную структуру, при "катастрофе" и "застое", кроме этого, — автоматизировать управленческие функции и повысить квалификацию руководящего состава. При управлении реструктуризацией предприятий в кризисных ситуациях необходимо принимать во внимание тенденции и закономерности внешней среды.

Инструментом описанной выше методики экспресс-диагностики является диагностическая матрица "Кризисное поле", фрагмент которой представлен в табл. 2. В предложенной матрице учтена поэтапность проведения мероприятий: в первую очередь их необходимо осуществлять в тех подсистемах, которые находятся в самом глубоком проявлении кризиса — "катастрофе", затем в промежуточном — "застое", и в последнюю очередь — в "неустойчивости". Использование матрицы целесообразно не только в кризисном состоянии предприятия, но и при его эффективном функционировании в качестве системы параметров для мониторинга деятельности предприятия, целью которого является своевременное выявление отклонения этих показателей от норм и проведения оперативных антикризисных мероприятий для предотвращения возможного кризиса.

Таким образом, результатом применения предлагаемой методики экспресс-диагностики становится выявление кризисных подсистем и основные направления по реструктуризации предприятия.

Диагностическая матрица "Кризисное поле"

Состояния предприятия и подсистем		реструктуризация			УСПЕХ (У)
		«КРИЗИСНОЕ ПОЛЕ» КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ (КС)			
Подсистемы и внешняя среда		Катастрофа (К)	Застой (З)	Неустойчи- вость (Н)	
Маркетинг (М)		$j(u) > 1$ $j(d) < 1$	$j(u) \leq 1$ $j(d) < 1$	$j(u) > 1$ $j(d) > 1$	$j(u) > 1$ $j(d) > 1$
Производственно-коммерческая (ПК)		$J_p < 1$ $J_n < 1$	$J_p > 1$ $J_n < 1$	$J_p = 1$ $J_n = 1$	$J_p > 1$ $J_n > 1$
Экономика (Э)		$R_a < 20\%$ $R_n < 10\%$	$R_a = 20\%$ $R_n < 10\%$	$R_a < 20\%$ $R_n > 10\%$	$R_a > 20\%$ $R_n > 10\%$
Финансы (Ф)		$K_{тл} < 2$ $K_{осс} < 0,1$	$K_{тл} \geq 2$ $K_{осс} < 0,1$	$K_{тл} < 2$ $K_{осс} \geq 0,1$	$K_{тл} \geq 2$ $K_{осс} \geq 0,1$
Управление (У)		$n = (9 - 13)$ $d > 25\%$	$n > 13$ $d \leq (20 - 25\%)$	$n > 13$ $d > 25\%$	$n = (9 - 13)$ $d = (20\% - 25\%)$
Внешняя среда (В)		$J_{ввп} < 1$ $J_{инф} > 1$	$J_{ввп} < 1$ $J_{инф} \leq 1$	$J_{ввп} > 1$ $J_{инф} > 1$	$J_{ввп} > 1$ $J_{инф} \leq 1$

Литература: 1. Мазур И.И. Реструктуризация компаний. — М., 2001. — 780 с.
2. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления. — М., 2000. — 654 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

УДК 658.016.1

УСТАВНОГО ФОНДУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Сокіл С.В.,аспірант Національного
технічного університету "ХПІ"

Відповідно до статті 30 Закону України про внесення змін до Закону України "Про страхування" страховики зобов'язані мати в наявності сплачений статутний фонд.

Статутний фонд згідно з ПБО-2 "Баланс" — це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, яка є вкладом власників (учасників) до капіталу підприємства.

Мінімальний розмір статутного фонду страховика, який займається іншими видами страхування, ніж страхування життя, встановлювався на протязі дев'яти останніх років у сумі:

еквівалентній 5 тис. доларів США за курсом Національного банку України згідно з Декретом Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. №47-93 "Про страхування";

еквівалентній 100 тис. ЕКЮ за валютним обмінним курсом валюти України, а для страховиків, створених за участю іноземних юридичних осіб та іноземних громадян, мінімальний розмір статутного фонду страховика встановлюється в сумі,

еквівалентній 500 тис. ЕКЮ відповідно до Закону України "Про страхування" від 7 березня 1996 р. №85/96-ВР;

еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя 1,5 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України згідно з Законом України про внесення змін до Закону України "Про страхування" від 4 жовтня 2001 року №2745-III.

Таблиця 1

**Законодавчі норми до розмірів статутного фонду страховика
та їх еквіваленти в національній валюті України**

Розмір статутного фонду згідно з законодавчими нормами	Дата обмін- ного курсу	Еквівалент у карбованцях та гривнях
5 тис. доларів США	1993 рік	22 695 000 карбованців
100 тис. ЕКЮ та	6.03.96 р.	24 330 000 000 карбованців
500 тис. ЕКЮ		121 650 000 000 карбованців
1 млн. євро та	23.02.2002 р.	4 654 804 гривні
1,5 млн. євро		6 982 206 гривень

На основі даних звітності виконане угруповання страхових компаній Харківського регіону за 9 місяців 2000 року за розміром статутного фонду [1]. Дані подані в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл страхових компаній Харківського регіону за розміром статутного фонду

Статутний фонд, тис. грн.	Кількість страхових компаній
100 – 500	9
500 – 1000	5
1000 – 5000	5
понад 5000	2
Усього	21

Порівнюючи дані двох таблиць, можна стверджувати, що страхові компанії, які мали розмір статутного фонду в інтервалі 500 – 1 000 грн., більш-менш могли відповідати умовам Закону України "Про страхування" від 7 березня 1996 р. №85/96-ВР (100 тис. ЕКЮ та 500 тис. ЕКЮ). Але на 4 жовтня 2001 року, після прийняття Закону України про внесення змін до Закону України "Про страхування" №2745-III, тільки статутні фонди двох компаній, розмір фондів яких понад 5 000 тис. грн., відповідали вимогам Закону України.

Однак не тільки вимоги до розміру статутного фонду мають свої особливості, але й порядок його утворення теж є достатньо специфічним. При створенні страховика або збільшенні зареєстрованого статутного фонду статутний фонд повинен бути сплачений виключно в грошовій формі. Дозволяється формування статутного фонду страховика цінними паперами, що випускаються державою, за їх номінальною вартістю в порядку, визначеному спеціальним уповноваженим центральним органом виконавчої влади у справах нагляду за страховою діяльністю, але не більше 25 відсотків загального розміру статутного фонду.

Забороняється використовувати для формування статутного фонду векселі, кошти страхових резервів, а також кошти, одержані в кредит, позику та під заставу, і вносити нематеріальні активи [2].

Для подальшого визначення особливостей формування статутного фонду страхової компанії потрібно визначитися, до якої форми господарських товариств можуть бути належні страховики.

Відповідно до статті 2 Закону України про внесення змін до Закону України "Про страхування" страховиками визнаються фінансові установи, створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України "Про господарські товариства" (1576-12) з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності.

Найбільш поширені в Україні форми страхових компаній — акціонерні товариства. Акціонерним, відповідно до статті 24 Закону України "Про господарські товариства", визнається товариство, яке має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний фонд акціонерного товариства, який не може бути меншим від суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи з ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

На сьогодні остаточне рішення про розмір статутного фонду залишається за вимогами статті 30 Закону України про внесення змін до Закону України "Про страхування", оскільки 1 млн. євро, або 1,5 млн. євро (для страховика, який займається страхуванням життя) значно перевищують 1250 мінімальних заробітних плат (вимоги статті 24 Закону України "Про господарські товариства").

Акції купуються учасниками при створенні акціонерного товариства на підставі договору з його засновниками, а при додатковому випуску акцій у зв'язку зі збільшенням статутного фонду — з товариством.

При створенні акціонерного товариства акції можуть бути розповсюджені шляхом відкритої підписки на них (у відкритих акціонерних товариствах) або розподілу всіх акцій між засновниками (у закритих акціонерних товариствах).

Акціонерне товариство має право збільшувати статутний фонд, якщо всі раніше випущені акції повністю сплачені за вартістю не нижче номінальної [3].

Збільшення статутного фонду здійснюється в порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, шляхом випуску нових акцій, обміну облігацій на акції або збільшення номінальної вартості акцій.

Акціонери користуються переважним правом на придбання додатково випущених акцій. У голосуванні про затвердження результатів підписки на додатково випущені акції беруть участь особи, які підписалися на ці акції.

Збільшення статутного фонду акціонерного товариства не більш як на 1/3 може бути здійснено за рішенням правління за умови, що таке передбачено статутом.

Зміни статуту, пов'язані зі збільшенням статутного фонду, повинні бути зареєстровані органом, що зареєстрував статут акціонерного товариства, після реалізації додатково випущених акцій.

Статутами банківських та страхових установ, які є акціонерними товариствами, може бути передбачено інший, ніж вказаний вище, порядок збільшення статутного фонду [3].

Статут акціонерного товариства повинен містити відомості про види акцій, що випускаються, їх номінальну вартість, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купуються засновниками, наслідки невиконання зобов'язань відносно викупу акцій, строк та порядок виплати частки прибутку (дивідендів) один раз на рік за підсумками календарного року.

Література: 1. Рейтинг страхових компаній України. //Україна — BUSINESS. — 2000. — №47. — С. 8-12. 2. Закон України "Про страхування" від 7 березня 1996 р. №86/96-ВР зі змінами від 12 липня 2001 р. №2664-III-ВР //Відомості Верховної Ради. — 2001. — №15. — Ст. 73. 3. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р. №1577-XII-ВР //Відомості Верховної Ради. — 1991. — №49. — Ст. 682.

УПРАВЛЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕГО СПОСОБНОСТИ К САМООРГАНИЗАЦИИ

Москаленко Н.А.,

аспирант ХГЭУ

Процесс развития предприятия характеризуется наличием сложной взаимосвязи между явлениями устойчивости и неустойчивости, которые тесно связаны с процессами структуризации и деструктуризации. В условиях переходного периода промышленные предприятия оказались в состоянии неустойчивости, их внутренние механизмы функционирования разбалансированными. Приведение внутренней структуры предприятия в соответствие с требованиями внешней среды и обеспечение относительной устойчивости достигается за счет свойства адаптивности.

Реструктуризация предприятия относится к типу изменений, которые принято называть системными. Реструктуризация может быть пассивной и активной.

Пассивная реструктуризация носит вынужденный характер с целью выживания. Мероприятия по ее реализации включают: снижение издержек путем сокращения производственных ресурсов, сокращение численности занятых, ликвидацию нерентабельных видов деятельности и т.д. Пассивная реструктуризация не является достаточной для обеспечения стратегического развития предприятия, а лишь обеспечивает выживание на начальном этапе реформирования.

При активной реструктуризации посредством внутренних изменений предприятие влияет на условия внешней среды. Изменения охватывают как совершенствование организационной структуры, обновление ассортимента продукции, внедрение новых технологий, привлечение нового типа менеджмента и т.д., так и влияние на изменение законов, формирование нового спроса, выбор наиболее приемлемых источников сырья и т.д. Перспективность активных мероприятий объясняется их инновационным характером и в результате определяет способность предприятия формировать и поддерживать конкурентные преимущества на рынке.

Реализация стратегических мероприятий требует больших усилий и значительных финансовых расходов. Поэтому в условиях, когда предприятия лишены поддержки со стороны государства, имеют низкую инвестиционную активность, выявление резервов адаптивного развития на основе использования способности к самоорганизации является существенным фактором преобразований.

"Самоорганизация — это свойство системы приобретать пространственную, функциональную, логическую или иную структуру без специфического воздействия" [1, с. 5]. Самоорганизацию можно рассматривать как процесс и как явление. Самоорганизация как процесс заключается в формировании, поддержании или ликвидации совокупности действий, ведущих к созданию устойчивых производственных и межличностных отношений в коллективе на основе свободного выбора принятых правил и процедур. Самоорганизация же как явление представляет собой набор элементов, служащих для реализации

программы или цели. К таким элементам относятся неформальные структуры управления, участники этого процесса, ресурсы и т.п. [2, с. 81]. Все элементы предприятия определяют уровень умения организовывать, сохранять и развивать свои параметры под внешним влиянием.

Практический опыт реструктуризации предприятий свидетельствует, что повышение их эффективности зависит, главным образом (50-60%), от совершенствования механизма управления [3].

Предпосылками успешного процесса реструктуризации предприятия являются:

- формирование организационно-экономического механизма реструктуризации на принципе самоорганизации и непрерывной адаптации;

- осознание и реализация активных мер по формированию внутреннего состояния предприятия и его воздействия на внешнюю среду;

- разработка согласованной стратегии предприятия и формирование системы стратегического мониторинга;

- организационная структура предприятия, которая должна быть адекватной целям стратегического развития;

- создание системы мотивации и стимулирования работников предприятия;

- гарантирование занятости всем сторонникам процесса, активным участникам преобразований, высококлассным специалистам;

- создание и поддержание необходимого морально-психологического климата, развитие на его основе внутренней конкуренции;

- создание системы подготовки и переподготовки кадров за счет активизации и развития инновационного потенциала персонала предприятия;

- предотвращение негативных социальных последствий процесса реструктуризации.

Процесс реструктуризации носит социальный характер, его негативными последствиями являются массовые увольнения рабочих и служащих, что требует принятия мер во избежание роста социальной напряженности: использование увольняемых сотрудников на других участках работы, использование административных отпусков, оказание помощи в поиске новых мест работы, переподготовка работников универсальным специальностям и т.д.

Цель управления изменениями состоит не в сокращении персонала, а в раскрытии и реализации его потенциала для повышения конкурентоспособности предприятия. Поэтому руководитель должен решать проблемы занятости, не нанося морального ущерба уволенным, стремясь обеспечить им место на рынке труда.

На основе сказанного выше, отметим, что реструктуризация и деятельность предприятия в рыночных условиях будут эффективны, если самоорганизация персонала станет постоянной характеристикой его деятельности по достижению целей предприятия и свидетельством высокого уровня системы управления.

Таким образом, способность к самоорганизации является важнейшим фактором реструктуризации. Если же резервы адаптивного развития исчерпаны, "система проходит через критическую точку" и состояние неустойчивости может привести к полной дезорганизации предприятия как системы.

Литература: 1. Тренев Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление: Учебное пособие для вузов. — М.: Изд. ПРИОР, 2000. — 240 с. 2. Смирнов Э.А. Теория организации: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 248 с. 3. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт. — М.: Изд. ПРИОР, 1998. — 320 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Новский В.Е.,

аспирант ХГЭУ

В связи с переходом Украины к рыночной организации экономики принципиально изменились внешние условия деятельности каждого предприятия. Для того чтобы стать полноправным субъектом рыночной системы, предприятию необходимо научиться самостоятельно осуществлять поиск источников финансирования, выбор эффективных технологий, способных обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции, анализ рынков сбыта, установление связей с новыми поставщиками и другое.

Опыт проведения реформ показал, что предприятиям нелегко перейти от административных принципов работы к рыночным, особенно в тех случаях, когда встает вопрос о выпуске новых видов продукции, обновлении производственных фондов. Поэтому в последнее время особую значимость приобрели проблемы, связанные с переходом к инновационной модели развития, которые требуют организационно-экономического обеспечения — формирования как субъектов интеллектуальной собственности — физических и юридических лиц, так и инновационной инфраструктуры — консалтинговых, венчурных фирм — и финансовой поддержки инновационного развития предприятий и на региональном, и на общегосударственном уровне.

За последние 15-20 лет развитые страны накопили значительный опыт организации инновационной деятельности. Возникли различные формы внедрения научных разработок в производство (ведь сами по себе технологии никому не нужны, если нет их практического использования: технологическая кооперация, междустрановый технологический трансферт, территориальные научно-промышленные комплексы [3, с. 143]).

Относительно новой формой инноваций является получивший недавно широкое распространение "американский метод" инноваций — рисковое венчурное предпринимательство.

Технопарки и технополисы — основа венчурного бизнеса. Рисковые венчурные (venture с англ. — рискованное) предприятия небольшого, как правило, размера заняты разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты [4, с. 2]. На современном этапе научно-технической революции роль малого бизнеса в научных исследованиях и разработках существенно возросла. Это связано с тем, что НТР дала мелким и средним внедренческим и высокотехнологичным фирмам современную технику, соответствующую их размерам — микропроцессоры, микроЭВМ, микрокомпьютеры, позволяющую вести производство и разработки на высоком техническом уровне и требующую сравнительно доступных затрат.

Инициаторами такого предприятия чаще всего выступает небольшая группа лиц — талантливые инженеры, изобретатели, ученые, менеджеры-новаторы, желающие посвятить себя разработке перспективной идеи и при этом работать без ограничений, неизбежных в лабораториях крупных фирм, подчиненных в своей

деятельности жестким программам и централизованным планам. Такой метод организации исследований позволяет максимально использовать потенциал научных кадров, освобождающихся в этом случае от влияния бюрократии. Рисковые предприятия — своеобразная форма защиты талантов от потерь на стартовых участках инновационного процесса, когда новизна научной или технической идеи мешает ее восприятию административными руководителями фирмы. Преимущество венчурного бизнеса — гибкость, подвижность, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и опробировать новые идеи. Стремление к прибыли, давление рынка и конкуренции, конкретная поставленная задача, жесткие сроки вынуждают разработчиков действовать результативно и быстро, интенсифицируют исследовательский процесс.

Необходимый капитал такие предприниматели получают от крупных корпораций, частных фондов и от государства, что позволяет им свободно распоряжаться этими средствами для научных целей. Поскольку результаты исследований неизвестны, есть значительный риск для такого предприятия (поэтому финансирующий его капитал называется рисковым). Если же предприятие добивается успеха, оно превращается в самостоятельную хозяйственную единицу или переходит в собственность главных вкладчиков капитала.

Сами крупные корпорации, имея дорогостоящее оборудование и устойчивые позиции на рынке, не очень охотно идут на технологическую перестройку производства и разного рода эксперименты. Более выгодно для них финансировать мелкие внедренческие фирмы и в случае успеха последних двигаться по проторенному ими пути.

Рисковый бизнес отнюдь не случайно получил свое название. Его отличает неустойчивость, ненадежность положения. "Смертность" рискованных организаций очень высока. Из 250 рискованных фирм, основанных в США еще в 60-х годах, "выжили" лишь около трети, 32% были поглощены крупными корпорациями, 37% обанкротились. И лишь единицы превратились в крупных производителей высоких технологий, подобно "Xerox", "Intel", "Apple Computer". Однако отдача оставшихся "в живых" фирм настолько велика как с точки зрения прибыли, так и с точки зрения совершенствования производства, что делает такую практику целесообразной. Значимость рискованных предприятий и в том, что они стимулируют конкуренцию, подталкивает крупные фирмы к инновационной деятельности [4, с. 3].

Ускорение НТП вызывает заинтересованность в сотрудничестве науки и промышленных предприятий. Условием сохранения и усиления конкурентоспособности компании становится информация о достижениях и использовании результатов не только прикладных, но и фундаментальных исследований. Поэтому современные компании не могут довольствоваться вторичной научной информацией и упрочивают связи с ее первичными источниками — центрами фундаментальной науки.

В свою очередь, университеты побуждают к сотрудничеству с частными компаниями не только возможность получения прибыли от коммерциализации результатов проводимых ими научно-исследовательских работ (НИР), но и необходимость поиска дополнительных источников финансирования фундаментальных исследований и наиболее благоприятных возможностей трудоустройства своих выпускников. Расширяется использование таких форм сотрудничества, как консультирование, обмен кадрами, субсидии и контракты на исследования, крупные многолетние контрактные соглашения с корпорациями о проведении университетом исследований в определенной области. Иногда от университета отделяются "мини-корпорации", имеющие целью превращение в деньги знаний и научных исследований.

Во многих случаях сотрудничество университетов и промышленности осуществляется в рамках "научных парков".

"Научный парк", или технопарк служит для развития наукоемких технологий, наукоемких фирм. Это своеобразная фабрика по производству средних и малых рискованных инновационных предприятий. Одна из важнейших функций технопарка — непрерывное формирование нового бизнеса и его поддержка [1, с. 95]. Таким образом, технопарк, или "научный парк" является основой венчурного бизнеса.

Учредителями "научных парков" являются в первую очередь университеты, технические и иные вузы, научные и конструкторские учреждения. Их вклад в создание "научного парка" — научные идеи, фундаментальные знания, изобретения, научное консультирование, предоставление в распоряжение парка прилегающей территории, помещения, оборудования, библиотек и т.д.

Заинтересованы в создании технопарка и промышленные предприятия, которые используют его для решения технологических проблем, поддержания конкурентоспособности. Вкладом предприятий является финансовая и материальная поддержка.

Ключевую роль в становлении малого инновационного предпринимательства призвана сыграть система институтов его поддержки, или инновационная инфраструктура. Она, судя по опыту стран развитой рыночной экономики, включает три главных функциональных блока. Это блоки: а) специализированных организаций поддержки и обслуживания малых инновационных фирм, б) центров выращивания последних, в) зон (территорий) инновационного предпринимательства. При этом элементы первой группы можно рассматривать в качестве объектов общей рыночной инфраструктуры, а второй и третьей групп — объектов инфраструктуры как малого бизнеса в целом, так и малого инновационного предпринимательства в частности.

К первому функциональному блоку относятся следующие подсистемы: 1) информационного обеспечения; 2) экспертизы; 3) финансово-экономического обеспечения; 4) сертификации наукоемкой продукции; 5) патентования и лицензирования; 6) подготовки и переподготовки кадров; 7) лизинговые центры; 8) консультационная служба (маркетинг, менеджмент и др.); 9) фирм специализированных услуг (бухгалтерских, аудиторских, рекламных и др.); 10) фирмы — технологические посредники [2, с. 176]. Все названные подсистемы находятся в Украине на начальной стадии формирования (пожалуй, относительно продвинутое можно считать состояние информационного обеспечения, подготовки кадров и консалтинговых услуг).

Второй и третий функциональные блоки инновационной инфраструктуры представлены "центрами выращивания" (инкубаторами) бизнеса, в том числе малых инновационных фирм, а также научными и технологическими парками.

В современных условиях фирма, не учитывающая и не использующая последние научно-технические достижения по своему профилю, не может занимать устойчивое положение на рынке. Умение грамотно и оперативно внедрять интеллектуальную продукцию, созданную внутри фирмы или приобретенную в научно-исследовательских центрах, стало необходимой составляющей эффективной деятельности в условиях рыночных отношений.

Литература: 1. Бетехтина Е., Пойсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. — Кишинев: Финансы и статистика, 1990. — 392 с. 2. Инновационный процесс в странах развитого капитализма. /Под ред. И.Е. Рудаковой. — М.: Изд. МГУ им. М.В. Ломоносова, 1991. — 348 с. 3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития /Пер. с венг. — М.: Прогресс, 1990. — 400 с. 4. Фролов Ю. Прогудка по парку: [Научный парк МГУ] //Наука и жизнь. — 1992. — №7. — С. 2-4.

Прокопенко В.Л.,

аспирант ХГЭУ

Рыночная трансформация в Украине создала условия для активного перераспределения общественного богатства в частной форме. Незрелость рыночных механизмов, отсутствие четких приоритетов развития страны, законодательная неотрегулированность приватизации государственных предприятий способствуют тому, что частный экономический интерес развивается в разрезе с общественными целями производства. На протяжении 90-х годов в Украине наблюдались: устойчивое сокращение объемов производства и инвестиций; снижение уровня занятости; социальная и экологическая поляризация населения; ухудшение демографической ситуации и другие негативные тенденции. Наметившиеся на рубеже веков направление экономического роста не должны создавать эйфорию. Наоборот, сегодня существует необходимость глубокого анализа сложившейся ситуации, осмысления содержания экономического роста [1, с. 7], а также его предпосылок и условий. В частности, требуют своей оценки параметры экономического пространства страны, социально-экономическая ситуация в разрезе ее регионов, ведь экономический рост и повышение уровня жизни населения должны фиксироваться не только в целом по стране, но и в каждом отдельно взятом регионе. Независимо от места проживания каждый человек имеет право на достойный уровень жизни, равные возможности удовлетворения потребностей и развития своей личности.

Одной из характеристик экономического пространства страны является степень его однородности [2, с. 574]. Если для рассмотрения берутся объективные условия производства, общественно приемлемой считается дифференциация регионов, хотя и в определенных рамках [3, с. 39-40]. Региональные особенности природы, хозяйства и населения, неповторимость их сочетаний на местах являются объективной предпосылкой и результатом развития общества и его производительных сил. Когда же экономическое пространство рассматривается с точки зрения результатов общественного производства, его неоднородность воспринимается, как правило, негативно. В этом случае различные возможности регионов в создании материальной базы развития общества ведут к формированию различных стандартов жизни их населения, нарастанию поляризации общества в пространстве. Усиление дифференциации регионов в этом смысле до значительных (аномальных) размеров составляет, в конечном счете, угрозу территориальной целостности государства. Развитие неоднородности экономического пространства страны можно также рассматривать как форму проявления нарастания глубинного противоречия общественного производства — противоречия между трудом и собственностью на средства производства, так как общественный способ соединения работников с вещественными факторами производства определяет и цели производства (следовательно, и характер его размещения), и способ присвоения его результатов.

Уровень экономического развития регионов можно охарактеризовать валовой добавленной стоимостью (ВДС) и производными от нее показателями. В 1999 г. пять наиболее развитых регионов (Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Харьковская области и г. Киев) произвели 44,2% суммарной ВДС регионов (здесь и далее рассчитано по статистическим данным [4, 5]). На долю шести

наиболее отсталых регионов (в основном западные области) пришлось только 8,8%. При этом доля первой группы за период 1996-1999 гг. увеличилась на 3,4%, в то время как доли других регионов из года в год сокращались. Об усилении дифференциации областей в рассматриваемый период по показателю ВДС говорят следующие статистические оценки: 1) максимальный разрыв между регионами вырос с 10,1 до 11,9; 2) коэффициент вариации, будучи достаточно высоким, вырос с 68,5% до 76,2%; 3) 16 регионов из 26 (24 области, Автономная Республика Крым и г. Киев) имели показатель ВДС, меньший среднего уровня.

В силу того, что население более сконцентрировано в благополучных регионах, их дифференциация по показателю ВДС на душу населения менее выражена. Максимальный разрыв между регионами и коэффициент вариации составили в 1999 г. 3,7 раза и 32,1% соответственно. Тем не менее, на протяжении рассматриваемого периода эти показатели монотонно росли. Кроме этого, с 16 до 18 увеличилось число регионов с душевой ВДС, меньшей среднего уровня. По состоянию на 1.01.2000 г. в регионах с душевой ВДС более 125% от средней (три) проживало только 12,7% населения, а в регионах с показателем, меньшим средней величины — 55,2%. Так как в благополучных регионах доля городского населения превышает средний по Украине уровень (на 1.01.2000 г. — 80% против 68%), а в отстающих более сконцентрировано сельское население (41,6% против 32%), дифференциация регионов выражает нарастание противоречия между городом и деревней.

Анализ реальной динамики ВДС регионов позволяет выделить две положительные тенденции, имевшие место в период 1996-1999 гг.: 1) темпы снижения реальной ВДС из года в год снижались: 9,6%, 4,2%, 3%, 0,4%; 2) росло количество регионов с положительными темпами роста: 0, 1, 2, 10. Как отмечается, переход от спада к экономическому росту в стране начинается с небольшого числа регионов, в дальнейшем ареал роста распространяется по территории всей страны [2, с. 585]. Другими словами, в рассматриваемый период закладывались основы современного роста в экономике Украины. Тем не менее, число регионов с реальной ВДС, меньшей среднего уровня, оставалось стабильно высоким — 16, т.е. реального изменения в статусе регионов не произошло.

О пространственном характере зарождавшегося в тот период экономического роста можно судить по анализу реальной душевой ВДС. Несмотря на то, что темпы ее падения сокращались и в 1999 г. был впервые достигнут ее прирост на 0,4%, а число регионов с положительными темпами роста выросло с 3 в 1997 г. до 12 в 1999 г., в разрезе регионов экономический рост был неустойчивым. Из трех регионов, имевших прирост этого показателя в 1997 г., только один (г. Киев) сохранил его в 1998 г. Аналогично, из семи регионов с положительным приростом в 1998 г. в следующем году сохранили его только три. При этом число регионов с реальной душевой ВДС, меньшей средней, выросло с 18 до 19. Кроме этого, следует учитывать, что наметившиеся тенденции экономического роста в регионах существовали на фоне сокращения численности населения в Украине в целом и в разрезе регионов.

Об усилении неоднородности экономического пространства Украины может в некоторой степени говорить выявленная автором корреляционная зависимость: чем больше номинальная величина ВДС региона, тем больше темп ее реального прироста. Хотя эта зависимость и слабая (коэффициент корреляции равен 0,305), ее существование также может подтверждать тенденцию отставания слаборазвитых регионов и нарастания полярности регионального экономического развития.

Высокая степень неоднородности экономического пространства Украины, по-видимому, сохранится и при экономическом росте. Согласно предварительным расчетам, осуществленным автором (не учитывались эффект межрегиональной торговли и необходимость положительных темпов роста для наиболее развитых

регионов), отстающим регионам при 4-процентном росте их реальной ВДС и 3-процентном росте среднего показателя, чтобы достичь последний, потребуется от 74 до 120 лет. А чтобы решить эту задачу в течение 10 лет, им потребуется поддерживать ежегодные темпы роста на уровне 10-16%, что объективно невозможно в современных условиях.

Таким образом, экономическое пространство страны характеризуется высокой степенью дифференциации регионов по уровням экономического развития. Усиливавшаяся на протяжении 1996-1999 гг. поляризация регионов, очевидно, сохранится и в дальнейшем, несмотря на экономический рост. Это объективное условие необходимо учитывать в оценке перспектив и выборе приоритетов развития экономики отдельного региона и его предприятий.

Литература: 1. Кушнарѳов Є. Основні показники соціально-економічного стану Харківської області (жовтень 2000 — жовтень 2001). — Харків, 2001. — 36 с. 2. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики /Рук. авт. колл. Д.С. Львов. — М.: Экономика, 1999. — 792 с. 3. Лексин В., Швецов А. Реформы и целостность государства. Проблемы территориальной дифференциации и дезинтеграции //Российский экономический журнал. — 1999. — №11-12. — С. 36-44. 4. Статистичний щорічник України за 1999 рік. — К.: Техніка, 2000. — 648 с. 5. Україна у цифрах у 2000 році. — К.: Техніка, 2001. — 256 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.7

Евсеев А.С.,

аспирант ХГЭУ

Условия трансформирующейся экономики существенно усложняют задачи управляемого развития. Для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции и управления продуктовым развитием предприятия предлагается использовать резервы объектов внешней среды. В процессе моделирования снабжения предприятия в качестве объектов внешней среды рассматриваются предприятия-поставщики, транспортные организации, сервисные центры. Объектом внутренней среды, т.е. объектом, который осуществляет моделирование рефлексивного управления, является служба материально-технического обеспечения (МТО) предприятия-потребителя. Под основной задачей рефлексивного управления внешними объектами в данном случае понимается организация МТО продуктового развития предприятия с привлечением объектов внешней среды к разработке нового продукта на основе взаимовыгодного сотрудничества внутри системы снабжения. Управлять объектами внешней среды предлагается на основе последовательных косвенных воздействий.

Предлагается методика моделирования ситуации, получаемой при рефлексивном управлении объектами воздействия. Процесс моделирования разделен на четыре основных этапа, каждый из которых включает последовательность действий (рис. 1). Каждый этап представляет собой методику принятия решений, основанную на комплексе экономико-математических моделей. Для моделирования ситуа-

ции предлагается анализировать следующие множества и их свойства: МО — множество объектов, подлежащих воздействию; ОК — множество критериев объектов, подлежащих воздействию; МЖ — множество желаемых результатов процесса воздействия; ММ — множество методов воздействия; МП — множество приоритетов объектов воздействия; МР — множество реакций объектов на воздействие; МС — множество событий, как отражение реакции; МВО — множество вариантов изменения отношений между объектами воздействия; МВН — множество вариантов изменения отношений "объект воздействия — наше предприятие"; МПС — множество вариантов возможных ситуаций.

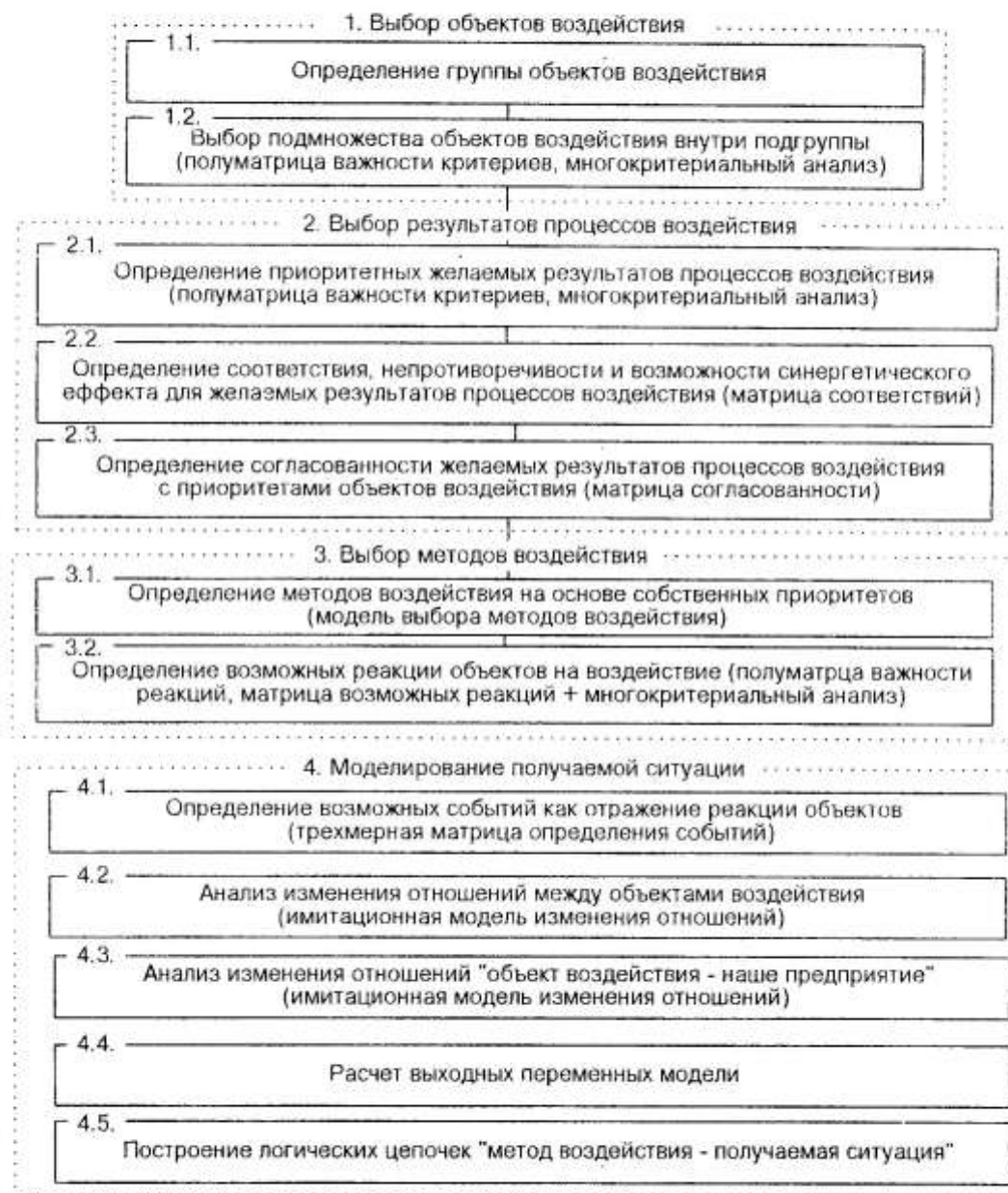


Рис. 1. Схема рефлексивного управления объектами МТО предприятия

Этап 1. Выбор объектов воздействия. Основной целью данного этапа является определение некоторого множества приоритетных объектов воздействия среди всего множества предприятий-смежников.

В блоке 1.1. определяется подгруппа объектов (предприятия-поставщики, транспортные организации или сервисные центры), воздействие на которую на данном витке развития МТО является первостепенным и наиболее эффективным. При выборе одной из трех подгрупп учитывается уровень развития предприятий, составляющих подгруппу, стратегия развития нашего предприятия, склонность подгруппы к воздействию в целом и т.д. Выбираются подмножества объектов воздействия внутри подгруппы (блок 1.2), — определяются конкретные предприятия — объекты, на которые будет производиться воздействие (например, выбираются наиболее перспективные поставщики для воздействия среди множества поставщиков, с которым взаимодействует наша организация). Выбор подмножества объектов воздействия осуществляется на основе многокритериального анализа. В качестве критериев используется множество $\{OK\}$ — множество критериев объектов воздействия. При апробации полученных результатов автором рассматривалось множество из 17 критериев, характеризующих предприятие-поставщика. Для определения весов критериев составляется полуматрица важности критериев и используется методика попарного сравнения.

На втором этапе осуществляется выбор наиболее приоритетных результатов процессов воздействия для нашего предприятия. При выборе учитывается непротиворечивость и согласованность желаемых результатов между собой, определяется соответствие желаемых результатов с приоритетами объектов воздействия. В блоке 2.1. определение подмножества результатов предлагается производить на основе многокритериального анализа. В качестве критериев используется множество $\{МЖ_k\}$ (при изучении пригодности модели, рассматривалось множество из 14 критериев). В блоках 2.2. и 2.3. применяется метод анализа решений и используются соответствующие двумерные матрицы.

На третьем этапе осуществляется выбор множества методов воздействия, максимально отвечающих желаемым результатам процессов воздействия и наиболее эффективных в сложившейся ситуации.

Блок 3.1. Определение методов воздействия на основе собственных приоритетов. Производится анализ на основе многомерной модели выбора методов воздействия, фрагмент которой представлен на рис. 2.

По оси Z располагаются желаемые результаты процессов воздействия в порядке убывания приоритетности для нашего предприятия. Тело матрицы заполняется информацией о возможных методах воздействия (каждый квадрант матрицы содержит информацию об одном методе воздействия). Методы воздействия располагаются относительно оси X по убыванию ожидаемого соответствия "метод воздействия — достигнутый результат".

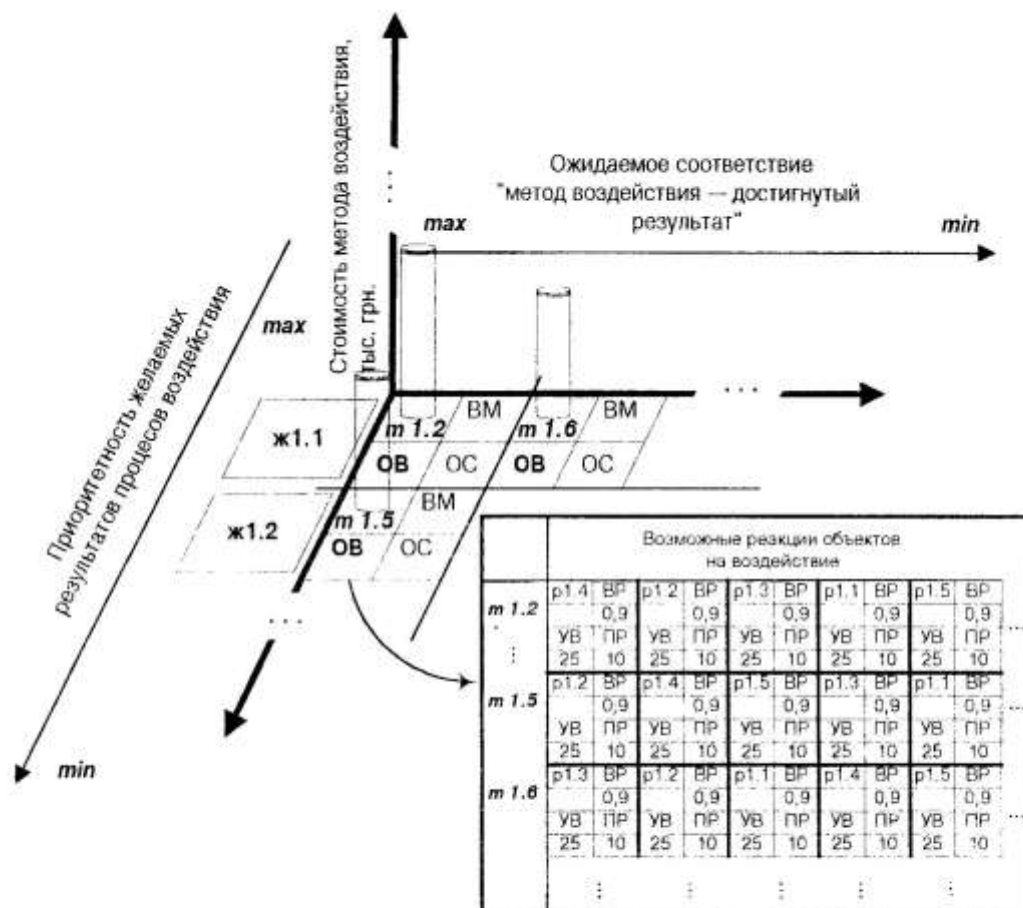
В блоке 3.2. осуществляется выбор метода воздействия в соответствии с возможными реакциями объектов, на основе матрицы. Подобная матрица соответствует ячейкам модели выбора методов воздействия (рис. 2). Приоритетности реакций для нашего предприятия сравниваются с удовлетворенностью воздействием

для объекта воздействия. Вычисляются коэффициенты компромисса: $K_{kom_{ij}} = \frac{PR_{ij}}{UB_{ij}}$.

Возможны следующие варианты значений коэффициента компромисса: $K_{kom} > 1.1$ — акцепторная реакция; $0.9 < K_{kom} < 1.1$ — компромиссная реакция; $K_{kom} < 0.9$ — донорская реакция. Рассчитывается комплексный показатель компромисса для метода воздействия в целом (для строки).

$$K_{kp_i} = \sum_{j=1}^n PR_{ij} / \sum_{j=1}^n UB_{ij}$$

Полученные результаты передаются в модель выбора методов воздействия.



СМ — стоимость метода воздействия;

ОС — ожидаемое соответствие "метод воздействия - достигнутый результат"

ВМ — вероятность успешного завершения метода воздействия

ОВ — ожидаемое соответствие "метод воздействия - возможные реакции объектов"

ВР — вероятность данной реакции;

ПР — приоритетность данной реакции для нашего предприятия;

УВ — удовлетворенность воздействием для объекта воздействия.

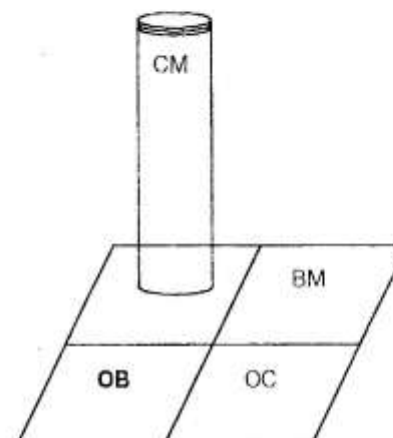


Рис. 2. Модель определения методов воздействия

Этап 4. Моделирование получаемой ситуации. Для определения возможных событий как отражение реакции объектов (блок 4.1.) используется соответствующая модель. Возможные реакции объектов располагаются в трехмерной матрице (границ матрицы: удовлетворенность воздействием, приоритетность реакции, вероятность реакции). Предлагается рассматривать 8 кубов в полученной матрице: кубы 1,5 — высокоэффективная компромиссная ситуация — (С1), кубы 3,7 — низкоэффективная компромиссная ситуация — (С2), кубы 4,8 — донорская ситуация — (С3), кубы 2,6 — акцепторная ситуация — (С4).

В блоке 4.2. производится анализ изменения отношений между объектами воздействия. Как и рассматривалось выше, $o \in \{MO\}$, $\{MO\}$ – множество объектов воздействия (описание множества смотрите ранее в данной работе), $o1.x$ – поставщики.

PBC – вероятность получения ситуации. Вероятность получения ситуации предлагается рассчитывать по формуле:

$$PBC_{jo} = \prod_{i=1}^n BP_{ijor},$$

где BP – вероятность реакции;

$o = 1...h$, o – индекс объекта воздействия;

$j = 1...m$, j – индекс возможной ситуации;

$i = 1...n$, i – индекс возможной реакции на воздействие;

$УС$ – удовлетворенность ситуацией для объекта.

Таблица 1

Анализ изменения отношений между объектами воздействия

	O1.1.			O1.2.			O1.3.			O1.4.		
	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>
<i>C1</i>	0,0205	97	1,9885	0,0135	56	0,756	0,0112	85	0,952	0,0058	91	0,5278
<i>C2</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>
	0,0158	64	1,0112	0,0074	75	0,555	0,0657	28	1,8396	0,0027	57	0,1539
<i>C3</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>
	0,0097	128	1,2416	0,0134	23	0,3082	0,0124	54	0,6696	0,0324	45	1,458
<i>C4</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>	<i>PBC</i>	<i>УС</i>	<i>ОЭС</i>
	0,0056	56	0,3136	0,0081	78	0,6318	0,0057	87	0,4959	0,0138	72	0,9936

Удовлетворенность ситуацией для объекта воздействия предлагается определять по формуле

$$УС_{jo} = \sum_{i=1}^n УВ_{ijor},$$

где $УВ$ – удовлетворенность воздействием для объекта.

Введем показатель, характеризующий ожидаемый эффект от получаемой ситуации для объекта воздействия:

$$ОЭС_{jo} = PBC_{jo} \times УС_{jo}.$$

Для принятия решения полученную информацию целесообразно представлять в виде нормированной гистограммы. Аналогично выполняется анализ в блоке 4.3. В блоке 4.4. рассчитывается набор выходных переменных модели, передаваемых далее в структурную модель развития МТО предприятия.

Таблица 2

Основные выходные переменные модели

	Описание
1	2
СПВ	стоимость процесса воздействия (П)
ВПВ	вероятностная оценка успешного завершения процесса воздействия (П)
ЦПВ	ценность процесса воздействия (К)

1	2
ЭПВ	экономическая эффективность процесса воздействия (К)
ПНВ	приоритетные направления воздействия (М)
НМВ	набор методов воздействия, предполагающий синергетический эффект (М)
(П) — показатель; (К) — критерий; (М) — множество решений	

Блок 4.5. можно определить как заключительный этап, на котором формируется база знаний, используемая в других задачах развития МТО.

Предлагаемая автором методика моделирования является составной частью комплексной структурной модели МТО продуктового развития предприятия [1]. При построении структурной модели использован экспертно-аналитический подход [2]. Разработанная модель рефлексивного управления МТО продуктового развития предприятия в данный момент проходит апробацию на производственных предприятиях г. Харькова, выпускающих высокотехнологичную продукцию.

Литература: 1. Пушкарь А.И., Евсеев А.С. Моделирование материально-технического обеспечения выпуска новой продукции //Вестник Харьковского государственного экономического университета №1(17). — Харьков: ХГЭУ, 2001. — С. 50-57. 2. Пушкарь А.И., Евсеев А.С. Экспертно-аналитический подход к моделированию материально-технического обеспечения развития предприятия. //Економіка розвитку. Науковий журнал №1(21). — Харьков: ХДЕУ, 2002. — С. 37-41.

УДК 658.011.3

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Смоляк В.А.,
аспирант ХГЭУ

Любая оценочная методика базируется на конкретном методе оценки или на сочетании нескольких методов. В экономической литературе [1-11] различают три основных группы методов, которые могут использоваться при оценке рисков. Это статистические, экспертные и расчетно-аналитические методы.

Статистические методы способствуют изучению статистики потерь в деятельности предприятия и установлению частоты появления определенных уровней потерь. Анализируются статистические данные, имеющие отношение к результативности принимаемого решения. Статистические методы рассматриваются в связи с понятием зон риска.

Наличие информации и правильность ее использования в значительной степени предопределяют оптимальность выбранного решения. Существует довольно распространенное мнение о том, что многочисленные данные, содержащиеся в текущей статистической отчетности, и являются информацией. Зачастую, кроме данных, состоящих из собранных величин, информация включает в себя и другие, не поддающиеся непосредственному измерению величины. Практика показывает, что основные трудности при применении статметодов обусловлены недостаточно высоким качеством и неполнотой имеющейся информации.

Основные "информационные" трудности в случае применения статметодов оценки рисков можно подразделить на следующие группы:

исходная информация зачастую бывает недостаточно достоверной, однако если присутствуют достоверные данные о прошлом, они не всегда могут служить надежной базой для принятия решения, направленного в будущее;

некоторая часть информации имеет качественный характер и не поддается количественной оценке;

возникают ситуации, когда необходимую информацию получить можно, но в момент принятия решения она отсутствует.

Многозначность и качественное различие показателей в случае применения статистических методов оценки являются серьезным препятствием для получения правильного решения в рискованной ситуации.

Экспертные методы основаны на обработке данных, составленных опытными специалистами. Экспертные методы применяются в ситуациях, когда выбор, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выполнены на основе точных расчетов.

Методы экспертных оценок предполагают сбор и изучение специалистами оценок вероятностей возникновения различных уровней потерь. Такие оценки строятся обычно на учете всех факторов риска, а также статистических данных. Особое значение представляет вопрос о точности и надежности рекомендаций, основанных на экспертных оценках. Следует критически относиться к излишне оптимистическим высказываниям о точности и надежности данного метода. Равным образом практика не подтверждает и негативное отношение к возможности использования оценок экспертов в различных областях управления.

Расчетно-аналитические методы базируются на математических методах. В настоящее время, однако, прикладная теория риска недостаточно хорошо разработана и чаще используется лишь применительно к страховому риску. Тогда как прикладные математические методы оценочных расчетов рисков производственно-хозяйственных, финансовых, коммерческих рисков пока еще широко не применяются.

Формализация технико-экономических и управленческих решений осложняется многообразием производственно-хозяйственных и финансовых отношений. Реальные задачи управления требуют в качестве неотъемлемого элемента решения участие людей (система "человек-машина"). Использование математических методов и ЭВМ позволяет принимать решения, основанные на более полной и надежной информации, чем можно собрать на предприятиях при проведении процедуры оценки риска.

Сравнительная характеристика методов оценки рисков предприятий, наиболее часто встречающаяся в литературе по рискологии и риск-менеджменту [1-8], представлена в таблице.

Таблица

Сравнительная характеристика методов оценки рисков предприятия

Метод	Сущность	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
построения "дерева событий"	Графический способ прослеживания последовательности отдельных возможных рисков с оценкой вероятности каждого из промежуточных событий и вычисления суммарной вероятности конечного события, приводящего к убыткам	Последовательно оцениваются последствия каждого возможного исходного события, и вычисляется максимальная вероятность конечного события из каждого исходного события	Значительные затраты времени на проведение полного комплекса исследований. Возможно упущение какого-либо звена системы.

1	2	3	4
"событие-последствие"	Критический анализ работоспособности предприятия с точки зрения возможных неисправностей или выхода из строя оборудования. Основная идея — расчленение сложных производственных систем на отдельные более простые и легче анализируемые части.	Детальное выявление возможных рисков. Подробно анализируются отдельные части или секции сложной системы, чего невозможно достигнуть без ее предварительного структурирования.	Для того, чтобы изобразить схему рассматриваемой системы, часто ее необходимо упростить. При этом часто упускаются некоторые детали, так что всегда существует опасность исключить из рассмотрения некоторые аспекты риска
дерева отказов	Определение путей, по которым отдельные события могут в результате их комбинированного воздействия привести к потенциально опасным ситуациям (главному событию)	Отличная возможность описать сложные процессы или системы, отобразить и проанализировать структуру системы с учетом всех промежуточных звеньев.	Большие затраты времени как на составление диаграммы дерева отказов, так и на детальное изучение проблемы
индексов опасности	Оценивание некоторым числовым значением (индексом) степень опасности рассматриваемой системы	Зная индексы опасности для всех отдельных частей и систем предприятия, можно осуществлять постоянный оперативный контроль за уровнем безопасности производства и принимать соответствующие меры	Не идентифицирует отдельные риски
статистический метод	Степень риска выражается через величину среднеквадратического отклонения от ожидаемых величин	Возможность расчета степени риска практически для любого направления деятельности, а также для любого портфеля инвестиций и заказов	Значительные затраты времени и трудоемкость
анализа целесообразности затрат	Метод основывается на том, что затраты по каждому конкретному направлению не имеют одинаковой степени риска. Состояние по каждому направлению затрат разделяется на зоны общих потерь, в границах которых конкретные потери не превышают предельные значения установленной степени риска	Возможность поиска путей снижения риска, зная статью затрат, у которой риск максимальный	Не анализируются источники происхождения риска (риск принимается как целостная величина), т.е. игнорируются мультисоставляющие риска

1	2	3	4
экспертных оценок	Выделяется группа рисков и рассматривается, каким образом они могут повлиять на деятельность предприятия (балльные оценки дают штатные и привлеченные специалисты предприятия)	Позволяет дать оценку тем видам риска, вероятность генерации которых иными методами оценить невозможно	Субъективный характер получения результатов
использования аналогов	При оценке степени риска определенного направления деятельности используются данные о развитии аналогичных направлений в прошлом	При отсутствии строгой базы сравнения, не соответствующей современным условиям, ее можно заменить прошлым опытом работы	Игнорирование фактора постоянного развития любой деятельности
аналитический	Осуществляется обработка информации, на основании которой строятся диаграммы зависимости выбранных показателей и определяются критические значения параметров	Сочетает в себе как возможность пофакторного анализа параметров, влияющих на риск, так и выявление возможных путей снижения его степени	Значительные затраты времени и трудоемкость

Как видно из таблицы, каждый из рассмотренных методов оценки рисков предприятия имеет как положительные, так и отрицательные стороны, что является неотъемлемым "спутником" любого метода. Поэтому наиболее важной задачей для современных риск-менеджеров должна стать разработка методики оценки риска предприятия, которая бы включала в себя как практический, так и теоретический опыт исследования данной научной проблемы. Однако это является весьма сложной задачей в силу того, что целостной теории оценки рисков в отечественной экономической науке пока нет, так как всякая теория основывается на обобщении практики, а практики риск-менеджмента у нас в стране пока еще не достаточно.

Литература: 1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с. 2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз моделювання та управління економічним ризиком. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с. 3. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. — К.: ТОВ "Борисфен-М", 1996. — 336 с. 4. Грабовый П.Г. и др. Риски в современном бизнесе. — М.: Изд. "Аланс", 1994. — 200 с. 5. Кочетков В.Н., Шипова Н.А. Экономический риск и методы его измерения: Учебное пособие. — К.: Европейский университет финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса, 2000. — 68 с. 6. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 224 с. 7. Устенко О.Л. Теория экономического риска: Монография. — К.: МАУП, 1997. — 164 с. 8. Хохлов Н.В. Управление риском: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 240 с. 9. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска /Под. ред. М.И. Баканова. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 128 с. 10. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. — СПб.: Питер, 2000. — 176 с. 11. Човушян Э.О. Сидоров М.А. Управление риском и устойчивое развитие: Учебное пособие для экономических вузов. — М.: Изд. РЭА им. В.Г. Плеханова, 1999. — 528 с.

Шульга А.Ю.,

аспирант ХГЭУ

В настоящее время на предприятиях Украины возросло внимание к одной из основных функций процесса управления — мотивации труда. Это связано с тем, что качество системы мотивации труда во многом определяет результаты деятельности любого предприятия.

С точки зрения управления организацией экономисты по-разному подходят к определению понятия "мотивация труда". Одни ее рассматривают как процесс стимулирования и самого себя, и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации [1], другие — как процесс целенаправленного формулирования у людей заинтересованного отношения к труду и его результатов [2].

На мой взгляд, мотивация труда представляет собой процесс побуждения работников к проявлению инициативности, трудовой активности и заинтересованности в достижении поставленных перед организацией целей.

Для формирования более гибкой и эффективной системы мотивации труда необходимо учитывать такие влияющие на нее факторы, как рынок труда, уровень безработицы, уровень инфляции, законодательная база, социально-культурные особенности общества, социальная политика государства и др.

Большую роль в обеспечении мотивации труда имеет рынок труда. В условиях развития рыночной экономики в Украине рынок труда призван выполнять такую важную мотивационную функцию, как создание взаимосвязи между количеством труда и размером заработной платы. При этом на размер заработной платы влияет уровень безработицы. В Украине в настоящее время на большинстве предприятий сохраняются низкие ставки заработной платы, что приводит к увеличению предложения рабочей силы на рынке труда. Так, согласно данным Государственного комитета статистики Украины за 2000 год, в государственную службу занятости в поисках работы обратилось 1,5 млн. граждан, что на 102,9 тыс. больше, чем в 1999 году. Большую часть из них составляли женщины (53,3%), каждый третий — в возрасте до 28 лет. Из зарегистрированных граждан более 95% имели статус безработных [3].

Сложившуюся ситуацию осложняет тяжелое финансовое положение большинства украинских предприятий, которые зачастую задерживают выплату заработной платы, что приводит к снижению заинтересованности работников в повышении производительности труда.

Это побуждает трактовать мотивацию результативной трудовой деятельности как составляющую сложившейся ситуации на рынке труда в Украине. При этом стимулы становятся важным элементом изменений на этом рынке.

Неразрывно связаны с мотивацией труда и социально культурные особенности общества, такие, как жизненные ценности и традиции. Так, на протяжении долгого времени сложился стереотип, согласно которому женщины не склонны рисковать и некомпетентны в качестве руководителей. Это приводит к дискриминационной практике найма и служебного продвижения женщин, несмотря на то, что такая установка противозаконна, избавиться от подобного довольно сложно.

Необходимо отметить, что рабочие и служащие по-разному относятся к своей работе: одни нуждаются в работе, обладающей большей содержательностью, тре-

бующей творческого подхода, другие — вообще не склонны провести всю свою трудовую жизнь в данной организации.

Из ранее сказанного следует, что для повышения мотивационного эффекта руководителю необходимо учитывать навыки, умения и увлечения своих сотрудников, а также использовать по возможности индивидуальный подход к каждому и прямую зависимость между индивидуальными вознаграждениями и индивидуальными показателями работы. Для повышения эффективности труда на предприятиях может разрабатываться ряд частных методов, например, для обеспечения ответственности в работе и личных достижениях руководитель может снижать контроль при повышении трудовой активности, предоставлять дополнительную свободу персоналу в его деятельности, выборе работы; вводить новые задания, что повлечет повышение профессионального роста работника.

Руководителям предприятий при стимулировании своих сотрудников к труду необходимо также учитывать уровень инфляции. В сложившихся условиях при повышении уровня цен заработная плата, как правило, остается неизменной, либо ее повышение является незначительным. Поэтому, чтобы избежать снижения стимулирующей роли заработной платы, предприятия, изменяя ее уровень, должны учитывать изменения стоимости жизни.

Необходимо также учитывать прямое воздействие социальной политики государства, включающей в себя уровень образования, пенсионное обеспечение, социальное страхование и т.д. на отношение населения к труду.

Отношение к труду у человека формируется еще в процессе его обучения. От полученных знаний зависит эффективность труда молодого специалиста. На сегодняшний день наблюдается перенасыщенность рынка труда как высококвалифицированными работниками, которые не могут по объективным причинам получить соответствующее рабочее место, так и выпускниками высших учебных заведений (вузов), которые по окончании обучения не могут найти работу по специальности. В свою очередь предпосылкой к невостребованности молодых специалистов на рынке труда послужило в некоторой степени несогласованность между учебными учреждениями близкой специализации по вопросам взаимопомощи в трудоустройстве выпускников. Таким образом, молодые специалисты, как правило, не могут применить знания, полученные в вузе, на практике и работают не по специальности, что приводит к неудовлетворенности работой и отсутствию условий для самореализации.

Что касается системы пенсионного обеспечения, то она в настоящее время не стимулирует качественный, квалифицированный и длительный труд. Это связано с отсутствием тесной взаимосвязи между пенсионными отчислениями и выплатами по мере увеличения заработной платы специалистов, что приводит к "уравниловке" при перераспределении доходов. Соотношение минимальной и максимальной обычной пенсии по стране составляет 1:1,62. Пенсионная реформа предусматривает в будущем зависимость размера пенсии работника от перечисленной им суммы в Пенсионный фонд и стажа работы. Так как размер перечисленной суммы зависит от размера заработной платы, то это приведет, с одной стороны, к заинтересованности работников искать более высокооплачиваемую работу, а с другой — к стимулированию квалифицированных кадров со стороны предприятий с целью их удержания на рабочих местах.

Социальная политика в целом не обеспечивает защиту социальных, экономических и профессиональных прав работника, не способствует созданию благоприятных условий труда и жизни на должном уровне.

Законодательная база Украины влияет, прежде всего, на деятельность предприятий в целом, ибо, как известно, лишь при финансовой сбалансированности и устойчивости предприятий действующая модель мотивации труда будет эффектив-

ной. В настоящее время законы Украины не стимулируют развитие предприятий, а следовательно, отсутствуют благоприятные условия для мотивации персонала предприятия.

Таким образом, для того чтобы мотивация труда была эффективной, стимулировала работников как материально, так и духовно, необходима реконструкция социальной политики государства, четкое взаимодействие между органами государственной власти, снижение роста необоснованных налогов и сборов, ликвидация противоречий принятых законов.

Литература: 1. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 384 с. 2. Горбенюк А. Економічні аспекти розвитку експорту продукції металургійної галузі. //Економіка, фінанси, право. — №11. — 2001. — С. 3-8. 3. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера /За ред. Романа Дяківа. — К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. — 384 с.

УДК 332.126: 330.332

ВИКОРИСТАННЯ РЕЙТИНГОВИХ ПРИНЦИПІВ В ОЦІНЦІ РОЗВИТКУ НАУКОВИХ УСТАНОВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Худокормова Ю.В.,

аспірант ХДЕУ

На всіх етапах управлінської діяльності важливе значення має діагностика стану об'єктів господарювання, а також формування певних управлінських рішень з планування їх розвитку. Для аналізу діяльності економічних об'єктів рекомендовано використовувати методику **рейтингового аналізу**, яка складається з трьох етапів:

проведення рейтингової оцінки стану економічних об'єктів серед собі подібних, яка дозволяє встановити якісне відношення переваги одних об'єктів відносно інших;

побудова рейтингу розвитку, який дає можливість оцінити тенденції та швидкість розвитку об'єктів;

виконання факторного аналізу, що дозволяє виділити "вузькі місця" в розвитку об'єктів та підготувати заходи щодо їх усунення.

Метою аналізу розвитку наукових установ Харківського регіону у 2000-2001 рр. є оцінка спрямованості роботи установ на регіональний розвиток, їх фінансування, прогнозування подальших тенденцій та вироблення певних управлінських дій.

Цільовою групою однорідних об'єктів, які потребують аналізу (*зрізом дослідження*), було встановлено ряд наукових установ Харківського регіону.

Панель дослідження (система показників) об'єктів обиралась у відповідності до мети рейтингування. Кожен показник є або стимулятором, що спрямований на збільшення значення показника, або дестимулятором, що спрямований на зменшення значення.

Панеллю дослідження було обрано наступні показники: *прибутковості та рентабельності (8 показників); використання площ приміщень та основних фондів (8 показників); заборгованості та рівня заробітної платні (8 показників).*

Встановлена система показників стала основою розрахунків для проведення рейтингової оцінки наукових установ Харківського регіону.

В економіці відомий ряд детермінованих методів одержання комплексної рейтингової оцінки. Порівняльна характеристика обраних автором методів (автор виражає подяку І.П. Колоту та І.П. Косаревій за допомогу у проведенні дослідження) наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів одержання рейтингової оцінки

Назва методу	Порядок розрахунку інтегрального показника
Метод суми місць [1]	Проводиться попереднє ранжирування всіх об'єктів за окремими показниками. Кожному показнику a_{ij} відповідає новий параметр s_{ij}, що визначає місце кожного об'єкта серед інших за i-им показником. Складається таблиця балів $\{s_{ij}\}$, і на підставі цієї матриці розраховується конкретне значення узагальнюючої оцінки: $K_j = \sum_{i=1}^n \alpha_i s_{ij} / n$; $j = 1, \dots, m$
Метод відстаней [2]	Вихідні показники стандартизуються відносно показника еталону за формулою: $x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_i a_{ij}}$ де x_{ij} — стандартизовані показники j-го об'єкта; a_{ij} — значення i-го показника за j-м об'єктом. Рейтингова оцінка визначається за формулою: $R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}$ де R_j — рейтингова оцінка для j-го об'єкта. Об'єкти ранжуються в порядку зменшення рейтингової оцінки.
Комплексний метод (методика загального рейтингу інвестиційної привабливості) [3]	Розрахунок стандартизованих значень (балів) кожного показника за об'єктами за такими формулами: $Z_{ij} = X_{ij} - X_{i\text{сер}} \text{ — для стимуляторів};$ $Z_{ij} = X_{ij} - X_{i\text{сер}} - X_{ij} \text{ — для дестимуляторів}$ де X_{ij} — i-й показник j-го об'єкта; $X_{i\text{сер}}$ — середнє значення показника; Z_{ij} — відхилення показника від середнього значення. $Y_{ij} = (Z_{ij} - \min Z_{ij}) / (\max Z_{ij} - \min Z_{ij})$ де $\min(\max) Z_{ij}$ — мінімальне (максимальне) значення відхилення; Y_{ij} — стандартизоване значення (бал) показника X_{ij}. Проводиться розрахунок часткового рейтингу за визначеними групами показників таким чином: $R_{kj} = (\sum Y_{ij} \times f_i) / m$ де R_{kj} — частковий рейтинг j-го регіону по k-ій групі показників; f_i — вага i-го показника (або групи показників), $f_i \in [0, 1]$, $\sum f_i = 1$; m — кількість показників k-ої групи. Розрахунок загального рейтингу об'єкта як середньозваженої часткових рейтингів за групами: $R_j = R_{kj} \times f_k$ де R_j — загальний рейтинг j-го об'єкта; f_k — вага k-ої групи показників, $f_k \in [0, 1]$, $\sum f_k = 1$.

У запропонованій методиці показникам присуджується однакова вага. Це пов'язано з тим, що експертна оцінка веде до певних суб'єктивних помилок. Тому вплив кожного показника на загальний результат рейтингування належить інтервалу $0 < k < \frac{100\%}{n}$, де k — вплив показника на рейтингове число; n — загальна кількість показників.

При дослідженні отриманої статистичної інформації виявилася наявність однакових значень показників для багатьох об'єктів. У цьому випадку метод суми місць розраховувати не варто, тому що виникає похибка отриманих результатів за цією методикою. Для розрахунків було використано метод відстані до точки-еталону та комплексний метод, який прийнято за базовий.

До розрахунку рейтингів наукових установ були залучені звітні дані науково-дослідних інститутів; конструкторських технологічних організацій та науково-виробничих об'єднань; проектних інститутів.

Об'єднані результати розподілу наукових установ у рейтингу 2000-2001 рр. за двома методами наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл наукових установ у рейтингу 2000-2001 рр.

Інтервал рейтингового числа, % до підсумку	Економічний зміст рейтингового числа	Комплексний метод			Метод відстані до точки-еталону		
		Інтервал рейтингового числа	2000	2001	Інтервал рейтингового числа	2000	2001
0-20	Лідер	1-0,8	0	0	0-1,0	0	0
20-40	Високий рівень розвитку	0,8-0,6	1	12	1,0-2,0	0	0
40-60	Середній рівень розвитку	0,6-0,4	30	39	2,0-2,9	1	40
60-80	Слабкий рівень розвитку	0,4-0,2	23	3	2,9-3,9	52	14
80-100	Аутсайдер	0,2-0	0	0	3,9-4,9	0	0

Перші позиції в рейтингу на протязі обох періодів продовжує утримуватися ЗАТ "Укроргверстатінпром" за обома методами, що свідчить як про достовірність отриманих результатів, так і про задовільні результати його роботи.

За даними табл. 2 помітна загальна тенденція змін у рейтинговій системі в бік покращання, що підтверджується розподілом наукових установ за інтервалами рейтингового числа.

За весь період, що вивчається, лідерів серед наукових установ не було, але не було й аутсайдерів, що свідчить про серединне становище всіх наукових установ і чітку їх згуртованість за результатами діяльності. До групи середнього впливу на розвиток науки регіону ввійшла більшість наукових установ.

Наукові установи за обома методами розрахунку рейтингу можуть характеризуватися як такі, що розвиваються швидкими темпами. У 2000 р. в зону сильного впливу на розвиток науки регіону за комплексним методом потрапила тільки одна наукова установа — ВАТ "Хартрон", але, незважаючи на те, що у 2001 р. його рейтингове число за цим методом покращилося, поперед нього вийшли 11 наукових установ. Це свідчить не про занепад ВАТ "Хартрон", а про те, що темпи розвитку наукових установ дуже високі.

Але при аналізі установ за науковою спрямованістю помітно, що для проектних інститутів у 2001 р. рейтингові системи за обома методиками можуть характеризуватися як такі, що погіршуються.

З метою визначення подальших тенденцій змін на ринку наукових установ проведено аналіз, який заснований на методиці *рейтингу розвитку*. Панеллю дослідження є *темпи змін показників*, що приймалися за базову панель дослідження.

Результати розрахунків рейтингів розвитку 2000/2001 року тієї ж цільової групи за двома методами наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Розподіл наукових установ у рейтингу розвитку 2000/2001 року

Інтервал рейтингового числа, % до підсумку	Економічний зміст	Комплексний метод		Метод відстані до точки-еталону	
		інтервал рейтингового числа	кількість підприємств	інтервал рейтингового числа	кількість підприємств
0-20	Лідер	1-0,8	0	0-1,0	0
20-40	Швидкі темпи росту	0,8-0,6	1	1,0-2,0	0
40-60	Високі темпи росту	0,6-0,4	47	2,0-2,9	3
60-80	Повільні темпи росту	0,4-0,2	6	2,9-3,9	51
80-100	Аутсайдер	0,2-0	0	3,9-4,9	0

За обома методиками перші три місця займають ДП ЦКТБ ("Коннектор"), УПКІ "Проммеханізація" та ВАТ "Харківський проектний інститут". Це свідчить про те, що, незважаючи на деякий занепад, ці установи розвиваються і, можливо, в найближчий час піднімуться в групу лідерів у загальному рейтингу.

За результатами розрахунків загальних рейтингів та рейтингу розвитку можна діагностувати зону стану об'єкта рейтингування за табл. 4.

Таблиця 4

Зони оцінки стану об'єктів рейтингування в динаміці за різними системами

Зона	Зміна рейтингового числа	
	у загальному рейтингу	у рейтингу розвитку
швидкого розвитку	зростає	лідери, зона швидких темпів росту
повільного розвитку	зростає	високі темпи росту
стабільності	не змінна	високі або повільні темпи росту
повільного занепаду	зменшується	повільні темпи росту
можливого банкрутства	зменшується	аутсайдери

Додатково проведений факторний аналіз показав, що у 2001 р. основними проблемами наукових установ залишається недостатнє фінансування та низький рівень заробітної платні. В наукових установах незначно зменшилась прострочена дебіторська та кредиторська заборгованості, але недовикористання площі має тенденцію до збільшення.

На основі проведених досліджень органам регіональної влади може бути рекомендовано звернути увагу на проблему фінансування наукових установ Харківського регіону.

Література: 1. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації /Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. — №49/121. 2. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений /А.Б. Бутник, Р.С. Сайфулин, Я.Р. Рейльян и др. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 200 с. 3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 176 с.

УДК 331.101.3

ИННОВАЦИОННАЯ МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лукашева Е.В.,

аспирант ХГЭУ

Для успешного развития предприятий необходима система инновационной мотивации работников, основанная на интеграции труда и предпринимательства как основных факторов экономического роста. Персонал предприятий, в форме которого конкретизируется политэкономическая категория "труд", вовлекается в процесс нововведений, в ходе которого от каждого работника требуется, во-первых, поддержка осуществляемых нововведений (вплоть до активного участия в их разработке), а во-вторых, повышение квалификационного уровня своего труда вследствие необходимости освоения новых процессов, связанных с работой предприятия в изменяющихся условиях.

Данное положение требует обеспечения инновационной мотивации работников, связанной с проблемой преодоления сопротивления изменениям в экономических системах. По сути дела, бессмысленно вести речь о стимулировании одних работников к инновационной деятельности, если существует сопротивление продвижению этих инноваций со стороны других работников. Кроме того, любые мотиваторы инновационной деятельности будут, по меньшей мере, неэффективны, если менеджеры предприятия не обладают соответствующими знаниями и навыками.

Сопротивление на уровне индивидуумов может иметь вполне объяснимые причины: искренняя боязнь потерь или страх перед неизвестным. На уровне групп запланированные изменения могут нарушить существующие нормы поведения, и поэтому эти изменения будут наталкиваться на сильное сопротивление. На уровне организации структура может обладать мощным механизмом для сопротивления изменениям. Сопротивление изменениям может являться основной сдерживающей силой, но оно может быть преодолено.

Существуют следующие причины сопротивления изменениям:

- боязнь материальных потерь;
- неправильное понимание ситуации;
- различная оценка ситуации;
- низкая терпимость к изменениям вообще.

Боязнь материальных потерь является основной причиной того, почему люди сопротивляются изменению на уровне организации. Это объясняется свойством человеческой натуры ставить свои собственные интересы выше интересов организации.

Неправильное понимание обычно возникает из-за того, что люди не в состоянии оценить последствия изменения, особенно если им не была предоставлена полная информация. Чаще всего это происходит, когда нет необходимого доверия между менеджером и исполнителями.

Разная оценка ситуации связана с различным ее восприятием. Неодинаковое восприятие ситуации менеджером и работниками происходит в том случае, когда не каждый обладает одинаковой соответствующей информацией и видит преимущества проведения изменения.

Многие люди обладают низкой терпимостью к изменению из-за опасения, что они не имеют необходимых способностей для обучения новым навыкам или новой работе. Это сопротивление изменению является достаточно распространенным явлением при внедрении новой технологии.

Однако, препятствия к внедрению нововведений, хотя они и проявляются через негативное отношение определенных групп либо коллектива в целом, нельзя свести только к социально-психологическим установкам носителей сопротивлений изменениям. Существенен здесь принятый на предприятии стиль руководства. Успешно действующие руководители, изучая различия в точках зрения, заметили, что при поступлении новой информации первоначальные противники часто превращаются в сторонников и могут разделять даже более радикальные точки зрения.

В свете изложенного выше обучение руководителей и специалистов демократичным и эффективным методам преодоления сопротивления изменениям является важной задачей подготовки инновационных менеджеров.

Особый интерес представляет сотрудничество украинских предприятий с зарубежными партнерами, создание совместных предприятий и привлечение зарубежных инвестиций. С точки зрения состояния управленческой культуры и практики организации производства в Украине такое сотрудничество может дать результат, поскольку оно позволяет нашим управляющим и работникам непосредственно обучаться правилам поведения в производственной организации рыночного типа.

Первоочередной задачей современной государственной стратегии в экономической и макросоциальной сфере является организация подготовки специалистов, владеющих основами инновационного менеджмента, и непосредственно профильная подготовка инновационных менеджеров, для которых воплощение нововведений в жизнь является профессиональной целью.

Решение проблемы подготовки инновационных менеджеров, безусловно, упростит систему взаимоотношений между различными участниками инновационного процесса на предприятиях в силу создания атмосферы взаимопонимания между ними, осознания необходимости и важности инноваций для обеспечения экономического благополучия предприятия в целом и соответственно, каждого его работника.

Успех инновационного процесса во многом зависит от того, в какой степени его непосредственные участники — ученые, конструкторы, инженеры, рабочие — заинтересованы в быстром и экономически эффективном внедрении результатов инноваций в производство.

Чрезвычайно важно установление партнерских отношений между всеми субъектами жизненного цикла новшеств — от идеи до материального воплощения. Эту задачу можно разрешить за счет сочетания интересов отдельных новаторов и предприятий, путем совершенствования их мотивации. Решающее значение приобретает трудовая мотивация работников и стимулирование их высокопроизводительного труда со стороны управляющих предприятия.

Для эффективного использования интеллектуального потенциала работников предприятий необходим комплексный подход к проблеме экономического стимулирования их творческой деятельности и процесса использования их идей.

Для того чтобы решить задачу стимулирования научно-технического труда руководителям предприятий необходимо осуществлять следующие мероприятия:

- 1) максимально использовать большое число материальных и моральных стимулов, создать взаимодополняющую систему стимулирования труда в инновационном процессе;
- 2) применять организационные и психологические стимулы;
- 3) сделать так, чтобы стимулирование труда работников в инновационной сфере носило не временный, а постоянный характер;
- 4) удовлетворять непредвиденные потребности ученых и инженеров, создавать благоприятные условия, в которых в наибольшей степени раскрывался бы их творческий потенциал.

Стремление руководства предприятий к стимулированию труда работников определяется задачей максимально активизировать творческую активность лиц занятых нововведениями и ориентировать их работу на достижение коммерческого успеха. Реализация данной задачи позволяет достигать процветания предприятия и создавать продукцию, отвечающую самым жестким требованиям современного потребителя.

Литература: 1. Инновационный менеджмент: Справочное пособие. /Под ред. П.Н. Завиша, А.К. Казанцева, Л.Э. Минделя. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. 2. Мурзин Д.А. Что мешает внедрению высокоэффективных изобретений? //ВИ. — 1988. — №7. 3. Schon D. The Reflective Practitioner. Basic Books, 1983.

УДК 658.012.4:339.137.2

КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Милевский С.В.,

аспирант ХГЭУ

За время действия переходной экономики в Украине только немногие предприятия смогли успешно вести конкурентную борьбу даже на внутреннем рынке. На внешних рынках ситуация еще хуже.

Само слово "конкурентоспособность" в некоторой степени передает смысл понятия. То есть, конкурентоспособность — это способность конкурировать, способность успешно вести конкурентную борьбу. Существует множество различных понятий конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия — это его возможность предложить товар, удовлетворяющий требования покупателей, в нужном рынке количестве [3, с. 32]. Конкурентоспособность предприятия — это реальная и потенциальная способность компании проектировать, изготавливать и сбывать в тех или иных конкретных условиях товары, пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей по комплексу ценовых и неценовых характеристик, чем товары конкурентов [4, с. 6]. Эти и другие определения рассматривают только две стороны конкурентоспособности предприятия, а именно: конкурентоспособность продукции и сравнительное положение на рынке сбыта, что также вытекает из уровня конкурентоспособности продукции предприятия. Исходя из этого более точным представляется определение конкурентоспособности предприятия как способности изменять намеченный режим функционирования в процессе адаптации к воздействиям внешней среды с целью сохранения, развития уже имеющихся или создания новых конкурентных преимуществ [1, с. 26]. Конкурентное преимущество — это отличие

процесса развития и функционирования предприятия от других аналогичных предприятий, обеспечивающее успех в конкурентной борьбе.

Основным, хотя и недостаточным, условием конкурентоспособности предприятия все же является конкурентоспособность выпускаемой продукции. Как известно, конкурентоспособность продукции определяется совокупностью ее потребительских свойств и стоимостных характеристик, определяющих ее сравнительные позиции на рынке сбыта. Наиболее очевидным методом обеспечения конкурентоспособности продукции, а следовательно, и предприятия, является улучшение качественных характеристик как самого продукта, так и процесса его изготовления.

Под качеством продукции принято понимать соответствие характеристик продукции принятым стандартам. Отсюда качеством процесса можно считать способность технологической линии предприятия обеспечить приемлемое качество продукции. Исходя из содержания понятий качества продукции и процесса, следует остановиться на стандартах качества, которым должны соответствовать как продукция, так и процесс. Несмотря на то, что внутренние стандарты предприятия могут быть более жесткими, чем внешние, продукция предприятия получит мировое признание только в случае успешной сертификации в соответствии с международными стандартами. Общепринятыми международными стандартами являются TQM (тотальное управление качеством) и стандарты Международной организации по стандартизации (серия ISO).

В 2000 году Международной организацией по стандартизации были пересмотрены стандарты серии ISO 9000 [2, с. 26]. В результате 3 основных стандарта (9001:1994, 9002:1994, 9003:1994) были объединены в стандарт ISO 9001:2000. Также был разработан стандарт ISO 9004 "Системы управления качеством — руководство по совершенствованию". До разработки новой системы управления качеством адаптируемость к изменениям и удовлетворенность потребителя достигались путем использования других подходов, основанных в первую очередь на TQM. В основу обновленной системы ISO 9000:2000 положены 8 основополагающих принципов, которые перекликаются с принципами TQM и призваны гарантировать достижение организацией постоянного успеха: ориентацию на клиента, принцип лидерства, принцип участия и вовлеченности персонала, подход с позиции процесса, системный подход к управлению, непрерывное совершенствование, анализ фактов и информации, взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Чтобы достичь соответствия качества продукции и процессов предприятия принятым стандартам, необходимо в полной мере владеть методиками контроля качества. Методы контроля качества можно разделить на две группы — методы технические и статистические. Под техническими методами понимаются фактические приемы осуществления процедуры выявления соответствия характеристик продукта или процесса заданным стандартам. Статистические методы подразумевают определение на основе результатов технического контроля пригодности материалов, продукции, производственного процесса для дальнейшего использования или функционирования.

Наиболее простым статистическим методом контроля качества является *приемочный контроль*. Он осуществляется с целью определения процента продукции, соответствующей спецификации. Такой контроль производится путем оценки выборок из партии продукции (сырья). Вывод о пригодности партии продукции (сырья) осуществляется достаточно просто. Если количество дефектных деталей в выборке превышает допустимые размеры, вся партия считается бракованной. Если число дефектных деталей в выборке менее допустимого значения, вся партия считается годной. Недостатком такого контроля является вероятность отбраковки качественных деталей вместе с некачественными и приемки бракованных деталей с качественными.

Более прогрессивным статистическим методом контроля качества является применение так называемых контрольных карт. Этот способ контроля применим как к изделию, так и к процессу. Контрольные карты представляют собой диаграммы изменчивости выборочных значений параметров продукции в выборке заданного объема с нанесенными на них заданными значениями. Если наблюдается тенденция выхода выборочных значений из заданных пределов, считается, что процесс вышел из-под контроля, и предпринимаются необходимые действия для того, чтобы найти причину его разладки. В компьютерном варианте контрольных карт наиболее часто встречается ситуация, когда на экране находятся две карты, одна из них называется X-картой, а другая — R-картой. В обеих контрольных картах по горизонтальной оси откладываются номера соответствующих выборок; по вертикальной оси в случае X-карты отложены выборочные средние исследуемых характеристик, а в случае R-карты — размахи соответствующих выборок. Центральная линия на X-карте соответствует размеру, используемому в качестве стандарта, в то время как центральная линия R-карты соответствует приемлемому размаху размеров детали в выборках; таким образом, последняя контрольная карта представляет собой карту изменчивости процесса. Кроме центральной линии, на карте обычно присутствуют две дополнительные горизонтальные прямые, обозначающие верхний и нижний контрольные пределы, которые в общем случае определяются по правилу "трех сигм". Обычно нанесенные на карты отдельные точки соответствуют выборочным значениям и соединяются прямыми линиями. Если результирующая кривая на графике выходит за верхний или нижний контрольный предел или ее конфигурация выражает определенную тенденцию поведения для следующих друг за другом выборок, то это рассматривается как указание на существование проблем с качеством.

Еще одним заслуживающим внимания статистическим подходом к контролю качества являются "методы Тагучи" — это в основном статистический прием для подсчетов в процессе экспериментов с целью определения наилучшей комбинации характеристик продукции и процесса для каждого конкретного продукта. Геничи Тагучи также известен благодаря разработанной им же концепции "функции потери качества", целью которой является определение четкой взаимосвязи затрат на достижение качества и изменчивости в процессе производства. В связи с общепринятой практикой установления приемлемых отклонений в процессе производства продукции (например допустимый интервал размера детали) принято считать, что любая деталь, попавшая в пределы доверительного интервала, является одинаково качественной в сравнении с деталью с точными размерами, а любая деталь, не попавшая в доверительный интервал, независимо от того, насколько ее размеры отличаются от заданных, считается бракованной. Тагучи отмечал, что такой подход лишен здравого смысла по следующей причине. С точки зрения потребителя, зачастую нет разницы между продукцией, параметры которой находятся очень близко к предельному значению и внутри заданного интервала, и вне его. С другой стороны, существует большая разница между продукцией с четко соблюденными параметрами и продукцией, параметры которой находятся близко к предельному значению. Таким образом, руководствуясь этим утверждением, необходимо уменьшать размеры доверительного интервала в процессе оценки качества продукции. Идеальным случаем было бы сведение допустимых отклонений к нулевому значению.

Каждому предприятию следует выбрать комплекс методических подходов к процессу контроля качества в соответствии с затратами, связанными с контролем, и результатом от внедрения системы контроля. Внедрение системы контроля качества, затраты на которую значительно увеличат цену продукции, могут иметь отрицательное влияние на конкурентоспособность предприятия. Также для многих украинских предприятий на данный момент сертификация своего процесса произ-

водства в соответствии со стандартами ISO является дорогостоящей и сложной процедурой. Однако внедрять достижения, освещенные в разработках Международной организации по стандартизации, может в той или иной степени любое предприятие. Построенная в соответствии со стандартами ISO 9000 система управления качеством является базой для внедрения дальнейших современных подходов в управлении. Следует помнить, что, не поставив перед собой хотя бы в долгосрочной перспективе цели повышения эффективности системы управления, компания теряет огромные резервы повышения конкурентоспособности.

Литература: 1. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. — Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. — 246 с. 2. Козак Н. Сертификация по ISO 9000:2000 года как способ оптимизации системы управления предприятием //Рынок капитала. — №3. — С. 26-30. 3. Синько В.И., Вольдер Б.С. Повышение конкурентоспособности продукции //Машиностроитель. — 1998. — №3. — С. 32-37. 4. Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблемы современной политики и стратегия в области качества //Машиностроитель. — 1998. — №2. — С. 6-12.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ УДК 331.101.262

Магамедэминова З.И.,

аспирант ХГЭУ

На протяжении десятилетий в отечественной экономике на уровне предприятий господствовал технократический подход к хозяйствованию, когда во главу угла становились производственные планы, бюджеты, структуры, административные распоряжения. Кадровая политика как таковая во многом была прерогативой государственных органов и ортодоксальных идеологических механизмов. Многие ее составляющие оказывались вне непосредственного влияния руководителей предприятий. Сейчас положение меняется диаметрально. Можно утверждать, что кадры — это не фактор и не ресурс перехода Украины к рынку, кадры — то пространство, где это должно произойти. Практика подтверждает, что человеческие возможности являются определяющими в достижении поставленных целей.

Предприятие заинтересовано в повышении конкурентоспособности, что требует отбора как высокоэффективных технологий и техники, так и наиболее способных работников. Опыт показывает, что успех сопутствует тем компаниям, которые ориентируются на перспективу инновационного управления трудом. Ведущие предприятия предлагают работникам взамен стабильности занятости, вознаграждения и жестких организационных структур создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования, расширение полномочий работников в принятии хозяйственных решений. Сегодня значительные средства направляются на гибкое и адаптивное использование человеческих ресурсов, повышение творческой и организаторской активности персонала, развитие способностей и профессионализма работников, формирование гуманизированной организационной культуры [2].

То, какой системой человеческих ресурсов обладает компания, в основном, определяется ее политикой: философией управления, тенденцией к развитию людей "изнутри" или к найму их со стороны, акцентом на группу в противовес

отдельному индивиду. Как только это будет осознано в полной мере, можно будет так приспособить функции развития человеческих ресурсов (отбор, развитие, оценку и вознаграждение), чтобы наиболее эффективно помочь компании в достижении целей.

Очень многое, если не все, зависит от уровня и качества управления. Современный менеджмент в своем основном значении выступает не столько в качестве науки и практики управления организации, сколько искусством управления людьми. Каждый человек, как известно, индивидуален. К каждому нужен особый, свой собственный подход. Если менеджер хочет, чтобы данный работник раскрыл весь свой потенциал, он не сможет рассчитывать на успех, не будучи знатоком человеческой натуры.

Однако в настоящее время большинство украинских менеджеров еще не в полной мере осознано и в скромных размерах задействовало в своей работе возможности использования человеческого фактора, совершенствования в соответствии с требованиями сегодняшнего дня управления коллективом.

Последнее в настоящее время приобретает особую значимость. В условиях компании важным участком деятельности менеджера, определяющим возможности достижения стратегического успеха, является создание и функционирование эластичных, самонастраивающихся структур, которые обычно именуются командой. Речь идет не просто о группе профессионалов. Команда — это тщательно сформированный, хорошо управляемый, самоорганизующийся коллектив, быстро и эффективно реагирующий на любые изменения рыночной ситуации, решающий все задачи как единое целое. Строго говоря, весь коллектив должен быть командой, самостоятельно решать текущие проблемы. В этом случае менеджер имеет больше времени для решения стратегических задач [3].

Создание команды — дело сложное и кропотливое. При ее формировании в полной мере должны быть учтены следующие требования:

- каждый участник обязан во всей полноте осознавать цель, поставленную перед коллективом, оптимально, когда в формировании и уточнении цели участвует вся команда;

- команда функционирует как единый организм, причем ответственность за результаты также носит коллективный, а не индивидуальный характер;

- любой участник команды должен постоянно совершенствовать свою квалификацию, чтобы обладать универсальными, энциклопедическими во всей сфере знаниями, трудовыми навыками;

- все члены команды имеют равные права в ее работе, планируют свою личную трудовую деятельность и деятельность всего коллектива, участвуют в формировании плана работы каждого члена команды;

- как и в любом коллективе, обязанности каждого участника команды уточняются, но уточняются достаточно гибко; в процессе выполнения плановых заданий распределение функций, как правило, постоянно изменяется;

- подбор участников командного коллектива осуществляется, в первую очередь, по психологической совместимости;

- управление командой осуществляется коллективно.

Практика показывает, когда действует целый ряд таких команд, оптимально именно в подобном качестве призваны функционировать фирма в целом, ее правление, коллектив каждого управления или отдела.

Вместе с тем нельзя считать, что основное в совершенствовании руководства персоналом уже делается. Многого можно добиться за счет:

- улучшения организации рабочих мест;

- обеспечения более рационального планирования и использования имеющихся служебных помещений;

проведения систематической переподготовки и повышения квалификации всех сотрудников фирмы;
создания условий для стабильности занятости;
разработки и успешной реализации самых разнообразных социально-экономических программ.

Ключевая проблема для абсолютного большинства украинских предприятий — проблема качества кадров. Именно сейчас наступает время, когда необходимо уделять более пристальное внимание планомерной подготовке и особенно переподготовке квалифицированных специалистов. Это позволит быстрее и эффективнее реагировать на изменения и в стране, и на денежном рынке, усилить в рыночной деятельности элементы стабильности, солидности, репрезентативности, трезвого расчета, отказа от чрезмерно рискованной спекулятивной игры.

При подборе кадров, повышении их квалификации можно ориентироваться на следующий перечень критериев оценки кандидатов:

способность принимать решение: аргументация и оценочное сравнение — умение человека сопоставлять достоинства и недостатки различных вариантов развития событий или ситуаций, оценивать их соответствие поставленным целям, а также выделять условия и логику развития событий и ситуаций;

умение работать с цифрами — способность производить быстрые примерные вычисления в уме, оперировать с большими объемами числовой информации, переводить подобную информацию из одной формы представления в другую;

способность к обучению — способность человека к поиску новых знаний, овладению умениями и навыками, умением самоорганизовывать процесс обучения;

системное мышление — способность создавать новые варианты решения проблемы, понимать как структуры в целом, так и взаимосвязи между различными аспектами ситуации;

упорство и целеустремленность — умение настоять на своем в ситуации противодействия со стороны партнеров или в ситуации затруднений с ресурсами, осознание собственных целей и следование им;

решительность — способность человека выбрать один из нескольких возможных вариантов развития событий;

самостоятельность, инициативность, деятельность — умение индивидуально вырабатывать и реализовывать решения; активность, энергичность, источник инициативы — внутреннее "я", а не внешние обстоятельства;

организаторские способности — умение проектировать будущую деятельность группы людей и реализовать разработанный вариант непосредственно в ситуации совместной деятельности;

коммуникативные способности — владение словом и неязыковыми средствами общения, а также умение вступать в контакт, вести беседу, слушать и понимать собеседника;

способность к убеждению и сотрудничеству — способность человека воздействовать на других путем убеждения, привлекать партнеров на свою сторону, работать в кооперации с другими людьми;

способность к ведению переговоров — умение человека в потенциально конфликтных ситуациях найти максимально устраивающее обе стороны решение, владение конкретными навыками (задавания вопросов, понимания ответов) как инструментов ведения переговоров;

межличностные контакты — способность человека производить благоприятное впечатление на партнера по взаимодействию и создать привлекательный образ;

знание английского языка — владение устной и письменной речью в объеме, достаточном для ведения беседы и составления письменных документов.

Совершенно изменяется ныне во всем мире отношение к главной силе общества — человеку труда. Роль человека в процессе нововведений велика и постоянно растет. Он остается мерой вещей, главной действующей силой и основным действующим лицом прогресса. В этой связи несомненный интерес для украинских менеджеров представляет зарубежный опыт кадрового менеджмента, который во многом может быть использован в Украине с учетом современных специфических условий.

Литература: 1. Антикризисное управление. /В.И. Кошкин, Л.П. Белых. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 488 с. 2. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: Учебн. пособие. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. — 258 с. 3. Уткин Э.М. Антикризисное управление. — М.: Экмос, 1997. — 398 с.

УДК 65.012.32

МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кривобок К.В.,
аспірант ХДЕУ

Трансформаційні процеси викликали перехід нематеріального виробництва, сфери послуг на перше місце, відтиснувши на другий план виробництво матеріальне. Людська цивілізація з початку ХХ ст. вступила в смугу глобальної кризи, що носить переважно соціально-економічний характер. При цьому криза має кілька проявів:

- а) катастрофічно поглиблюється конфлікт суспільства з природою;
- б) загострюється соціально-економічна нерівність у суспільстві;
- в) підсилилися протиріччя між матеріальним виробництвом і створенням духовних цінностей [3, 102 с.].

Суспільству прийде́ться найближчим часом вирішувати проблему більш ощадливого використання природних ресурсів. Перелічені фактори призвели до потреби в зміні традиційних методів менеджменту.

Трансформація економіки призвела до зниження збуту на великих підприємствах. На це вплинули такі чинники:

1) структурно-технологічні — відсутність (або швидке скорочення) ринків збуту профільної продукції; неконкурентоспроможність продукції внаслідок морального і фізичного зносу основного капіталу; ріст норм поточних витрат. Так, харківське підприємство ХЕМЗ багато років випускало різноманітні праски, з переходом до ринкової економіки ця продукція перестала користуватися попитом у зв'язку з її застарілими технічними характеристиками;

2) організаційно-економічні — низький рівень організації виробництва, праці, а також маркетингу й збуту; підвищене навантаження на основне виробництво з боку нерентабельних виробничих структур підприємства. Більшість харківських підприємств випускала, як додаткові до основного асортименту, товари широкого вжитку. Організація цього виробництва та маркетингу мала досить великі вади, що в умовах ринкової економіки призвело до падіння конкурентоспроможності цих товарів, а, як наслідок, — скорочення цих виробництв.

Усунення структурно-технологічних факторів, як правило, пов'язане з необхідністю інвестицій. Очевидно, що держава, з огляду на обсяг необхідних капіталовкла-

день, не може виступати в ролі інвестора. Не варто сподіватися і на місцеві бюджети, що, не одержуючи від великих підприємств податкових надходжень, які раніше складали найбільшу частину доходів, самі знаходяться в жалюгідному стані. Однак держава та місцеві органи влади можуть приймати участь в інвестиційному процесі, даючи можливість застави державного та місцевого майна.

Приватні інвестори також не виявляють особливої зацікавленості в інвестиціях капіталу, тим більше, що виплати величезної суми заборгованості контрагентам по заробітній платні і платежам у бюджет вимагають інвестиційних вливань не тільки в основні, а й в оборотні кошти великих підприємств.

Ліквідація системи планових державних закупівель і наступний розрив господарських зв'язків поставили підприємства перед необхідністю самостійного пошуку каналів реалізації, що викликало орієнтацію їх на розширення маркетингових структур [1, 120 с.].

Крім проблеми збуту продукції, існує ще і проблема росту витрат на утримання і експлуатацію застарілого устаткування. Постійний ріст витрат на ремонт основних фондів істотно збільшив і без того чималі витрати великих підприємств. Для збереження рентабельності виробництва (при скороченні випуску і доходів від реалізації) підприємства стали піднімати ціни на свою продукцію. У результаті на багатьох підприємствах не використовується й половина виробничих потужностей. Сьогодні реальна вартість будинків, споруд і устаткування значно нижче залишкової балансової вартості.

В умовах трансформації виникає необхідність зміни методів менеджменту. Значимість результатів вимагає взаємного узгодження і методів досягнення мети. При формуванні мети, однієї з її складових необхідно визначити методи досягнення і виконавців. Принциповим положенням слід вважати необхідність узгодження засобів її досягнення з наявними можливостями та контингентом працівників.

Одним із методів є взаємне узгодження засобів досягнення мети. Формулювання основної мети повинне бути простим і коротким, а засоби для її досягнення — (в залежності від рівня складності задачі) визначеними детально. Харківський тракторний завод, наприклад, пішов шляхом формування лізингового центру, однак складності трансформаційної економіки довели недостатність цієї організаційної форми, тому спільно з адміністрацією Харківської області була висунута пропозиція створення на базі ХТЗ центру з ремонтування сільськогосподарської техніки. Навпаки, підприємство "Комунар" ліквідувало існуючу раніше мережу ремонту та обслуговування телевізорів, що призвело до широкого розвитку в цьому напрямку приватної ініціативи, і, як наслідок, — порушення якості цього виду діяльності.

Ринкові умови призвели до знецінювання минулого досвіду підприємництва та менеджменту. Одним із питань, що постали, є трансформація організаційної структури виробництва підприємства. Напрямки трансформації організаційної структури можуть бути такими:

- перехід до програмно-цільових структур управління виробництвом, тобто орієнтація на створення власних структур, а також структур, сумісних з іншими підприємствами, не обов'язково цієї ж галузі;

- орієнтація організаційної структури виробництва на потреби маркетингу, що знайшло відображення як у власних відділах маркетингу, так і в появі фірм, здійснюючих реалізацію продукції;

- підвищення гнучкості організаційної структури виробництва, яка повинна швидко реагувати на зміни кон'юнктури, а також умов діючого законодавства;

- побудова організаційної структури виробництва, орієнтованої на зростання ефективності віддачі персоналу, що призвело до зростання потреби підприємств та фірм у кваліфікованій робочій силі, однак виникло протиріччя між необхідністю мати високу кваліфікацію і відсутністю можливості її накопичення;

оптимізація організаційної структури виробництва, що в першу чергу призвела до скорочення структурних одиниць, які безпосередньо не здійснюють виробництво кінцевої продукції;

розвиток інформаційної бази та її зв'язок з новою структурою управління — невід'ємною рисою сучасного суспільства є його інформатизація, тобто насичення виробництва та усіх сфер життя потоками інформації, що постійно збільшується, і управління потоками цієї інформації.

Переформування організаційної структури виробництва на більшості підприємств відбувалося в напрямку розвитку функції маркетингу, оскільки в ринковій економіці реалізація є найбільш важливим елементом. Важливим фактором є й розвиток рекламної діяльності та "паблик рилейшнз". Ця тенденція призвела до появи торговельних будинків та дилерської мережі. Так, ОАО „Автрамат” розвиває свою дилерську мережу на принципах взаємних інтересів зі своїми контрагентами. Контрагенти рекламують та розповсюджують його продукцію, натомість маркетингові служби підприємства здійснюють продаж та рекламу продукції своїх постачальників.

У нових умовах стає пріоритетним напрямком економічної стійкості підприємства, а також його економічна безпека. Проблеми безпеки виникають не тільки в зв'язку з можливістю втрати пріоритетів у використанні науково-технічних розробок. Такі проблеми мають місце при реструктуризації та приватизації підприємств. Також має місце тенденція приватизації тільки тих об'єктів державної власності, які приносять певний прибуток, а це наносить державі і певні збитки [2, 35 с.].

Перелічені проблеми не носять катастрофічного характеру і можуть бути вирішені при наявності ініціативи з боку керівництва підприємств, а також при створенні певних умов з боку місцевої влади. Такі приклади існують у діяльності підприємств міста Харкова. Найбільш вдалою формою в цьому напрямку є створення умов зони спеціалізованого режиму інвестування, а також створення технопарку як однієї з форм єднання науки та виробництва, а також різних підприємств.

Література: 1. Брэддик У. Менеджмент в организации. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 344 с. 2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. — М.: Изд. МГУ, 1995. — 176 с. 3. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов: Пер. с англ. /Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.

УДК 658.14/17

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Дерунова М.В.,

аспірант ХДЕУ

В ринкових умовах господарювання одна з найважливіших ролей належить фінансам. Від уміння ефективно управляти ними залежить життєздатність підприємства.

З моменту проголошення ринкових реформ пройшло чимало часу, але ринковий механізм ще не створено, досі підприємства не навчилися реагувати на сигнали ринку. Існує стійка тенденція зростання собівартості, збільшення залишків

готової продукції і запасів товарно-матеріальних цінностей. Помітно зросли витрати на 1 грн. Товарної продукції. Наслідком згаданого явища стало швидке зростання кількості збиткових підприємств.

Отже, перехід до ринкової економіки спричинив появу нового для нашої фінансової практики поняття — банкрутство підприємства. Тому важливим завданням фінансового менеджменту в сучасних умовах господарювання є розробка й реалізація системи антикризового управління підприємством.

Для реалізації державної політики щодо запобігання банкрутства підприємств і негативних соціальних наслідків, пов'язаних з реорганізацією та ліквідацією неплатоспроможних підприємств у разі визнання їх банкрутами, велике значення має пошук практичних шляхів до їх фінансового оздоровлення.

Оскільки державний бюджет досить обмежений, то основна роль у системі антикризового управління підприємством повинна приділятися широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

Так, однією з провідних галузей паливно-енергетичного комплексу нашої держави є **газова промисловість**. Проте ситуація в нафтогазовому комплексі непроста.

У 1999 р. НАК "Нафтогаз України" здійснював постачання газу практично лише населенню, бюджетним організаціям та установам, підприємствам комунально-побутової сфери. Це ті споживачі, які перебувають у найгіршому матеріально-фінансовому стані і для яких збереження інституту пільг та субсидій має першочергове значення.

Згадані споживачі лише у 1999 р. заборгували компанії астрономічну суму — 5,26 млрд. грн. З урахуванням же заборгованості за попередні роки загальний борг складає майже 20 млрд. грн. [1].

Крім того, НАК "Нафтогаз України" за урядовими рішеннями здійснювала постачання енергоресурсів для потреб агропромислового комплексу та села за явно заниженими цінами. Однак і за ними переважна більшість споживачів не розраховувалася досі.

Значна заборгованість споживачів нафти і газу перед видобувними підприємствами, зниження поточних цін на нафту і газ не дозволяють переробним підприємствам НАК "Нафтогаз України" за рахунок тільки власних коштів фінансувати геологорозвідувальні роботи з розширення сировинної бази, буріння нових експлуатаційних свердловин, будівництво об'єктів облаштування родовищ, підготовки і транспортування нафти і газу в обсягах, передбачених Постановою Кабміну "Про порядок забезпечення галузей національної економіки природним газом" та програмами "Нафта і газ України до 2010 року", "Мінерально-сировинна база України до 2005 року" [2].

Розрахунки показують, що тільки в ДК "Укргазвидобування" дефіцит коштів на капітальні вкладення в 1999 році (в діючих на той рік цінах на природний газ) становив приблизно 470 млн. грн., а в 2001 році ця сума склала вже 2 137 млн. грн. [3]. Із них тільки 695,7 млн. грн. мають бути направлені на фінансування робіт та об'єктів з геологорозвідки, експлуатаційного буріння та облаштування родовищ.

Відсутність коштів для капіталовкладень болісно позначається насамперед на роботі філії ДК "Укргазвидобування" бурового управління "Укрбургаз", де працює майже 9 тис. працівників. На думку фахівців, це може зірвати план буріння гірських порід, зменшити підземну проходку на 212 тис. м, що унеможливить задачу в промислову експлуатацію 67-ти нових свердловин. Не будуть підключені свердловини до газової труби і на діючих родовищах. І, як небажаний наслідок, — видобуток природного газу в 2002 році може зменшитися на півтора мільярда кубометрів. Отож, державний бюджет недоотримає від компанії 162 млн. грн. податків, зборів та обов'язкових платежів.

Але є й інша проблема в цій ситуації — це проблема соціальна. Можливо, ще більш значуща і гостріша за фінансову. Бо згорання робіт капітального характеру

приведе до значного скорочення робочих місць, наприклад, в "Укрбургазі" — до 6 тис. осіб, у суміжних галузях — до 19 тис. А українські бурильники — то, без перебільшення, "вершки" нафтогазової галузі, бо мають величезний фаховий досвід, набутий протягом десятиліть практично на всіх головних родовищах колишнього Союзу. Та й за кордоном, — передусім — на Близькому Сході, їх добре знають і шанують за високу професійну майстерність. Саме вона в сукупності з запровадженням прогресивних технологій дає змогу щорічно нарощувати обсяги бурових робіт і тепер (рис. 1, 2) [1]. То хіба можна нехтувати таким золотим фондом галузі?



Рис. 1. Динаміка обсягів видобутку газу, нафти з газовим конденсатом



Рис. 2. Динаміка експлуатаційного буріння НАК "Нафтогаз України"

Отож, для подолання такої ситуації менеджерам НАК "Нафтогаз України" доцільно було б використати оперативний механізм фінансової стабілізації підприємства, котрий являє собою систему заходів, спрямованих, з одного боку, на скоро-

чення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх зобов'язань підприємства в короткостроковому періоді, а з іншого — на збільшення суми грошових активів, які забезпечують негайну сплату цих зобов'язань. Принцип "відсікання зайвого", покладений в основу цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб, які викликають відповідні фінансові зобов'язання, так і окремих видів ліквідних активів (для їх негайної конверсії у грошову форму [4]).

Тому для забезпечення зростання позитивного грошового потоку НАК "Нафтогаз України" в короткостроковому періоді можна було б рекомендувати вжити наступних заходів:

- прискорити інкасацію дебіторської заборгованості;
- скоротити період надання товарного (комерційного) кредиту;
- ліквідувати портфель короткострокових фінансових вкладень;
- збільшити розмір цінової знижки під час здійснення готівкового розрахунку за реалізоване пальне;
- скоротити розмір страхових запасів товарно-матеріальних цінностей;
- прискорити продаж невикористаного обладнання за цінами попиту на відповідному ринку;
- провести операції зворотного лізингу, під час яких раніше придбані у власність основні засоби продаються лізингодавцю з одночасним оформленням угоди їх фінансового лізингу;
- орендувати обладнання, що раніше планувалося придбати у процесі відновлення основних засобів та інші.

Вибір конкретного інструмента оперативного механізму фінансової стабілізації підприємства слід здійснювати з урахуванням фінансової стратегії, обраної його менеджерами.

Література: 1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. — К.: Ніка-Центр, 1999. — 528 с. 2. Діяк І.В. Енергетична безпека України. — К.: Інтергал, 2000. — 106 с. 3. Президентський вісник. — 2001. — №46 (72). — С. 11. 4. Науменкова С.В., Дехтяр Н.А. Фінансові аспекти структурної перебудови нафтогазового комплексу // Фінанси України. — 2000. — №9. — С. 37-44.

НЕПЕРЕРВНА ОСВІТА ЯК ОСНОВА

УДК 330.1

ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Ходаченко Т.Г.,

аспірант Харківського державного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди

У сучасних умовах освіта виступає одним із факторів соціально-економічного розвитку суспільства. З його розвитком інтерес до людини зростає, особливо до її освітнього рівня та кваліфікації. Умови, в яких опиняється людина, змушують постійно відчувати потребу в освіті протягом усього свідомого життя. Безперервна освіта є постійною вимогою часу, тому що саме від нарощування інтелектуального потенціалу країни буде залежати подальший розвиток цивілізації. Тому більшість країн світу (США, Японія, Канада та ін.) надають пріоритетного значення саме освітянській галузі.

Головна задача безперервної освіти в нашій країні — не тільки компенсувати можливі недоробки окремих ланок освіти, прискорити професійну адаптацію робіт-

ників і спеціалістів до соціально-економічних потреб, що постійно змінюються, а й формувати всебічно та гармонійно розвинуту особистість незалежно від віку, здобутої професії чи спеціальності [1].

На жаль, в Україні проблемі неперервної освіти належної уваги не приділяється. Кожний елемент структури, починаючи з дошкільних закладів і кінчаючи системою перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, розглядається державою окремо, а не як єдиний комплекс, який повинен озброювати кожного члена суспільства знаннями, формувати його науковий світогляд, розвивати пізнавальні здібності, трудову активність, навчати жити і працювати в умовах ринкових відносин, орієнтуватись у суспільстві, що постійно змінюється, та нарощувати освітній, духовний і культурний потенціал країни, хоча у Національній програмі розвитку освіти України в XXI столітті напрямки реалізації неперервної освіти з урахуванням світових тенденцій визначені [2]. Проте дошкільні заклади держава залишає без засобів для існування, постійно скорочуючи видатки з державного бюджету. Загальноосвітня середня школа на сучасному етапі також не має належного фінансування. Слід зауважити, що при зростанні кількості середніх шкіл, матеріальна база їх залишається слабкою. Кожна школа потребує капітального ремонту. Діючий фонд шкіл не відповідає сучасним санітарно-гігієнічним вимогам. Що ж стосовно комп'ютеризації, то лише невеликий їх відсоток має власні комп'ютери. Більшість дітей не уявляють, як працювати з новітніми комп'ютерними технологіями. Вміння працювати з комп'ютерами — це вимога часу. В цьому питанні наша країна відстала років на двадцять. Якщо в розвинених країнах питання комп'ютеризації навчання було вирішене ще у 90-х роках XX ст., то в Україні на початку XXI ст. навчально-матеріальна база практично не поновлюється, що негативно відображається на впровадженні в навчальний процес інформаційних технологій.

Для виведення народної вітчизняної освіти зі складного становища необхідно більш широко використовувати різноманітні джерела фінансування (кошти держбюджету та підприємств, власні кошти громадян та інші надходження), істотно збільшувати обсяг видатків на її розвиток та удосконалювати структуру капітальних вкладень.

В останні роки держава позитивно впливає на розвиток професійно-технічної і вищої освіти. Розширюється спектр професій, за якими готуються фахівці в системі профосвіти, з'являються нові типи навчальних закладів, покликани готувати висококваліфікованих робітників для наукоємних виробництв і освоєння нових технологій, активно вводяться в практику прямі договори між ПТУ і підприємствами, що дають змогу підвищувати зацікавленість народного господарства у безперервній освіті. За допомогою держави створюються різнопрофільні ліцеї і гімназії, коледжі, де активніше використовуються нові методи і форми навчання та виховання. Підвищенню престижу таких закладів сприяє залучення до навчального процесу викладачів вищої школи.

У вищій освіті можемо спостерігати наступні позитивні зрушення:

модернізується зміст освіти у відповідності з вимогами сьогодення;

спостерігається укрупнення спеціальностей та поглиблення фундаментальності навчального процесу;

вдосконалюється організаційно-економічний механізм вищих навчальних закладів з галузями економіки;

поглиблюється інтеграція вищої освіти, науки і виробництва.

Але на фоні позитивних турбот держави щодо освіти спостерігається значна недооцінка освітянської галузі, яка призводить до певних негативних явищ:

знижується середній рівень освіти у порівнянні з високорозвиненими країнами;

якість знань учнів не відповідає сучасним вимогам, що надалі загострює проблему функціональної неграмотності багатьох членів суспільства;

професійна некомпетентність, низька культура, соціальна безвідповідальність перешкоджають освоєнню нової техніки та технології;

скорочується кількість фахівців, зайнятих у народному господарстві, а працівники розумової праці складають невелику частку (в Україні — 1/3 серед зайнятих у народному господарстві, тоді як у США — 1/2);

проглядається тенденція декваліфікації населення;

в Україні практично не зростає винахідницька діяльність;

структура попиту робочої сили не відповідає структурі пропозиції кваліфікованих кадрів на ринку праці (як правило, більшість фахівців не в змозі знайти роботу за фахом);

ефективність служб з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів дуже низька.

За таких умов слід створити таку систему освіти, яка спонукала б людину до постійного оновлення знань та підвищення кваліфікації, яка ефективно сприяла б соціально-економічному розвитку суспільства.

У всіх розвинених країнах світу значна увага приділяється кожному елементові неперервної освіти. Японію, наприклад, характеризують не тільки як високорозвинену та комп'ютеризовану країну, але й як країну з найвищим рівнем освіти у світі. Чому? Традиційна повага японців до освіти проявилась ще в 1948 р., коли 99,3% дітей шкільного віку вступили до обов'язкової школи. У 1975 р. частка учнів, які продовжили навчання у необов'язковій та платній середній старшій школі, перевищувала 90%, а в середині 90-х рр. складала 95%. Серед громадян віком від 25 до 34 років у 1995 р. 42,3% мали вищу освіту, 50,4% — старшу середню освіту і тільки 7,2% — обов'язкову. Що ж до старшого покоління (34-44 роки), то там ці показники склали відповідно 26,9; 53,5 і 19,5% [3]. Можна зробити висновок, що система освіти Японії довгий період часу була наділена особливими пріоритетами і в сучасних умовах виконує свої основні завдання з підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів різних рівнів. Слід зауважити, що такого рівня освіти Японія досягла завдяки певним змінам у структурі освіти та проведенню реформаторської політики в освітній галузі.

У доповідях японського Національного комітету з реформ освіти (National Council on Education Reform) у 1985 р. особого значення набували проблеми інтернаціоналізації освіти, впровадження новітніх інформаційних технологій, особливої уваги заслуговували проблеми безперервного навчання та регулювання соціальних змін [4].

Зважаючи на досвід Японії та інших країн світу, для досягнення високого освітнього рівня українського населення, який відповідав би міжнародним стандартам, Україні необхідно надати пріоритетного значення безперервній освіті, чітко визначити стратегію і тактику освітньої політики, а також якісно оновити весь навчально-виховний процес, перебудувати загально-методологічну концепцію освіти, яка відображала б реальні соціальні потреби суспільства й окремих регіонів країни, визначити цілі, шляхи та можливості їх здійснення на сучасному етапі. Тільки за таких умов з'явиться можливість нарощувати освітній потенціал держави, а освіта стане міцнішим підґрунтям для економічного розвитку України.

Література: 1. Данилишин Б. М., Купенко В. І. Культурно-освітня сфера як соціальна база підтримки ринкової трансформації в Україні (питання теорії і практики) / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. — К., 1999. — 124 с. 2. Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті // Освіта України. — 2001. — №26. — 18 липня. — С. 2 — 6. 3. Боярчук Ю. Японская школа: традиции и перспективы // Педагогика. — 1996. — №3. — С. 107. 4. Japan: a country study / Federal Research Division, Library of Congress — edited by Ronald E. Dolan and Robert L. Worden. — First Edition, 1992. — p. 610.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бондаренко М.В.,

аспирант ХГЭУ

В трансформационных условиях банкротство нерентабельно работающих предприятий является неизбежным спутником экономики. Наступление его практически означает нарушение целостности экономического потенциала предприятия и является следствием разбалансированности механизма воспроизводства капитала, неэффективной финансовой и инвестиционной политики. Поэтому финансовые менеджеры предприятий сталкиваются с необходимостью постоянного контроля финансового состояния и признаков приближения банкротства. Существенным фактором, влияющим на способность предотвращения кризисных ситуаций и повышение финансовой устойчивости предприятия, является создание системы управления денежными потоками.

Большинство отечественных предприятий сталкиваются с дефицитом денежных средств. Это обусловлено внутренними (потеря одного или более крупных потребителей, недостатки в управлении ассортиментом продукции, слабое финансовое планирование, отсутствие оптимальной организационной структуры финансовых служб, отсутствие управленческого учета, потеря контроля над затратами, низкая квалификация кадров) и внешними (кризис неплатежей, неденежные формы расчетов, конкуренция со стороны других товаропроизводителей, рост цен на энергоносители, потери от экспорта из-за заниженного обменного курса, давление налогового законодательства, высокая стоимость заемных средств, давление инфляции) причинами [2].

Чтобы снизить дефицит денежных средств, необходимо разработать меры по увеличению их притока и уменьшению оттока. Это достигается при помощи восьми основных приемов: изыскание дополнительных денежных поступлений от основных средств; взыскание задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств; разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности; реорганизация инвентарных запасов; пересмотр планов капитальных вложений; изыскание вариантов краткосрочного финансирования; оптимизация затрат; увеличение продаж.

Для того, чтобы обеспечить дополнительные денежные поступления от основных средств, необходимо: а) проанализировать степень использования оборудования (имущества) с целью определения неиспользуемого в текущей хозяйственной деятельности; б) определить круг потенциальных покупателей (арендаторов) излишнего имущества; в) выполнить процедуры консервации имущества; г) изучить возможности перезаключения арендного договора с нынешним арендодателем; д) изучить возможности перевода деятельности в менее дорогое место; е) рассмотреть варианты централизации деятельности за счет перевода подразделений в одно или меньшее количество месторасположений с целью избежать дублирования хозяйственных функций в различных подразделениях и, таким образом, высвобождения дополнительного имущества для возможной продажи или сдачи в аренду [1].

В качестве мероприятий по взысканию задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств можно использовать следующие: а) создание стимулов своим клиентам для более быстрой оплаты путем предоставления специальных скидок; б) создание системы оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с деловыми партнерами; в) установление формальных лимитов кредита каждому клиенту, которые могут определяться общими отношениями с этим клиентом, потребностями в денежных средствах и оценкой его финансового положения; г) установление зависимости оплаты труда менеджеров по продажам и реального поступления денежных средств от клиентов, с которыми они работают; д) рассмотрение возможности продажи дебиторской задолженности банку.

Рекомендации по разграничению выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств могут быть такими: а) разделение поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности предприятия; б) интенсификация контактов с наиболее важными поставщиками с тем, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству; в) разработка различных схем платежей и предложение их поставщикам; г) отложение осуществления платежей менее важным поставщикам; д) нахождение альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия.

Чтобы произвести реорганизацию инвентарных запасов, целесообразно выполнить следующие процедуры: разнести по категориям запасы по степени их важности для стабильности деятельности предприятия, проанализировать оборот запасов по видам и уменьшить объем тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса; уменьшить размеры неприкосновенных запасов за счет достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказа на поставку такого товара; улучшить деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур; реализовать залежалые запасы со скидками.

За счет пересмотра планов капитальных вложений можно увеличить приток денежных средств путем: а) определения видов капитальных инвестиций, которые можно отложить на более поздний срок; б) приостановления инвестиционных проектов, которые стали менее эффективными, и изучения возможности возврата вложенных средств; в) изменения графика инвестиций так, чтобы уменьшить пиковую нагрузку на денежные потоки; г) отказа от тех капитальных расходов, которые не могут дать немедленную отдачу предприятию.

Возможно увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей посредством: а) исследования финансовых условий краткосрочного финансирования, предлагаемого банками, и вариантов их улучшения; б) изучения возможности отсрочки выплаты основной суммы долга, снижения процентной ставки, возможности рефинансирования кредитов в других банках; в) проведения переговоров с акционерами об изыскании дополнительных финансовых ресурсов; г) уменьшения намеченных выплат дивидендов.

Для оптимизации или уменьшения затрат можно предпринять следующие шаги:

а) оптимизировать затраты на оплату труда путем внедрения бонусных схем оплаты;

б) упростить организационную структуру с целью устранения излишних уровней управления;

в) снизить общехозяйственные расходы;
г) перезаключить договора, определяющие задолженность в иностранной валюте, в задолженность в национальной валюте.

Увеличение объема продаж достигается использованием следующих методов: а) проведение ограниченных маркетинговых исследований на ежедневной (еженедельной) основе; б) оценка прогнозируемых наценок по группам реализуемых товаров для того, чтобы определить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль; в) оценка факторов потребительского спроса, таких, как потребительские свойства, цена, качество, тенденции моды, сезонные факторы и т.д.; г) определение групп продуктов, которые наилучшим образом подходят к изменяющимся рыночным условиям, и сконцентрированность на них; д) анализ цен и объемов реализуемой продукции и нахождение наиболее разумного компромисса, который поможет увеличить поступление дополнительных денежных средств, несмотря на снижение объемов продаж (путем увеличения цен и торговых наценок).

Предложенные мероприятия будут способствовать более эффективному управлению денежными средствами предприятия, позволят увеличить их приток и уменьшить отток.

Литература: 1. Лігоненко Л.О. Антикризисне управління підприємством: Монографія. — К.: Б, В, В, 2000. — 390 с. 2. Финансовый менеджмент: теория и практика. /Под ред. Е.С. Стояновой. — М.: Перспектива, 1997. — 574 с.

УДК: 336.645.1

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Абрамов А.Ю.,

аспирант ХГЭУ

Совершенствование методов определения экономической эффективности на современном этапе невозможно представить без применения количественных методов анализа экономических процессов и использования соответствующего математического аппарата.

Экономико-математическое моделирование — мощный способ научного познания — позволяет изучать разные аспекты экономических процессов. При составлении моделей определения экономической эффективности целесообразным, на взгляд автора, есть подход, согласно с которым этот процесс интерпретируется как разработка и внедрение разнообразных методов, программ и проектов, которые повышают эффективность инвестиций, а совершенствование методов определения экономической эффективности инвестиций

должно рассматриваться как процесс разработки и внедрения программы способов или инвестиционных проектов на известном промежутке времени. В основе составления этих моделей в условиях рыночной экономики лежат показатели, которые отображают соотношение затрат и доходов с интересами участников.

К системе показателей, характеризующих эффективность инвестиционного проекта, следует отнести прежде всего такие:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые результаты реализации проекта его непосредственными участниками;

- показатели бюджетной эффективности, которые отображают последствия осуществления проекта для государственного, областного или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, что выходят за рамки прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта.

Оценка расходов и доходов производится в границах расчетного периода, продолжительность которого определяется с учетом:

- продолжительности создания, эксплуатации и ликвидации объекта;

- средненормативного срока эксплуатации основного технологического оборудования;

- достижения желаемой прибыли;

- требований инвестора.

При оценке расходов и доходов могут использоваться базисные, мировые, прогнозные и расчетные цены [1]. Базисные цены, как правило, применяются на стадии исследований инвестиционных возможностей, прогнозные и расчетные — на стадии технико-экономических обоснований (ТЭО) инвестиционных проектов. Под базисной понимают цену, которая складывается на известный момент времени t_0 и считается неизменной на протяжении всего расчетного периода. Прогнозная цена $C(t)$ продукции или ресурса на конец t -го периода (года) определяется по формуле:

$$C(t) = C_0 I(t, t_0),$$

где C_0 — базисная цена продукции или ресурса;

$I(t, t_0)$ — коэффициент (индекс) изменения цены продукции или ресурсов соответствующей группы на конец t -го года относительно к начальному моменту вычислений.

Расчетные цены применяются при вычислении интегральных показателей эффективности, если текущие значения расходов и доходов выражены прогнозными ценами. Это необходимое условие сравнения результатов, полученных при разных уровнях инфляции. Расчетные цены определяются при помощи дефлятора, который соответствует индексу общей инфляции. Последняя имеет довольно большое значение при стоимостном определении доходов и расходов. Ее влияние на эффективность инвестиционного проекта можно рассчитать путем корректирования будущих поступлений или коэффициента дисконтирования при помощи индекса инфляции.

Определение инфляции осуществляется расчетом уровня возрастания средних цен в процентах. Простейшим методом определения влияния этого фактора на эффективность инвестиционного проекта есть корректирование коэффициента дисконтирования d при помощи индекса инфляции. Такой коэффициент дисконти-

рования, который содержит инфляцию, называется номинальной ставкой и определяется по формуле [2]:

$$d_n = (1 + d_p)(1 + I) - 1,$$

где d_n — номинальный коэффициент дисконтирования;
 d_p — реальный коэффициент дисконтирования;
 I — уровень инфляции.

Следует отметить, что инфляция влияет на показатели проекта не только в стоимостном, но и в натуральном выражении, поскольку она провоцирует не только переоценку финансовых результатов создания проекта, но и смету самой программы реализации проекта, предусмотренных запасов и задолженностей, необходимых заемных средств и даже объема производства и продажи.

Поэтому переход в вычислениях к твердой валюте или вообще к натуральным показателям не снимает требований к вычислению влияния инфляции при определении показателей оценки эффективности инвестиционных проектов.

Анализируя такую экономическую эффективность, следует уделять внимание показателям, которые характеризуют процесс реализации проекта, который складывается из трех видов деятельности: *инвестиционной, операционной и финансовой*. В рамках каждого из них происходят как поступления $P_i(t)$, так и затраты $B_i(t)$ денежных потоков, разница между которыми вследствие инвестиционной и оперативной деятельности в каждом периоде реализации проекта (на каждом шаге вычислений) представляет собой поток реальных денег $f(t)$, что вычисляется по формуле:

$$f(t) = [P_1(t) - B_1(t)] + [P_2(t) - B_2(t)],$$

где $P_1(t)$, $B_1(t)$ — согласно поступлению и затратам денежных средств в период осуществления инвестиционного проекта как результат инвестиционной деятельности;

$P_2(t)$, $B_2(t)$ — те же самые показатели как результат оперативной деятельности.

Сальдо реальных денег $r(t)$ — это разница между этими процессами от всех трех видов деятельности [1] (также на каждом шаге вычисления):

$$r(t) = \sum_{i=1}^3 [P_i(t) - B_i(t)].$$

Составление моделей определения экономической эффективности инвестиционных проектов базируется на дисконтировании поступлений и затрат денежных средств на известный момент времени. Это связано с определением разных показателей, к которым относятся: чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости капиталовложений и рентабельность проекта. Указанные показатели являются результатом сравнения распределенных во времени доходов с инвестициями и затратами на производство продукции, а потому и определяют коммерческую эффективность инвестиционного проекта. Как правило, все они в условиях рыночных отношений рассчитываются с использованием показателя чистого приведенного дохода (NPV). Главным фактором при определении NPV есть

именно денежные потоки, а не прибыль, поскольку лишь они могут обеспечить реализацию метода.

Чистый поток платежей как доходов включает и прибыль от производственной деятельности, и амортизационные отчисления, а как затрат — инвестиции в капитальное строительство, обновление основных фондов вследствие их выработки в процессе производства, а также фондов для создания и накопления оборотных средств.

Влияние инвестиционных затрат и доходов от них на величину NPV [1] можно записать формулой:

$$NPV = \sum_{t=t_n}^T \frac{P_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^{t_e} \frac{(KV)_t}{(1+d)^t},$$

где t_n — год начала производства продукции;

t_e — год завершения капитального строительства;

(KV) — инвестиционные затраты (капитальные вложения) в году t .

Тут следует отметить, что вместо годового интервала в формулах могут использоваться и меньшие временные интервалы (месяц, квартал, полугодие). Год начала производства продукции t_n может совпасть с годом завершения строительства t_e . Случай, когда $t_n > t_e$ означает временную задержку производства продукции после завершения строительства, а когда $t_n < t_e$ — начало производства до завершения строительства.

Литература: 1. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. — К.: ВІРА-Р, 1999. — С. 115-120. 2. Сословский В.Г. Тохтарь Т.Г. Обоснование ставки дисконтирования /Економіка транспортного комплексу. Зб. наук. пр. — ХДАТУ, 2001. — С. 19-24.

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

УДК 658.012.123

ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СИСТЕМЫ

ПО СОЗДАНИЮ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Потрашкова Л.В.,

аспирант ХГЭУ

Основным организационным звеном народного хозяйства Украины является предприятие — самостоятельная хозяйствующая единица, имеющая права юридического лица и осуществляющая производственную или иную деятельность с целью извлечения дохода. На основе полученного дохода удовлетворяются социально-экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства. Кроме того, предприятие несет полную ответственность перед финансовыми органами за своевременное перечисление налогов и других платежей. Таким образом, можно сказать, что предприятие является точкой пересечения интересов наемных работников, владельцев средств производства, а также органов госу-

дарственного управления, представляющих интересы общества. Источником доходов данных субъектов выступает создаваемая на предприятии добавленная стоимость (ДС). Общий доход, формирующийся как реализованная ДС (т.е. как разность между выручкой от продажи продукции и стоимостью потребленных в процессе ее производства товаров и услуг), распределяется на зарплату, налоги и прибыль. При заданном объеме дохода параметры его распределения определяют величину ресурсов, направляемых на развитие предприятия, а следовательно, и величину добавленной стоимости будущего периода. Исходя из этого, появляется задача подбора параметров распределения доходов таким образом, чтобы обеспечить максимум добавленной стоимости в перспективе.

Исследование взаимосвязи между структурой распределения доходов и развитием предприятия может быть осуществлено с помощью средств экономико-математического моделирования. С целью проведения задуманного исследования была разработана имитационная модель, описывающая процессы производства продукции, распределения доходов и развития предприятия в их взаимосвязи. При этом управление названными процессами осуществляется путем изменения характеристик модуля распределения доходов предприятия: управляющими параметрами модели выступают параметры изменения структуры распределения доходов между субъектом хозяйствования, наемными работниками и государством. Структура распределения общего дохода предприятия описывается набором показателей $\langle a_1, a_{1a}, a_2, a_3 \rangle$, где a_1 — доля прибыли, a_{1a} — доля амортизационных отчислений, a_2 — доля оплаты труда, a_3 — доля налогов и сборов, определяемая значениями законодательно установленных ставок и базой налогообложения. Процесс регулирования структуры доходов может быть описан путем ввода в модель соответствующих управляющих параметров $Упр_{от}$ и $Упр_{н}$, где $Упр_{от}$ — это величина изменения доли оплаты труда в доходах предприятия по сравнению с базовой величиной, а $Упр_{н}$ — величина изменения доли налогов в доходах предприятия по сравнению с базовой. Параметр $Упр_{от}$ устанавливается руководством предприятия, параметр $Упр_{н}$ устанавливается по решению ЛПР, которым выступают государственные управляющие органы и руководство предприятия в их взаимодействии. Значение $Упр_{н}$ характеризует дополнительные налоговые льготы, предоставляемые сельскими, поселковыми и городскими советами в пределах сумм, поступающих в их бюджеты (Закон Украины "О системе налогообложения" [1]). Влияние параметров $Упр_{от}$ и $Упр_{н}$ на структуру распределения доходов моделируется следующим образом:

$$ОТ(t) = [a_2^6(t) + Упр_{от}(t)] \times Д(t);$$

$$Нк(t) = [a_3^6(t) + Упр_{н}(t)] \times Д(t),$$

где ОТ — начисленная сумма оплаты труда;
 Нк — начисленная сумма налогов и сборов;
 a_2^6 — базовая доля оплаты труда в доходах предприятия;
 a_3^6 — базовая доля налогов;
 Д — общий доход предприятия в отчетном периоде.

Кроме того, в концептуальную базу модели заложена идея о том, что процесс настройки параметров распределения доходов индивидуален для каждого предприятия. Например, на производстве с избыточными мощностями

дополнительным управляющим воздействием может служить реализация основных фондов, приводящая к изменению доли амортизационных отчислений в общих доходах предприятия.

В качестве основных критериев, на основании которых производится сравнительная оценка возможных вариантов структуры распределения доходов, приняты следующие: а) суммарная величина добавленной стоимости, созданной на предприятии в течение исследуемого периода (ДС_{сум}); б) объемы доходов, поступивших за этот период в распоряжение субъекта хозяйствования (Р1), наемных работников (Р2) и государства (Р3).

Процесс развития предприятия конкретизируется как процесс осуществления мероприятий, направленных на изменение характеристик производственно-сбытовой системы, определяющих величину созданной добавленной стоимости. Так как ДС есть разность стоимости выпуска (В) и промежуточного потребления (ПП), то развитие предприятия происходит путем смягчения ограничений на выпуск продукции со стороны спроса и ресурсов, а также путем снижения доли промежуточного потребления в выпуске. Взаимосвязь между функционированием и развитием предприятия является двусторонней: с одной стороны, развивающие мероприятия определяют рост величины добавленной стоимости, с другой — доходы предприятия, полученные от реализации ДС, определяют объем ресурсов и, следовательно, саму возможность проведения тех или иных развивающих мероприятий (рис. 1).

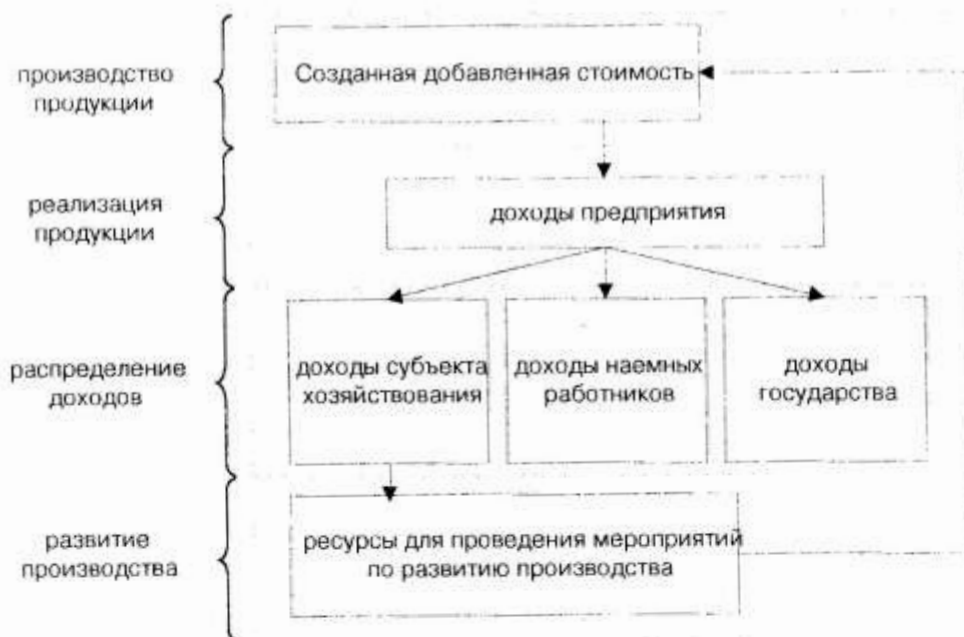


Рис. 1. Схема взаимосвязи процессов функционирования и развития производства, положенная в основу имитационной модели предприятия

В качестве метода моделирования используется метод системной динамики, предложенный Джеймсом Форрестером [2]. В соответствии с избранным подходом моделируемый объект (производственное предприятие) отображается в виде динамической системы, состоящей из резервуаров, связанных между собой управляемыми потоками (рис. 2).

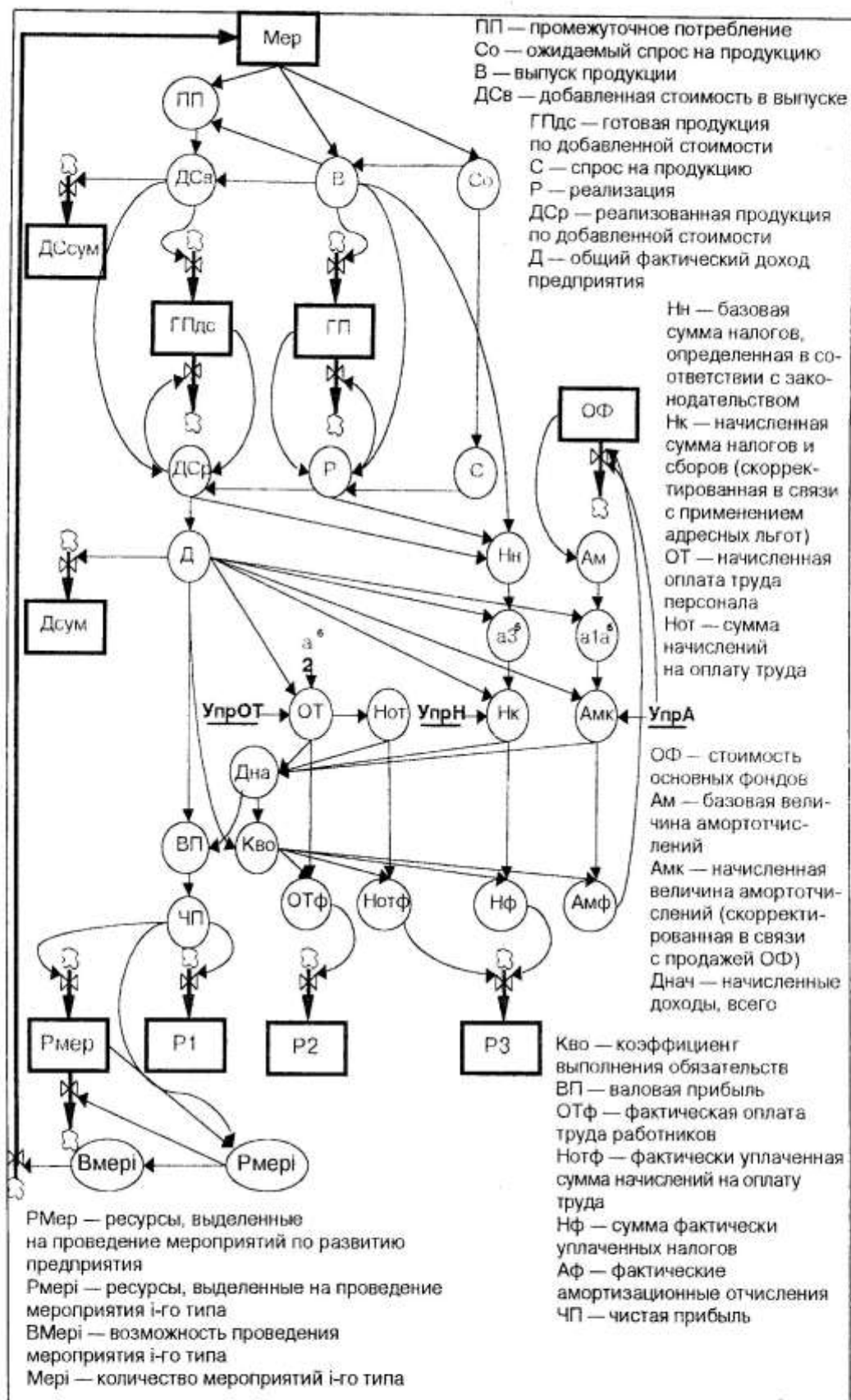


Рис. 2. Диаграмма потоков имитационной модели предприятия как системы по созданию ДС

Три основных резервуара P1, P2 и P3 соответствуют трем категориям субъектов, участвующих в создании добавленной стоимости и распределении доходов на предприятии. Количественно каждый из этих резервуаров описывается уровнем его содержимого, т.е. объемом ресурсов, используемых для поддержания жизнедеятельности и развития соответствующего субъекта. Ресурсы поступают в распоряжение субъектов в результате раздела добавленной стоимости, созданной и реализованной предприятием: наемные работники получают заработную плату, государство изымает часть доходов предприятия в виде налогов, в распоряжении субъекта хозяйствования остается прибыль. Полученные ресурсы расходуются в процессе жизнедеятельности и развития соответствующего субъекта. Уровень доходов каждого из трех вышеупомянутых субъектов зависит, во-первых, от результатов деятельности предприятия в сфере производства и реализации продукции, во-вторых, от параметров распределения полученных доходов и, в-третьих, от результатов мероприятий по развитию производства. В результате проведения экспериментов с описанной моделью осуществляется оценка различных вариантов структуры распределения общего дохода предприятия.

Описанная модель представляет собой составную часть экономико-математического инструментария, предназначенного для решения задач управления предприятием как системой по созданию добавленной стоимости. Такие задачи характеризуются наличием элементов неопределенности и набором противоречивых критериев, в связи с чем технология их решения должна строиться на использовании 3-х типов взаимодополняющих компонент: а) формализованных компонент, содержащих процедуры преобразования информации с помощью формальных экономико-математических средств; б) компонент экспертных оценок, аккумулирующих знания экспертов в соответствующей области; в) компонент принятия решения, формирующихся в виде классических задач принятия решений и позволяющих привлечь дополнительную информацию, источником которой является ЛПР. При работе с описанной моделью в качестве ЛПР выступает руководство предприятия в его взаимодействии с органами местного самоуправления. Представляется, что данное ЛПР принимает решения исходя из принципа учета и согласования интересов производителей, наемных работников и государства. Направленность модели на учет интересов названных экономических субъектов позволяет рассматривать ее как полезный инструмент поддержки принятия решений в рамках социально-адекватного менеджмента.

Литература: 1. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия. — М.: Издательство "Прогресс", 1971. — 340 с. 2. Закон Украины "Про систему оподаткування" №1251-ХІІ від 25.06.91.

КВАЛИФИКАЦИЯ УДК 658.147 **И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА** **КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Абдель В. Равашдех,

*аспирант Харьковской государственной академии
технологии и организации питания*

В мире происходят коренные изменения в экономике, связанные с информационной революцией, которые определяются компьютеризацией всех сторон деятельности предприятий. Поэтому в современных условиях,

когда связи и интересы торговли переплетаются практически со всеми отраслями деятельности, в обеспечении эффективной деятельности торговых предприятий, важное значение приобретают процессы управления нематериальными активами. Традиционно учитываемыми нематериальными активами являются объекты права интеллектуальной и промышленной собственности; объекты авторского права; объекты права пользования ресурсами природной среды; объекты права пользования нематериальным имуществом.

Информационным механизмом торгового предприятия является процесс выработки и принятия управленческих решений в системе менеджмента. В связи с этим возникает еще один важный аспект проявления нематериальных активов — квалификация и предпринимательские способности персонала предприятия, и в первую очередь менеджеров.

Предпринимательскими качествами в соответствии с современными представлениями [1] обладает человек, который имеет качества организатора, управленца и способен идти на риск. Вознаграждением для предпринимателя являются не только деньги, но и личное удовлетворение. Представители бихевиористической школы в управлении утверждают [2], что черты предпринимателя могут быть присущи человеку, который совершает деятельность в любой производственной или непроизводственной сфере. Предпринимательству можно и следует учить. И соответствующим образом мотивировать предпринимательское поведение.

Современное предпринимательство и менеджмент в целом (в торговле в частности) могут быть охарактеризованы как деятельность, направленная на поиск таких технологических, организационных и рыночных возможностей, которые стимулируют массовое новаторство, не зависящее от текущего состояния ресурсов. При этом акцент делается на том, что способности, интеллект, инициатива становятся основным "товаром" рабочей силы. Наличие высокого уровня квалификации, а также определенных психологических, интеллектуальных и волевых качеств у менеджеров и отдельных исполнителей, может приводить к резкому росту результатов деятельности торгового предприятия.

Это становится особенно актуальным в условиях изменения характера и содержания общественного труда, связанного с переходом от преимущественно физического к преимущественно умственному труду на основе глобальной компьютеризации. В связи с этим ученый в области управления производством П. Друкер указывает: "...перестройка управления сегодня должна быть направлена в первую очередь на то, чтобы предоставить управляющим такие информационные системы, которые будут поставлять им точные данные о состоянии производства, укажут пути повышения производительности труда работников высокого образовательного и квалификационного уровня..." [3, с.110].

Два разных предприятия могут иметь одинаковые структуры управления и количество менеджеров, но результаты своей деятельности иметь различающиеся. Среди основных причин этого явления можно назвать факторы современного развития персонала предприятий, исследованные в монографии "Модели управления персоналом корпорации" [4]:

возросший абсолютный уровень необходимой производственной квалификации;

рост темпов устаревания знаний и навыков практически всех категорий персонала, участвующих в бизнес-процессах предприятия;

потребность в сочетании широкого общего образования и узкой специализации;

усложнение подготовки и переподготовки персонала;

наличие подготовки как непрерывного процесса совершенствования и переквалификации ("permanent education" или "life-long education") для всех категорий работников;

становление учебных центров, создаваемых корпорациями, необходимыми элементами их системы развития;

зависимость эффективности деятельности менеджеров от наличия у них знаний в различных технических, естественных и гуманитарных дисциплинах;

участие предприятий в подготовке кадров, которое приводит к концентрации программ вузов на фундаментальных дисциплинах, в то время как специализация осуществляется учебными подразделениями предприятий, т.е. идет процесс разделения функций в подготовке персонала между учебными заведениями и корпорациями.

Квалификационный и предпринимательский потенциал персонала предприятия и каждого его работника в отдельности представляет собой неосязаемый ресурс, который не может быть воспринят непосредственно в чувственных ощущениях. Он проявляется через результат деятельности предприятия. Такой ресурс создает добавочную стоимость в процессе производства через более эффективные решения, через более производительный труд и является, таким образом, неосязаемым активом, который может быть отнесен к классу нематериальных активов.

Рассмотрим соответствие характеристик актива "квалификационный и предпринимательский потенциал" требованиям П(С)БУ 8 к определению нематериальных активов.

Согласно П(С)БУ 8 нематериальный актив — это немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован (отделен от предприятия) и содержится предприятием с целью использования более одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или для предоставления в аренду другим лицам.

Актив "квалификационный и предпринимательский потенциал" не имеет материальной формы. Он может быть идентифицирован (отделен от предприятия) в том смысле, что работник (или группа работников), являющийся носителем квалификационного и предпринимательского потенциала может быть уволен по собственному желанию или по решению администрации. В этом случае работник остается с данными качествами, а предприятие не имеет возможности их использовать. Актив "квалификационный и предпринимательский потенциал" на среднесрочном интервале (больше чем один день и меньше чем несколько лет) по своей природе сходен с информационным ресурсом (активом). Это проявляется в том, что он не изнашивается на определенном интервале жизнедеятельности человека (изнашивается сам человек — его тело, нервно-психическая энергия). Более того, ресурс "квалификационный и предпринимательский потенциал" в процессе его активного использования человеком в процессе трудовой деятельности может иметь тенденцию к росту.

К немонетарным активам, согласно П(С)БУ 19 "Объединение предприятий", отнесены все активы, кроме денежных средств, их эквивалентов и дебиторской задолженности в фиксированной, или определенной сумме денег. Поэтому актив "квалификационный и предпринимательский потенциал" является немонетарным активом.

Третье свойство заключается в том, что он "содержится предприятием с целью использования более одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях", также всегда может быть выполнено, если работник (работники) нанимаются на срок работы более чем один год.

В соответствии с п.6 П(С)БУ 8 нематериальный актив отображается в балансе, если существует вероятность получения будущей экономической выгоды, связанной с его использованием, и его стоимость может быть достоверно определена. Первая часть данного положения относительно актива "квалификационный и предпринимательский потенциал" достаточно очевидна, поскольку является эмпирически установленным фактом в реальной деятельности промышленных и торговых предприятий. В то же время возможность достоверного определения стоимости данного актива на настоящий момент является достаточно проблематичной. Требуется разработки соответствующих оценочных процедур и методик.

Актив "квалификационный и предпринимательский потенциал" может возрастать (усовершенствоваться) путем специальной переподготовки и повышения квалификации персонала, являющегося носителем данного актива. В этом смысле он отвечает требованиям п.18 П(С)БУ 8, согласно которому первичная стоимость нематериальных активов увеличивается на сумму затрат, связанных с усовершенствованием этих нематериальных активов и повышением их возможностей и срока использования, которые будут способствовать увеличению первично ожидаемой будущей экономической выгоды". В то же время здесь появляется противоречие с п.8. П(С)БУ 8, в соответствии с которым "не признаются активом, а подлежат отображению в составе затрат того отчетного периода, в котором они были осуществлены... затраты на подготовку и переподготовку кадров".

С другой стороны, зарплата в виде основного базового вознаграждения за труд по своему содержанию может быть отнесена к "затратам, которые совершаются для поддержки объекта в пригодном состоянии и получении первично ожидаемого размера будущей экономической выгоды от его использования и включаются в состав затрат отчетного периода" (часть 2 п.18. П(С)БУ 8).

Поскольку носителем ресурса "квалификационный и предпринимательский потенциал" является конкретный человек (менеджер, специалист), то предприятие приобретает его путем заключения контракта с данным работником, оговаривая будущую экономическую выгоду в виде конкретного результата. Таким результатом может быть, например, заданный процент прибыли на весь капитал и его прирост; процент внутреннего рынка и его прирост; процент экономии административных расходов от текущего уровня.

В работе показана необходимость учета квалификации и предпринимательского потенциала персонала предприятия как нематериального актива. Для этого необходима разработка методик оценки, организации учета, анализа, прогнозирования эффективности таких активов.

Литература: 1. Предпринимательство в конце XX века. /А.А. Дынкин, А.Р. Стерлиц, И.В. Тулин и др. — М.: Наука, 1992. — 312 с. 2. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. — М.: Прогресс, 1979. — 420 с. 3. Друкер П. Труд и управление в современном мире. /США: экономика, политика, идеология. — 1993. — №5. — С. 106-115. 4. Модели управления персоналом корпораций. /В.С. Пономаренко, А.И. Пушкар, Ле Ван Шон: Монография. — Харьков: ХГЭУ, 1997. — 232 с.

СТРУКТУРНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВАЖЕЛІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

УДК 332.146:330.322

Шевченко О.В.,

*аспірант Київського національного
університету ім. Т. Шевченка*

Регіональне господарство у функціональному аспекті являє собою взаємозв'язок природного середовища з суб'єктами підприємницької діяльності в системі суспільного відтворення економіки і умов життєдіяльності. Кожен регіон має власну економічну структуру, обмеженість якої визначається особливостями організації виробництва на даній території, специфікою процесів відтворення, внутрішньорегіональним балансом виробництва і споживання. Оскільки загальною проблемою територіального розвитку в Україні залишається відродження вітчизняного виробництва, це неможливо без активної інноваційно-інвестиційної діяльності в кожному регіоні.

Аналіз інвестиційної діяльності на регіональному рівні в українських умовах свідчить, що інвестиційний процес у регіонах України здійснюється нерівномірно. Тільки у 7-ми регіонах рівень інвестицій на душу населення був вищий за середньоукраїнський (у м. Києві, Полтавській, Запорізькій, Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Одеській областях).

Істотний вплив на відмінності у динаміці капіталовкладень мають наслідки приватизації, що ведуть до трансформування територіальної структури. Впродовж років приватизації капітальні вкладення в цілому по народному господарстві України скоротились на 77,4%, по Запорізькій області — на 75,8%, Одеській — на 83,6%, Кіровоградській — на 86,1, Львівській — 71,4%.

Суттєва відмінність є характерною для областей і в справі використання коштів на інноваційну діяльність. Але в усіх регіонах основним джерелом фінансування залишаються власні кошти (від 47,7% у Донецькій області до 100% у Кіровоградській та в Севастополі). Кредити залучали, в основному, підприємства Черкаської області та АР Крим (11,8%). Аналіз регіональної структури довгострокових кредитів комерційних банків свідчить, що 48,4% операцій з їх надання здійснюються у Києві і Київській області та Дніпропетровській області — 24,0%, Донецькій — 4,4%, у решті регіонів — 23,2% [1, с. 47]. Фактичні капітальні вкладення в обсязі місцевих бюджетів складали: у 1997 — 4,82, у 1998 — 5,62, у 1999 році — 3,71% [2, с. 35, 36].

Отже, обсягів централізованих інвестиційних ресурсів не досить для фінансування структурної модернізації економіки. Це спонукає органи місцевого самоврядування шукати можливості залучення інвестиційних ресурсів з альтернативних джерел: розміщення облігацій місцевих позик; залучення кредитів комерційних банків та інших кредитних установ; залучення коштів у рамках спеціалізованих регіональних проектів.

Місцеві органи влади створюють імідж своїх територій як місця життєдіяльності та об'єкти вигідного вкладення капіталу. Головний акцент при цьому робиться на перевагах природних, економічних, соціальних, екологічних, культурних і політичних елементів, а також на результатах людської діяльності. Різномпланова інвестиційна діяльність є чинником високоефективного соціально-економічного розвитку регіону.

Держава, як і місцеві органи влади, для посилення інвестиційної активності на регіональному рівні або повинна і надалі продовжувати лінію пасивного очікування росту інвестиційної активності в рамках саморегулюючих механізмів ринкового середовища, що, беручи до уваги циклічний розвиток економіки, небезпечно великими втратами часу і виробничого потенціалу, або, враховуючи незрілість інвестиційно-фінансових інститутів, піти на посилення своєї ролі в антикризовому регулюванні ринків капіталу, активно сприяючи скорішому формуванню позитивних умов для широкого інвестування на неінфляційній основі [3, с. 64-66].

Держава має впливати на інвестиційні процеси в регіонах заходами протекціонізму: наданням інвестиційних премій за спорудження об'єктів, що поліпшують економічну структуру, стан навколишнього середовища; наданням пільгових кредитів на інвестування, гарантій на позики, допомоги у виділенні земель під будівництво. Держава встановлює межі регулювання, необхідну інфраструктуру обслуговування.

Самостійна реалізація регіонами своїх прав спричиняє конкуренцію між ними, інвестори не завжди раціонально вкладають кошти. Наслідком цього являються економічні втрати в масштабах країни, диспропорції, перешкоди у формуванні територіальної господарської системи. Отже, продумана інвестиційна політика може дати ефект лише в сукупності змін в інших видах загальнодержавної економічної політики (бюджетної, промислової).

Реформування інвестиційного процесу на рівні кожного регіону є особливо важливим тому, що в реальному житті ринок існує на конкретній території, тому економічні умови для розвитку пріоритетних і перспективних галузей необхідно створювати на рівні територій. Звідси — регіональний механізм інвестування повинен базуватися на головному принципі — принципі створення "точок" економічного зростання, вибору пріоритетних та структуровизначаючих для кожного регіону виробництв, завдяки розвитку яких стане можливим підвищення ефективності їх функціонування і рівня життя населення.

На рівні регіонів пріоритетні напрямки визначаються, виходячи з спеціалізації їх господарства та характеру нагромаджених структурних деформацій. Тому в усіх регіонах формуються свої інноваційно-інвестиційні пріоритети, з огляду на які необхідною є їх відповідність загальнонаціональним критеріям, таким, як збільшення кількості робочих місць, розвиток соціальної інфраструктури.

Поліпшенню інноваційно-інвестиційної діяльності та формуванню відповідних регіональних механізмів в умовах ринку сприятимуть розробка довгострокових прогнозів нових досліджень; зміщення акцентів у бюджетній політиці на користь експортоорієнтованих галузей і підприємств, які застосовують інновації, освоюють екологічно чисті технології. На думку М. Хелворта, нагромаджені, малорухливі комплекси повинні поступитися місцем інноваційним комплексам високих технологій [4].

Отже, потрібна цілеспрямована державна політика антиінфляційного утворювального характеру, коли кожен регіон володітиме програмою структурних перетворень економіки, а держава і регіони будуть працювати в режимі синхронізації. Чим краще діє система управління і господарювання в кожному регіоні, чим повніше використовуються його природні ресурси та виробничий потенціал для високоефективного розвитку властивих йому товаровиробників і ринків; чим повнішими і щільнішими стають міжрегіональні ринкові зв'язки в процесах поглиблення спеціалізації і розвитку інтеграції, тим міцнішою стає держава та швидше поліпшується добробут.

Таким чином, для створення міжгалузевого регіонального комплексу важливим є посилення інвестиційної активності кожного регіону. Хоча в ряді регіонів вже відпрацьовані механізми збільшення інвестиційної привабливості і задіяні стимули росту ділової активності, територіальний розвиток в цілому характеризується неод-

норідністю. Місцеві органи влади і самоврядування мають сприяти формуванню додаткових інвестиційних джерел (на основі місцевих позик, кредитів у рамках спеціальних проектів). Державний вплив на інвестиційну діяльність проявляється в регулюванні розподілу інвестицій та сприянні підвищення інвестиційної привабливості регіонів. Узгодження інтересів держави і регіонів досягається перетворенням регіону на економічно і соціально розвинений міжгалузево-регіональний комплекс. Необхідно зосередити господарське регулювання на розвитку соціально-орієнтованого товаровиробництва. Високорозвинені моделі регіональних господарських структур стануть гармонійно функціонувати не лише в мінливих умовах діяння вільної ринкової кон'юнктури, а і в умовах науково обгрунтованої системи раціонального управління.

Література: 1. Ярошків С. Посвідчення національних і регіональних інтересів у фінансово-кредитній сфері // *Фінанси України*. — 2000. — №9. — С. 44-48. 2. Трифонов С.В. Використання кредитних коштів місцевих фінансових органів // *Фінанси України*. — 2000. — №12. — С. 34-45. 3. Ларина Н.И. Смена парадигмы региональной политики // *Регион: экономика и социология*. — 2000. — №4. — С. 3-22. 4. Трофимов А. Категория территориальности в социально-экономических проблемах современности // *Регион: проблемы и перспективы*. — 1997. — №2. — С. 38-40. 5. Статистичний щорічник України за 1996 р. Держкомстат України. /Під ред. О.Г. Осауленка. — К.: Українська енциклопедія, 1997. — 618 с. 6. Ukrainian-European Policy and Legal Advice Center. Ukrainian economic trends, Quarterly issue, December 2000.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В СФЕРЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 339.92

Гриневская С.Н.,

*аспирант Института экономики
промышленности НАН Украины (г. Донецк)*

Национальная стратегия развития Украины должна формироваться с полным учетом влияния факторов глобализации и глобальной интеграции, которые будут оказывать значительное влияние на процессы национального и регионального развития.

Для Украины проблемы выработки четких позиций по отношению к глобальным трансформациям и глобальной интеграции стоят остро. Если в течение ближайших 5-10 лет Украина не интегрируется в мировые и европейские политические и экономические структуры, она исторической перспективы как независимое государство иметь не будет. Глобализация имеет как положительные, так и отрицательные стороны воздействия на экономическую безопасность Украины. К положительным можно отнести использование общечеловеческого опыта ведения хозяйства в современной национальной экономике и либерализацию внешнеэкономической деятельности Украины. Снятие ограничений на пути международного движения товаров, услуг и факторов производства придает ускоряющий импульс процессу глобализации. За 2000 г. оборот внешней торговли товарами в Украине составил 25,4 млрд. дол. США и в сравнении с 1999 г. увеличился на 21,5%. При этом объем экспорта увеличился почти на четверть, импорта — на

18,3%, что составило соответственно 13 млрд. и 12,4 млрд. долларов. Положительное сальдо внешней торговли товарами составило 648,1 млн. дол. против отрицательного 26,5 млн. дол. в 1999 г. Внешнеторговые операции с товарами в 2000 г. Украина осуществляла с партнерами из 187 стран мира [1].

Мировой рынок служит источником удовлетворения многих жизненно важных потребностей его главных участников. Например, доля импорта в покрытии внутреннего спроса на минеральное топливо, нефть и продукты ее переработки, природный газ в 2000 г. составила 43% от общего его объема. Около 55% энергоносителей в Украине импортируется, при этом эффективность использования энергии очень низкая. Она приблизительно в шесть раз ниже, чем в странах с подобным уровнем доходов и еще ниже, чем в странах с развитой экономикой. Если в Германии энергоемкость ВВП составляет 0,19 кг условного топлива на доллар, то в Украине — 1,91 [2]. Такая односторонняя зависимость от внешних поставок стратегического сырья и высокая энергоемкость производства создает угрозу экономической безопасности Украины.

Глобальные экономические трансформации имеют и негативные стороны, так как они приводят к нарушению экономического равновесия. Процессы глобализации деформируют экономические функции национальных государств, поскольку все большая сфера оказывается вне их регулирующего воздействия: контроль над национальной экономикой переходит от суверенных государств к другим субъектам, включая транснациональные корпорации, международные организации, интересы которых часто не совпадают с интересами страны, где они внедряются. Для Украины — это пример отношений с Международным валютным фондом и Мировым банком, получение кредитов у которых осуществляется на дискриминационных и неприемлемых условиях и может привести к углублению зависимости экономических преобразований в Украине и ее внешней и внутренней политики от международных кредитов, увеличению внешней задолженности Украины и необходимости привлечения значительных финансовых ресурсов для обслуживания этого долга, что ведет к полному банкротству государства, насаждению выгодного для международного финансового капитала правительства.

Глобальная судьба Украины будет зависеть от ее способности найти новую модель развития, модель глобального интегрирования. Национальная стратегия развития, носящая традиционный индустриальный характер, становится не только неприемлемой, но даже чрезвычайно опасной. При нынешнем отсутствии национальной стратегии развития все попытки интеграции в европейские и глобальные структуры являются явно безуспешными и даже разрушительными [3].

Вопрос об интеграции — это, прежде всего, вопрос о том, какая экономическая система будет выстроена в стране. Новая система управления экономикой требует перехода от системы, развитие которой базируется на богатых природных ресурсах и на избытке рабочей силы, к системе перехода на фундаментально новую основу в виде научно-технического прогресса. Основным должно стать укрепление регулирующей функции государства, которая обеспечила бы оптимальное взаимодействие и рациональное использование государственных и рыночных механизмов регулирования макро- и микроэкономических процессов развития народного хозяйства. Государственному регулированию подлежат такие процессы, как реформирование собственности, приватизация и ее инвестиционная направленность; создание эффективной системы защиты интеллектуальной собственности и предпринимательской деятельности; формирование высококвалифицированных рабочих и научно-технических работников, которые являются основной движущей силой в осуществлении инновационной модели развития экономики. Недостаток доступа к мировому рынку развивающихся стран крепко привязывает их к научно-технологическому потенциалу стран-лидеров, которые аккумулируют

большую долю технологической ренты мира. На эту долю приходится более 80% торговли высокими технологиями. Эти страны контролируют свыше 90% вывоза капитала. Уровень научно-технического прогресса является одним из основных критериев экономического могущества государства. В современных условиях его значение усиливается необходимостью решения важных задач, связанных с интеграцией на новой основе, заложенной технологическим прогрессом и информационной революцией [4].

Без обеспечения защиты национальной экономики от деструктивных внешних влияний и взвешенного, научно обоснованного подхода к ее открытости Украина может стать сырьевым придатком развитых стран и будет отодвинута на задворки цивилизации. Стать активным строителем системы глобальной экономической безопасности, своевременно и гибко реагировать на глобальные вызовы и занять достойное место в международном распределении труда Украина сможет лишь в случае создания системы гарантирования собственной экономической безопасности. Проблема обеспечения экономической безопасности Украины становится все более важной, и государство должно принимать адекватные меры для создания защиты от возможных угроз. Можно выделить такие виды угроз экономической безопасности в системе глобальных интеграционных процессов [5]:

экономическое разбалансирование — определенное разбалансирование в экономическом развитии регионов, являющееся источником напряженности в государстве;

финансовая экономическая экспансия осуществляется за счет использования финансовых ресурсов;

трудовая экономическая экспансия — предполагает создание зависимости экономики от использования рабочей силы другой страны;

товарная экономическая экспансия — означает заполнение внутренних рынков страны товарами другого государства, особенно когда отсутствует альтернатива (как это происходит с обеспечением Украины энергоносителями);

финансовые кризисы — кризисы, которые создаются искусственно путем выкупа акций крупнейших компаний, а потом одномоментного выброса их в продажу по низким ценам или скупки значительного количества национальной валюты, что резко снижает ее курс.

В настоящее время угрозы экономической безопасности по всем основным параметрам переступили за критическую грань. Поэтому управление экономической безопасностью должно способствовать не только выходу из экономического кризиса, но и национальному экономическому росту, созданию надежной системы ее жизнедеятельности и развития, способности адаптироваться в новых экономических условиях.

Важным приоритетом для Украины является плодотворное сотрудничество с институтами, значительно влияющими на процессы глобализации. Эти положения отображены в Программе деятельности правительства "Реформы заради добробуту", которая была утверждена Верховной Радой. С одной стороны, Украина, став субъектом глобальной интеграции, значительно расширяет свои экономические возможности относительно использования и оптимальной комбинации различных ресурсов, в частности капитала, и всесторонне участвует в системе международного разделения труда, получает доступ к передовым производственным технологиям, системам менеджмента и маркетинга. С другой — глобальные процессы значительно обостряют конкурентную борьбу. Поэтому особенный акцент должен делаться на политике повышения конкурентоспособности национальной экономики. В соответствии с мировыми методиками критериями конкурентоспособности являются [4]:

открытость экономики — относительно внешней торговли, прямых иностранных инвестиций, финансовых потоков и т.д.;

компетенция правительства — общее бремя государственного потребления, фискальный дефицит, ставки государственных сбережений, ставки налогообложения, компетенция государственных служащих;

эффективность деятельности финансовых посредников;

технологии — использование новых технологий, компьютерной техники, способность экономики поглощать новые технологии;

качество менеджмента;

эффективность и конкурентоспособность рабочей силы;

институты — развитость правовых институтов, уровень коррумпированности и организованной преступности.

На основании этих критериев ежегодно определяется общий индекс конкурентоспособности для каждой из экономик мира. В последнее время первенство в мировых рейтингах конкурентоспособности держат Сингапур, Гонконг, Соединенные Штаты Америки, Великобритания и Канада. Украина в этом списке занимает лишь пятьдесят четвертое место (Global Competitiveness Report, 1999). Повышение конкурентоспособности украинской экономики является насущной необходимостью. С этой целью надо проводить реформы в энергетическом и аграрном секторе, совершенствовать инвестиционную и инновационную политики, реформировать налоговую и бюджетную сферы. Особенное внимание правительство должно уделять институциональным и структурным преобразованиям, которые позволят либерализовать внешне-экономическую деятельность. В частности, составление и реализацию двусторонних соглашений со странами — торговыми партнерами — в сфере взаимного определения соответственного уровня, расширения участия Украины в работе международных и европейских организаций по стандартизации и сертификации. Надо сокращать перечень товаров, которые попадают под действие индикативных цен, упрощать порядок транзита через Украину, пересмотреть регулятивные акты, которые относятся к внешнеэкономической деятельности.

Реализация перечисленных задач будет тем импульсом, который даст начало интеграции Украины в глобальные рынки капитала, товаров, услуг, рабочей силы, технологий. Одновременно это усилит эффективность сотрудничества и коммуникаций со стратегическими партнерами в рамках региональных соглашений. Нужно начать борьбу Украины за достижение экономического суверенитета в развитии технологического способа производства более конкретными средствами достижения поставленной цели, которой являются [6]:

приобретение за рубежом новейших лицензий на современные технологии, изделия и материалы, а также оперативное создание на их базе собственного производства;

обоснование оптимального количества государственных программ освоения новых видов конкурентоспособной продукции, включая проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, создание образцов конкурентоспособной промышленной продукции, строительство предприятий по массовому ее выпуску, удовлетворение за счет нее потребностей внутреннего рынка, оказание товаропроизводителям государственной помощи в проникновении на внешний рынок;

приоритетность для Украины выпуска тех видов продукции, по которым она занимает передовые научные позиции. К ним относятся ракетно-космическая техника, авиация, новые конструкции газовых турбин, изделия порошковой металлургии, сварочные и композиционные материалы, судостроение и некоторые другие;

организация совместных предприятий при участии стран СНГ и стран дальнего зарубежья;

возобновление рациональных хозяйственных и научно-производственных связей со странами СНГ и Восточной Европы. Отсутствие таких шагов или чрезмерная медлительность приводят к тому, что отдельные страны СНГ вынуждены самостоятельно осваивать выпуск части той продукции, которая раньше производилась в Украине, кроме того, государство при этом теряет традиционные рынки сбыта;

создание комплекса условий для притока иностранных инвестиций — основными такими условиями выступают стабильность и совершенство законодательства в отношении регулирования деятельности предприятий с участием иностранных инвестиций; совершенствование налоговой системы и земельного законодательства; улучшение механизма участия иностранных инвесторов в процессе разгосударствления и приватизации;

предоставление льгот и оказание помощи отечественным товаропроизводителям, которые занимаются экспортом продукции и вкладывают инвестиции в отрасли и производства, сориентированные на выпуск конкурентоспособных товаров;

разработка комплексной национальной стратегии экономически сбалансированного развития промышленного производства, с выделением приоритетов научно-технологического, экспортоориентированного развития и использования инструментов точечной поддержки производителей, которые работают в авангардных отраслях и секторах промышленности, наиболее эффективно обеспечивают или могут обеспечить в ближайшей перспективе динамизацию технологического развития страны и валютные поступления.

В стратегии экономической и социальной политики Украины на 2000-2004 гг. отмечена необходимость значительной активизации работы по созданию, в соответствии с международными стандартами, национальной сети международных транспортных коридоров и интегрирование ее в транспортные системы стран Европы и Азии. Стратегически важным заданием является реализация проектов, которые должны обеспечить участие Украины в формировании транзитно-коммуникационной сети, доставки каспийских энергоресурсов на отечественный и международные рынки. Внимание Украины также должно быть сконцентрировано на совершенствовании национальной сети связи на базе новейших технологий, обеспечении ее интегрирования в глобальную информационную структуру.

Усиление интеграционных процессов, решение проблем по более широкому вхождению Украины в мировое экономическое пространство, освоение новых внешних рынков сбыта отечественной продукции, активная защита интересов национального капитала и товаропроизводителей — все это должно укреплять экономическую безопасность Украины и помогать ей реализовывать такую внешнеэкономическую политику, которая позволила бы занять достойное место в мировом разделении труда, международной торговле и финансах, способствовала бы реализации ее потенциала.

Литература: 1. Економіка України у 2000 р. /Держкомстат України. — УК. — 2001. — №12. — С. 5-8. 2. Концепція економічної безпеки України. — ІЕПР НАНУ. Керівник проєкту В.М. Гесць. — К.: Логос, 1999. — 56 с. 3. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія. — К.: ВО "Батьківщина", 2001. — 300 с. 4. Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації. Зб. доповідей і виступів на наук. конф. спілки економістів України. /Відп. ред. М. Герасимчук. — К.: 2000. — 182 с. 5. Г.Пастернак-Таранушенко. Безопасность: система, подсистема, оценки, новое оружие //Экономика Украины. — №12. — 2000. — С. 17-21. 6. Мочерный С., Плотников А. Экономическая безопасность в контексте государственного суверенитета Украины //Экономика Украины. — 1998. — №4. — С. 4-12.

Тридед А.Н.,*канд. экон. наук, доцент ХГЭУ*

Известны разные подходы и к определению понятия, и к оценке конкурентного статуса предприятия либо фирмы (КСФ).

И. Ансофф [1] трактует **понятие конкурентного статуса** как позицию фирмы в конкуренции, как своеобразный измеритель положения фирмы на рынке.

Главной проблемой в определении КСФ становится проблема оценки степени достаточности развития стратегического потенциала фирмы и условий внешней среды для создания и поддержания на высоком уровне ее конкурентного преимущества.

Сложность рассматриваемой проблемы состоит в том, что по каждому элементу стратегического потенциала должны быть определены параметры ресурсов, которые могут обеспечить достижение целей фирмы в той или иной фазе (этапе) жизненного цикла конкурентных преимуществ предприятия или фирмы (КПФ). Например, необходимо определить, какие параметры оборудования, методы обработки информации, квалификация и специализация работников, характеристики помещений и т. п. позволят обеспечить фирме в фазе зрелости КПФ, реализовать конкурентоспособные идеи, выдвинутые персоналом фирмы в области производства и продвижения обновленного товара на рынок, чтобы предотвратить утрату конкурентного преимущества из-за усиления конкурентных позиций соперничающей фирмы. Аналогичные характеристики ресурсов нужно определить и по другим элементам стратегического потенциала.

И. Ансофф предлагает формулу для расчета показателя КСФ:

$$КСВ = \frac{I_F - I_k}{I_o - I_k} \times \frac{S_F}{S_o} \times \frac{C_F}{C_o},$$

где I_F — уровень стратегических капитальных вложений фирмы;

I_k — критическая точка объема капитальных вложений, находящаяся на границе прибылей и убытков и показывающая, что объем капитальных вложений ниже этой точки не приводит к получению дохода;

I_o — точка оптимального объема капитальных вложений, после которой увеличение капитальных вложений приводит к снижению дохода;

S_F, S_o — соответственно, действующая и "оптимальная" стратегия фирмы;

C_F, C_o — соответственно, имеющиеся и оптимальные возможности фирмы.

Показатели S_F/S_o и C_F/C_o могут оцениваться, по мнению И. Ансоффа, как среднеарифметические балльные оценки (по шкале от 0 до 1) степени соответствия факторов действующей стратегии или имеющихся возможностей факторам оптимальной стратегии или оптимальным возможностям. Для определения факторов стратегий и факторов возможностей И. Ансоффом предлагаются наборы типовых факторов и характер их влияния на рост объемов производства и рентабельность фирмы.

Если $KCF = 1$, то фирма сможет обеспечить себе исключительно сильный конкурентный статус и будет одной из самых эффективных. Если хотя бы один из показателей, составляющих KCF , равен нулю, фирма не получит прибыли. Предлагаются следующие градации KCF :

$0 < KCF \leq 0,4$ — слабая позиция;

$0,5 < KCF \leq 0,7$ — средняя позиция;

$0,8 < KCF \leq 1,0$ — сильная позиция.

Однако сложность этого метода при практическом использовании состоит в том, что значения таких факторов, как I_F и I_K , трудно оценить, другие показатели (S_F/S_0 и C_F/C_0) определяются как среднеарифметические балльные оценки, для нахождения которых нужно использовать экспертные методы, связанные также с определенными трудностями (подбором экспертных групп, выбором метода проведения экспертизы, степенью согласованности мнений экспертов, методами обработки экспертных оценок).

Для оценки конкурентного статуса предприятия ($IKST$) в данном исследовании предлагается метод интегрального показателя, представленный в работах Забродского В.А. и Клебановой Т.С. [2, 3]. Этот метод позволяет использовать комплексное влияние разнородных факторов и создавать интегральный (комплексный), или так называемый синтетический показатель. Разработка синтетических, или комплексных показателей основана на методах таксономии. Отличительным преимуществом комплексных показателей является то, что они учитывают в себе влияние ряда факторов, которые имеют различную размерность, различные способы описания, т. е. могут быть как качественными, так и количественными характеристиками. Вторым не менее важным аспектом заключается в том, что оценки комплексного (интегрального) показателя формируются в рамках интервала от 0 до 1, т. е. можно сопоставить индивидуальную оценку интегрального показателя предприятия с нижней и верхней границами. Значения этого показателя для предприятий могут быть использованы для определения рейтинга промышленных предприятий и оценки их конкурентоспособности. Чем ближе значение показателя интегрального показателя d_i к 1, тем лучше состояние предприятия, выше его рейтинг, т. е. выше его конкурентоспособность, выше его конкурентный статус. Также немаловажно, что предельные границы интегрального показателя совпадают с теми, которые были предложены Ансоффом для определения KCF , т. е. можно говорить о возможности сопоставления результатов оценки KCF , полученной различными способами. Градации значений $IKST$ могут быть предложены следующие:

$0 < IKST < 0,25$ — очень слабая позиция;

$0,25 \leq IKST \leq 0,5$ — слабая позиция;

$0,5 < IKST \leq 0,75$ — средняя позиция;

$0,75 < IKST \leq 1,0$ — сильная позиция.

Данные интервалы можно объяснить так: если предполагается по результатам исследования генеральной совокупности нормальное распределение $IKST$, то такие характеристики распределения, как мода, медиана и среднее значение (математическое ожидание) совпадают и равны 0,5. Таким образом,

$$Mo(IKST) = Me(IKST) = M(IKST) = 0,5.$$

Нижний квартиль, т. е. верхнее граничное значение интервала, в который попадают 25% наблюдений, имеющих крайне низкий уровень $IKST$, будет соответственно равен 0,25. Верхний квартиль, т. е. нижнее граничное значение интер-

вала, в который попадают 25% наблюдений, имеющих крайне высокий уровень IKST, будет соответственно равно 0,75. Таким образом, и градации, которые предлагаются для качественной оценки IKST, будут очень близки к тем, которые предложены Ансоффом для КСФ.

Рассмотрим идею построения IKST. IKST формируется как интегральный показатель на основе следующих факторов: IKSE — интегральный показатель конкурентоспособности предприятия, KPOS — конкурентная позиция предприятия; KU — конкурентоустойчивость предприятия. Показатель IKSE формируется как интегральный на основе таких показателей, как FS — финансовое состояние предприятия, TU — техническая устойчивость, KSP — конкурентоспособность продукции. Таким образом, схему формирования показателей IKST и IKSE можно представить на рис. 1.

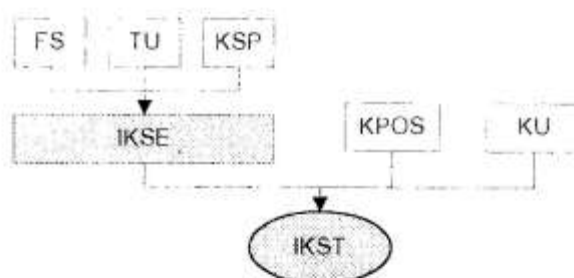


Рис. 1. Расчет интегрального показателя конкурентного статуса предприятия

Метод расчета интегрального показателя можно представить в виде последовательности этапов (рис. 2).

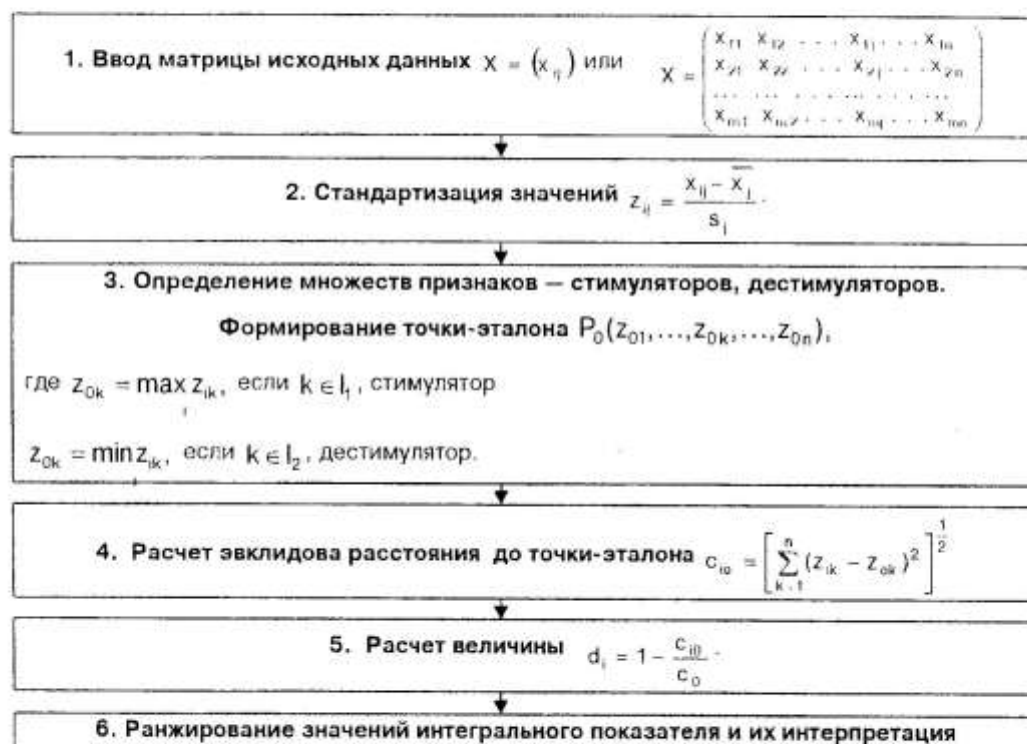


Рис. 2. Этапы расчета интегрального (комплексного) показателя

Изложим подробно суть этого метода [3].

Пусть состояние i -го предприятия обозначается набором ряда показателей, характеризующих ту или иную группу факторов, влияющих на его рейтинг (статус) по той или иной позиции. Т. е. необходимо сформировать набор $X_i = (X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{ip}, \dots, X_{in})$, где X_{ij} — значение j -го показателя для i -го элемента; $i = \overline{1, m}$ — количество предприятий, $j = \overline{1, n}$ — количество показателей.

На первом этапе формируется матрица исходных данных для многомерного анализа. Данные задаются в виде матрицы $X = (x_{ij})$ или

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}.$$

На втором этапе осуществляется стандартизация признаков (показателей), поскольку в рассматриваемом списке они имеют различную размерность.

Для стандартизации используется формула $z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$, где $\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}$ — сред-

нее значение для j -го признака, $s_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}$ — среднеквадратическое отклонение j -го признака.

На третьем этапе проводится конструирование эталона P_0 . Для получения эталона все признаки делятся на стимуляторы и дестимуляторы. Признаки, которые оказывают положительное, стимулирующее влияние на качество состояния предприятия, являются стимуляторами; признаки с противоположными свойствами — дестимуляторами. Пусть I_1 — множество стимуляторов, I_2 — множество дестимуляторов. Эталон будет точка многомерного пространства (вектор), образованная по следующему правилу: среди признаков-стимуляторов отбираются данные с максимальными значениями, среди дестимуляторов — с минимальными:

$$P_0(z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0n}),$$

где $z_{0k} = \max_i z_{ik}$, если $k \in I_1$, $z_{0k} = \min_i z_{ik}$, если $k \in I_2$.

На четвертом этапе осуществляется оценка качества. Она служит обобщающим показателем качества, представляя собой синтетическую величину, или "равнодействующую" всех признаков, что позволяет с ее помощью линейно упорядочить участвующие в анализе элементы.

Количественная оценка уровня развития (уровня качества) определяется таким образом. Сначала определяется расстояние между точками, характеризующими исследуемые элементы и эталонной точкой P_0 :

$$C_{i0} = \left[\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{0k})^2 \right]^{\frac{1}{2}}.$$

Далее определяется средняя величина расстояния $\overline{c_0} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m c_{i0}$ и среднеквадра-

тическое отклонение $s_0 = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (c_{i0} - \overline{c_0})^2 \right]^{\frac{1}{2}}$. Определяется величина $c_0 = \overline{c_0} + 2 \times s_0$

и рассматривается показатель $d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}$. В ряде случаев, когда распределение

значений c_{i0} асимметрично, то можно рассчитать значение c_0 как $c_0 = \overline{c_0} + 3 \times s_0$.

Показатель d_i для каждого предприятия и является количественной оценкой уровня развития предприятия по данному набору факторов. Далее полученные значения ранжируют и интерпретируют. Чем ближе значение показателя d_i к 1, тем лучше состояние предприятия, выше его рейтинг.

Используя метод определения интегрального показателя, были рассчитаны значения интегрального показателя конкурентоспособности 19 предприятий за 1998 – 2001 гг. (табл. 1).

Таблица 1

**Результаты расчета интегрального показателя
конкурентоспособности предприятий (IKSE)
за период 1998 – 2001 гг.**

Годы	1998	1999	2000	2001
Номер предприятия	IKSE98	IKSE99	IKSE20	IKSE21
1	0,111891	0,2945	0,292019	0,056675
2	0,436184	0,271716	0,330472	0,043932
3	0,258214	0,235143	0,306195	0,328697
4	0,165728	0,20322	0,156283	0,224868
5	0,197597	0,065461	0,061517	0,205326
6	0,196898	0,235703	0,193439	0,255817
7	0,178084	0,158191	0,135817	0,156061
8	0,159902	0,184612	0,149769	0,258462
9	0,538332	0,052532	0,330733	0,032535
10	0,246019	0,197	0,125306	0,20397
11	0,096013	0,244325	0,159958	0,180625
12	0,07177	0,226287	0,183724	0,202541
13	0,134955	0,142578	0,157058	0,20307
14	0,24026	0,213415	0,094457	0,196808
15	0,358008	0,476546	0,347273	0,449998
16	0,233945	0,159104	0,080088	0,193487
17	0,262957	0,177763	0,119922	0,12163
18	0,273444	0,296765	0,093616	0,151528
19	0,212036	0,307369	0,170023	0,243903

Проводя ранжирование и анализ полученных интегральных значений оценки конкурентоспособности предприятий (IKSE), можно сделать следующие выводы: средняя конкурентная позиция наблюдалась лишь в 1998 г. у 9-го предприятия; для большинства предприятий конкурентоспособность соответствовала очень слабой позиции; практически по подавляющему большинству предприятий существенного

изменения качественной оценки конкурентоспособности не произошло. В табл. 2 приведены качественные оценки конкурентоспособности предприятий в динамике за период 1998 – 2001 гг.

Таблица 2

Качественная оценка конкурентоспособности предприятий

Тип позиции	Очень слабая позиция	Слабая позиция	Средняя позиция
1998	1; 4 – 8; 10 – 14; 16; 19	2; 3; 15; 17; 18	9
1999	3 – 14; 16; 17	1; 2; 18; 19	-
2000	4 – 8; 10 – 14; 16 – 19	1 – 3; 9; 15	-
2001	1; 2; 4; 5; 7; 9 – 14; 16 – 18	3; 6; 8; 15; 19	-

Аналогично с учетом этого метода были рассчитаны значения интегрального показателя конкурентного статуса для 19 предприятий за 1998 – 2001 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Результаты расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятий (IKST) за период 1998 – 2001 гг.

Годы	1998	1999	2000	2001
Номер предприятия	IKST98	IKST99	IKST20	IKST21
1	0,028041	0,210588	0,12018	0,066625
2	0,339621	0,295369	0,197416	0,060589
3	0,217686	0,21218	0,335277	0,243358
4	0,291178	0,254312	0,237544	0,221607
5	0,234738	0,087723	0,089145	0,286675
6	0,249416	0,310842	0,316759	0,366569
7	0,178685	0,18512	0,147166	0,208254
8	0,137586	0,200565	0,180085	0,306142
9	0,290859	0,014478	0,096998	0,030918
10	0,338517	0,372228	0,212302	0,31339
11	0,261902	0,326064	0,314791	0,315133
12	0,289253	0,397363	0,400554	0,48592
13	0,077685	0,060478	0,08617	0,275729
14	0,249813	0,287462	0,131941	0,27181
15	0,18718	0,261004	0,224263	0,437669
16	0,562253	0,4834	0,394553	0,276759
17	0,08316	0,195117	0,044081	0,173511
18	0,326217	0,470479	0,291831	0,538195
19	0,18478	0,330042	0,257189	0,213448

Проводя ранжирование и анализ полученных интегральных значений оценки конкурентного статуса (IKST), можно сделать следующие выводы: средняя конкурентная позиция наблюдалась в 1998 г. у 16-го и в 2001 г. у 18-го предприятий; почти для половины изучаемых предприятий конкурентный статус

соответствовал очень слабой позиции, для остальных — слабой позиции; практически по подавляющему большинству предприятий существенного изменения качественной оценки конкурентного статуса не произошло. В табл. 4 приведены качественные оценки конкурентного статуса предприятий в динамике за период 1998 – 2001 гг.

Таблица 4

Качественная оценка конкурентного статуса предприятий

Тип позиции	Очень слабая позиция	Слабая позиция	Средняя позиция
1998	1; 3; 5 – 8; 13 – 15; 17; 19	2; 4; 9 – 12; 18	16
1999	1; 3; 5; 7 – 9; 13; 17	2; 4; 6; 10 – 12; 14 – 16; 18; 19	-
2000	1; 2; 4; 5; 7 – 10; 13 – 15; 17	3; 6; 11; 12; 16; 18; 19	-
2001	1 – 4; 7; 9; 17; 19	5; 6; 8; 10 – 16	18

Таким образом, качественные оценки конкурентного статуса более позитивны по группе исследуемых предприятий, нежели оценки показателей конкурентоспособности.

Литература: 1. Экономическая стратегия фирмы /Под ред. проф. А.П. Градова. — СПб.: Специальная литература, 1995. — 416 с. 2. Региональное управление. Методология и моделирование /Под ред. В.А. Забродского. — Харьков: Основа, 1991. — 96 с. 3. Забродский В.А., Клебанова Т.С., Скурихин В.И. Анализ и предупреждение деградации функционирования предприятия. — К.: Северо-научный центр НАН Украины; изд. "Манускрипт". 1994. — 80 с.

Зміст

Лисица Н.М., Ястремская Е.Н. Модели поведения партнеров в процессе функционирования социального института инвестиционной деятельности	5
Гордиенко Л.Ю. Формирование подходов к стратегическому планированию трансформационных процессов в организации	9
Гриньов А.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства	14
Пигарев В.П. Методические рекомендации по оценке персонала предприятия	18
Чередниченко О.Ю. Удосконалення системи показників роботи залізничного транспорту в умовах його комерціалізації	20
Щабельська І.В. Оцінка сталості й ефективності інвестиційного проекту	23
Піддубна Л.І. Структурна основа технологічної конкурентоспроможності підприємства.....	26
Фастова Н.И. Тариф на воду — основа взаимоотношений между водопроводами и потребителями	30
Кузьминчук Н.В. Оцінка впливу розвитку виробничих послуг на обсяг реалізації продукції (на прикладі Харківського регіону)	33
Жихор Е.Б. Оценка альтернативных инновационных проектов на основе интегрального показателя эффективности	36
Калишенко В.О. Передумови розвитку інновацій в Україні	40
Полова С.Н. Этапы диверсификации деятельности промышленных предприятий	42

Грачев А.В. Влияние региональной экономики на формирование инвестиционной привлекательности предприятия	45
Зима О.Г. Оцінка динамічних змін структурного складу трудових ресурсів за галузями економіки.....	49
Коюда О.П. Інвестиційна безпека в Україні.....	52
Истомина Т.А. Методика экспресс-диагностики кризисных ситуаций в процессе управления реструктуризацией предприятия	55
Сокіл С.В. Особливості формування уставного фонду страхової компанії	58
Москаленко Н.А. Управление реструктуризацией предприятия на основе использования его способности к самоорганизации	61
Новский В.Е. Организационно-экономическое обеспечение повышения технологического потенциала предприятия	63
Прокопенко В.Л. Развитие неоднородности экономического пространства Украины	66
Евсеев А.С. Моделирование рефлексивного управления объектами материально-технического обеспечения предприятия	68
Смоляк В.А. Анализ методов оценки рисков предприятия	73
Шульга А.Ю. Изменение мотивации труда под воздействием внешних факторов	77
Худокормова Ю.В. Використання рейтингових принципів в оцінці розвитку наукових установ Харківського регіону.....	79
Лукашева Е.В. Инновационная мотивация работников предприятий	83
Милевский С.В. Качество как фактор конкурентоспособности предприятия	85

Магамедзімова З.И. Совершенствование управления трудовыми ресурсами	88
Кривобок К.В. Менеджмент в умовах трансформаційної економіки	91
Дерунова М.В. Особливості використання оперативного механізму фінансової стабілізації підприємства	93
Ходаченко Т.Г. Неперервна освіта як основа економічного розвитку суспільства	96
Бондаренко М.В. Методы оптимизации денежных потоков предприятия	99
Абрамов А.Ю. Моделирование процесса определения показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта	101
Потрашкова Л.В. Имитационная модель предприятия как системы по созданию добавленной стоимости	104
Абдель В. Равашдех. Квалификация и предпринимательский потенциал персонала как нематериальный актив предприятия	108
Шевченко О.В. Структурно-інвестиційні важелі трансформації регіональної економіки в Україні	112
Гриневская С.Н. Управление экономической безопасностью в сфере глобальных интеграционных процессов	114
Тридед А.Н. Оценка конкурентного статуса предприятия	119