

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (34)
спецвипуск

Харків, ХНЕУ, 2005

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

червень 2005 р.

№2 (34) спецвипуск

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №10 від 25.06.2005 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Левикін В. М. — канд. техн. наук, доцент

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

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

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

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

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

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

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

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

Ястремська О. М. — канд. екон. наук, доцент

Зав. редакцією **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактори: **Гузенко О. М.**

Гончаренко Т. О.

ДЕМЧЕНКО Т. І.

ЗАМАЗІЙ О. Є.

ТИШКЕВИЧ О. О.

Технічний редактор **ВЯТКІНА О. С.**

Комп'ютерна верстка **КРУТАС Н. В.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(0572)58-77-05 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

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

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

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

Підписано до друку 30.06.2005 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 13,0. Обл.-вид. арк. 14,95.

Тираж 500 прим. Зам. № 385.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний
економічний університет, 2005

© Економіка розвитку, 2005

© Видавництво ХНЕУ, 2005
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Повітчан В. В. Визначення сутності деяких категорій інноватики	5
Кадикова І. М. Стосовно питання про моделі реформування земельних відносин	9
Зянько В. В. Інноваційна політика як важіль розвитку інноваційного підприємництва	13
Бажанов О. Є. Сек'юритизація іпотечних активів: теоретичні аспекти визначення	15
Букресва І. В. Ринкова інфраструктура України	19
Наден А. А., Пяткова Н. П. Выбор источников инвестиционных ресурсов инновационного развития предприятия	22
Королевская Н. Ю. Использование рекрематических резервов в процессе производства	24
Волощук Л. А. Оценка целесообразности инвестирования инновационных изменений	26
Трембач К. О. Структурні елементи мотивації, їх взаємозв'язок	29
Ковальова В. І. Аналіз та обґрунтування методичного забезпечення дослідження поведінки жінки на ринку праці	31
Ким М. Н., Тумакова О. А. Особенности функциональной структуры домашних хозяйств в переходной экономике	35

Економіка підприємства та управління виробництвом

Гончарова С. Ю., Затеїщикова О. О. Формування стратегії соціального розвитку підприємства	40
Сасіна Л. О., Лугова В. М. Методичні підходи до розроблення програми мотивації праці персоналу підприємства	44

Резникова Т. А., Гурстиев К. С. Особенности управления денежными потоками в период реструктуризации предприятия	47
Гавкалова Н. Л., Зубчинська Н. М. Сучасні методи навчання як фактор розвитку персоналу	50
Азаренков Г. Ф., Курновська М. О. Методика проведення реструктуризації підприємства	53
Шульга Г. Ю. Комплексний підхід щодо формування та розвитку трудового потенціалу персоналу підприємства	58
Лабунська С. В., Дмитревська А. О. Проблеми оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств.	60
Нетребя Г. И. Методика нормирования производственных запасов. . . .	63
Власова Н. О., Красноусов А. В. Теоретичні аспекти змісту "комерційної діяльності" підприємств торгівлі	66
Гринева В. Н., Боровик М. В. Методические рекомендации по оценке уровня социального развития промышленного предприятия	68
Глебова Н. В. Оценка перекрестного влияния инвестиционных рисков предприятия и проекта	71
Маляревский В. Ю. Доходность предприятия и его жизненный цикл. . .	73
Піддубна А. І. Системні аспекти проблеми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	76
Пушкарь А. И., Пономаренко Е. В. Мониторинг информационных ресурсов предприятия на основе анкетирования.	80
Колесниченко В. Ф. Эконометрический анализ факторов, влияющих на формирование структуры инвестиционного капитала отечественных предприятий	91
Матюшенко І. Ю. Перспективні інструменти фінансування зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією в Україні та Харківській області	93
Солдатова Н. В. Становление малых предприятий как новой формы хозяйствования в период предрыночной трансформации (2-я половина 80-х гг. — начало 90-х гг. XX ст.)	97

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 001.895

Повітчан В. В.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕЯКИХ КАТЕГОРІЙ ІННОВАТИКИ

In the article the nature of innovations and innovation activity with the help of the morphologic analysis method is determined. The classification of innovations according to the basic symptoms is carried out. The necessity of system approach and the complex usage of the innovation activity for the achievement of the maximal efficiency in the work of the enterprise is defined.

Еволюція людства відбувається за умови постійного генерування й упровадження ідей, що удосконалюють суспільство. Сучасна спрямованість розвитку світової економіки визначається глобалізацією, прогресуючим зростанням високих інформаційних технологій, постіндустріальних принципів суспільного розвитку, підвищенням ролі інтелектуального капіталу та менеджменту, соціальних і гуманітарних чинників економічного прогресу, затвердженням пріоритетності базових засад сталого розвитку, який сприяє економічному зростанню.

Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості в розширенні обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та капіталом, взаємодії у гуманітарній сфері, духовному збагаченні особистості. Водночас для значної частини людства глобалізація несе в собі й істотні загрози, зумовлюючи розмежування країн на "цивілізаційний центр" і "периферійну зону", поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному розвитку [1, с. 1].

Для забезпечення позитивного розвитку суспільства, а також для рівноцінного співробітництва з іншими державами в умовах конкуренції необхідний пошук шляхів забезпечення економічного зростання, основним фактором якого є підвищення продуктивності виробництва. Економічний і соціальний прогрес будь-якого суспільства неможливий без постійного відновлення техніки і технології виробництва, асортименту продукції, що випускається, методів організації управління виробництвом й засобами маркетингу.

У Зверненні Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір: концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки" визначено, що "основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як високотехнологічної держави" [1, с. 4].

Сутність запровадження інноваційної моделі структурної перебудови полягає в запровадженні інноваційної діяльності в усіх галузях економіки, зростанні взаємозв'язку між ринками капіталу і нових технологій, швидкому розвитку того, що одержало назву "економіка, заснована на знаннях", або "нова економіка", посиленні соціальної орієнтації нових технологій, глобальному характері створення й використання знань, технологій, продуктів і послуг.

Сьогодні стає очевидним, що інновації життєво необхідні для сталого розвитку кожного підприємства й української економіки в цілому. Для визначення стратегії інноваційного розвитку є вкрай потрібним правильне визначення сутності таких категорій інноватики, як інновації та інноваційна діяльність.

Науковим фундаментом, теоретичною базою інноваційної діяльності є інноватика — напрямок наукової діяльності, який займається розробкою та розвитком теоретичних основ, наукової методології й методів прогнозування та створення, планування й організації інноваційної діяльності.

Термін "діяльність" визначається в науковій літературі як "специфічний для людини спосіб відношень до зовнішнього світу, який полягає в перетворенні й підпорядкуванні його людським цілям. За своїм змістом діяльність — це виробництво матеріальних та духовних благ, форм спілкування людей, перетворення суспільних умов та відношень, розвиток самої людини, її здібностей, вмінь, знань" [2, с. 167].

Термін "інноваційна діяльність" визначається як:

"діяльність, спрямована на забезпечення нового рівня взаємодії факторів виробництва завдяки використанню нових науково-технічних знань. В умовах ринкової економіки здійснення інноваційної діяльності опосередковується комерційним успіхом" [3, с. 34 – 35];

"системний вид діяльності колективу людей, спрямований на реалізацію в суспільній практиці інновацій (нововведень) "під ключ" на базі виконання й запровадження нових наукових знань, ідей, відкриттів та винаходів, а також існуючих й перевірених

наукомістких технологій систем та обладнання" [4, с. 3];

"діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається, (товарів, послуг), удосконалення технології їхнього виготовлення з наступним впровадженням й ефективною реалізацією на внутрішньому та зовнішньому ринку" [5, с. 20];

"процес створення, впровадження і поширення інновацій" [6, с. 273];

"діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентних товарів і послуг" [7, с. 266];

"діяльність учасників господарських відносин у сфері господарювання, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя" [8, с. 537].

Аналіз наведених визначень інноваційної діяльності приводить до висновку, що інноваційна діяльність — це системний вид діяльності, спрямований на реалізацію (створення, впровадження і поширення) інновацій. Метою інноваційної діяльності є отримання комерційного успіху за рахунок впровадження інновацій.

Мета інноваційної діяльності, способи, форми й терміни здійснення визначаються ресурсними можливостями окремих економічних агентів і всього суспільства. Ресурсні можливості впливають на масштаби інноваційної діяльності, повноту охоплення кола соціально-економічних проблем, черговість їхнього вирішення і включають практично все, що може бути використане в інноваційному процесі, забезпечуючи одержання кінцевих результатів. Однак самі кінцеві результати у визначеному змісті стають вихідним пунктом наступного етапу інноваційної діяльності і тому можуть також розглядатися як ресурси.

Термін "інновації" останнім часом активно використовується в літературі як самостійно, так і для визначення споріднених понять: "інноваційна діяльність", "інноваційний процес", "інноваційний продукт". З огляду на швидкий розвиток виробничих сил інновації дійсно є головною рушійною силою суспільного виробництва. Тому необхідно визначитися із сутністю категорії "інновації".

Слово "інновація" має латинське походження, де "innovatio" означає "оновлення". У сучасній англійській мові слово "innovation" — введення, представлення чогось з новими властивостями — "нововведення" [9, с. 439].

Саме поняття "інновація" вперше з'явилося в наукових дослідженнях культурологів ще в XIX ст. і почало введення деяких елементів однієї культури в іншу. Частіше мова йшла про інфільтрацію європейських звичаїв і способів організації в традиційні азійські та африканські суспільства [10, с. 21]. Закономірності технічних інновацій почали вивчатися лише на початку XX ст.

Вперше опис інноваційних процесів ввів в економічну науку австро-американський економіст Й. Шумпетер у роботі "Теорія економічного розвитку" (1911 р.) [11]. У той час ще не був визначений термін "інновації", мова йшла про "нові комбінації" змін у розвитку.

"Нові комбінації", за Й. Шумпетером, виходять за рамки оновлення процесу виробництва і складаються зі змін у розвитку виробництва та ринку.

Ним було виділено п'ять типових змін:

виготовлення нового, ще не відомого споживачам продукту або продукту нової якості;
впровадження нових методів виробництва або способів комерційного використання (купівля-продаж) певного товару;

освоєння нових ринків збуту;

використання нової сировини та напівфабрикатів;

проведення змін в організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення.

Пізніше, в 30-ті роки XX ст. він дав наступне визначення інновації: "Виробнича функція...описує кількісні зміни продукту з урахуванням змін у всій сукупності факторів, що на нього впливають. Якщо замість суми факторів ми змінимо форму функції, то одержимо інновацію" [12, с. 49].

У світовій економічній літературі поняття "інновація" вчені трактують по-різному, в залежності від об'єкта та предмета свого дослідження. Б. Твісс визначає інновацію як процес, у якому винахід чи ідея здобуває економічний зміст [13]. На думку Б. Санто, це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів веде до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій. У випадку, коли інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід [14]. П. Друкер визначає інновації як зміни, які ймовірніше за все містять у собі підприємницькі можливості [15]. Л. Водачек дає їм визначення як цільовій зміні у функціонуванні підприємства як системи [16]. А. Баркер доводить, що це процес створення нових джерел задоволення покупців [17].

Немає єдності у визначенні поняття інновації й у вчених Росії та України. Сутність інновацій визначається так:

1) "ідея, практика чи продукт, які сприймаються індивідом як нові" [18, с. 23];

2) "керований процес, який має комплексний характер й полягає у введенні різних змін до існуючих систем і структур з метою створення, поширення й дослідження принципово нового або модифікованого практичного засобу, який задовольняє конкретні суспільні потреби та дає економічний, технічний або соціальний ефект" [19, с. 110];

3) "матеріалізація різних за рівнем наукових знань" [19, с. 109];

4) "процес, що включає створення, розробку, застосування, поширення та вибування нових технологічних та будь-яких інших рішень" [20, с. 53];

5) "результат діяльності з оновлення, перетворення попередньої діяльності, що призводить до заміни одних елементів іншими або доповнює новими ті, що вже є" [3, с. 10];

6) "кінцевий результат інтелектуальної діяльності у вигляді будь-якого нового об'єкта або у вигляді будь-якого об'єкта, який якісно відрізняється від попереднього аналога" [4, с. 6];

7) "комплексний процес створення й використання нового (або кращого задоволення вже існуючого) практичного засобу для нової суспільної потреби" [21, с. 271];

Узагальнення підходів до визначення терміна "інновації"

Категорія	Визначення терміна "інновації"	Джерело
Процес	1) процес, у якому винахід здобуває економічний зміст;	[13]
	2) процес створення нових джерел задоволення покупців;	[17]
	3) керований процес введення змін для одержання економічного ефекту;	[19]
	4) процес, що включає створення, розробку, застосування, поширення нових рішень;	[20]
	5) комплексний процес створення нового практичного засобу для нової суспільної потреби	[21]
Зміна	1) зміни в розвитку виробництва та ринку;	[11]
	2) зміна форми виробничої функції;	[12]
	3) зміни, які містять у собі підприємницькі можливості;	[15]
	4) зміни у функціонуванні підприємства	[16]
Результат	1) ідея, практика чи продукт, які сприймаються як нові;	[18]
	2) матеріалізація різних за рівнем наукових знань;	[19]
	3) результат діяльності з оновлення попередньої діяльності;	[3]
	4) кінцевий результат інтелектуальної діяльності у вигляді нового об'єкта;	[4]
	5) будь-яке вдосконалення виробничих сил, пов'язане з новими науково-технічними рішеннями;	[22]
	6) матеріалізація глобальних науково-технічних ідей;	[23]
	7) оформлений результат досліджень, розробок, робіт;	[5]
	8) результат діяльності зі створення та використання новацій, втілених у вигляді товарів та методів управління;	[6]
	9) нова техніка, технологія;	[2]
	10) новина, застосована в галузі технології виробництва або управління;	[26]
	11) новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція, послуги, а також організаційно-технічні рішення	[7]
Підхід	Новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів	[27]
Інвестування змін	Вкладання коштів в економіку, які забезпечують зміну поколінь техніки та технології	[2]

Як видно з табл. 1, автори виділяють п'ять основних категорій, які визначають сутність терміна "інновація".

Категорія "процес" (від лат. слова "processus" — проходження, просування вперед) визначається як:

"хід будь-якого явища, послідовна зміна явищ, стадій розвитку та ін." [2, с. 693];

"сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату" [2, с. 693];

"розвиток певного явища, послідовна зміна стадій, етапів, ступенів, якісно нових форм" [28, с. 296];

"послідовна зміна чого-небудь, що відбувається в закономірному порядку" [29, с. 487];

"сукупність ряду послідовних дій, що спрямовані на досягнення певного результату" [29, с. 487].

Виходячи з того, що термін "процес" визначається категоріями зміни, дії, розвиток, категорії процес та зміни є тотожними.

8) "будь-яке вдосконалення, зміна, перетворення елементів виробничих сил, пов'язані з новими відкриттями, науково-технічними рішеннями, винаходами, раціоналізацією" [22, с. 14];

9) "це матеріалізація глобальних науково-технічних ідей у галузі створення нових технологій, техніки, конструкційних та інших видів матеріалів" [23, с. 5];

10) "це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності з підвищення її ефективності" [5, с. 14];

11) "кінцевий результат діяльності зі створення та використання новацій, втілених у вигляді удосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва, виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку й підвищенню ефективності функціонування їх виробників і споживачів" [6, с. 274];

12) "від латинського слова "innovatio" — оновлення, що вказує на процес. Споріднене слово "innovation" з англійської мови перекладається як новаторство, що вказує на діяльність новаторів. З іншого боку, інновацію можна розглядати не як дію з досягнення результату, а як сам результат" [24, с. 5].

У сучасних економічних словниках інновації визначаються як:

"нововведення в галузі техніки, технології, організації виробництва й управління, які базуються на використанні досягнень науки та передового досвіду, а також застосування цих новацій у різних галузях і сферах діяльності" [25, с. 130];

"вкладання коштів в економіку, які забезпечують зміну поколінь техніки та технології" [2, с. 281];

"нова техніка, технологія, які є наслідком досягнень науково-технічного прогресу" [2, с. 281];

"новина, застосована в галузі технології виробництва або управління будь-якої господарської одиниці" [26, с. 81].

Сучасна економічна енциклопедія визначає інновації як "новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки чому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами" [27, с. 324].

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як "новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [7, с. 266].

З публікацій [3 – 8] видно чітке визначення сутності інноваційної діяльності — це процес, системний вид діяльності, спрямований на реалізацію інновацій. У той же час сутність категорії інновації визначається неоднозначно. Навколо визначення цієї категорії точаться суперечки. Що саме є сутністю інновації — процес, система, зміни чи результат?

З огляду на те, що більшість менеджерів у світі, за даними у джерелі [17], вважають інновації продуктом, результатом (користю), які повинні від них отримати, то вкрай необхідним є правильне визначення цієї категорії та класифікація інновацій за рядом основних ознак.

Для узагальнення визначення сутності інновацій використаний метод морфологічного аналізу.

Згруповані за основними категоріями визначення інновацій наведені у табл.1.

Таким чином, категорія "інновації" визначається як процес створення, розробки, застосування, поширення й використання нових практичних засобів для задоволення суспільних потреб, забезпечення зміни поколінь техніки та технологій і одержання економічного ефекту. Тобто інновація в різних випадках може розглядатися як процес і як результат.

Для встановлення значимості тієї чи іншої інновації, виявлення ступеня її впливу на підвищення добробуту населення, а також для порівняння кількісної та якісної оцінки інновацій важливе значення має класифікація інновацій за рядом основних ознак.

Інновації можна класифікувати за економічними ознаками, сферою застосування, задоволенням потреб, причинами виникнення, ступенем новизни і т. ін. [3; 4; 7; 30; 31]. Класифікація інновацій за основними ознаками наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація інновацій за основними ознаками

Ознака інновації	Різновиди інновацій	Сутність
1	2	3
Ступінь значимості	Базисні (радикальні, базові)	В основі лежать нові фундаментальні наукові досягнення
	Інтегруючі	Результат використання оптимального комплексу раніше накопичених і перевірених у світовій практиці досягнень (знань, технологій, систем, устаткування і т. ін.)
	Поліпшуючі	Спрямовані на поліпшення характеристик наявних товарів і існуючих послуг за рахунок використання результатів науково-дослідних, дослідно-конструкторських, а також організаційно-технічних робіт
Пріоритетність	Пріоритетні	Виконані за законодавчо визначеними напрямками інноваційної діяльності
	Другорядні	Важливість яких для суспільства на законодавчому рівні не визначена
Характер потреб, що задовольняють	Існуючі	Орієнтовані на існуючі потреби
	Нові	Орієнтовані на формування нових потреб
Ступінь новизни	Світові	Нові для всього світу
	Загальнодержавні	Нові для країни
	Загальнофірмові	Нові для даного підприємства, галузі
Спрямованість результатів та сфера застосування	Наукові	Призначені для одержання нових знань, обґрунтування наукових ідей і нових технологій
	Продуктові	Призначені для задоволення тих чи інших потреб у нових товарах, послугах, потребах споживачів
	Ринкові	Відкривають нові сфери застосування продукції, товару, що дозволяє реалізувати інноваційну продукцію й послуги на нових ринках
	Процесові	Призначені для задоволення потреб у нових функціонально орієнтованих фізико-хімічних і інформаційних процесах, процесах соціальної та виробничої організації підприємств

Закінчення табл. 2

1	2	3
Причини виникнення	Реактивні	Виступають як реакція на нові перетворення і дії, що здійснюють конкуренти
	Стратегічні	Спрямовані на вирішення перспективних завдань з метою одержання вирішальних конкурентних переваг у перспективі
Спосіб впровадження	Системні (інкрементальні)	Постають на основі ухвалення на підприємстві системи їх створення. Вони базуються передусім на пошукові рішення щодо скорочення витрат, вдосконаленні технологічних процесів, на новій системі організації фірми в рамках визначеного процесу діяльності
	Одиничні (стихійні)	Не є наслідком існуючої системи, а радше відповіддю на нові можливості або загрози
Функціональне призначення та застосування	Технічні	Призначені для виробництва нової продукції, продукції з новими чи поліпшеними властивостями
	Технологічні	Призначені для удосконалення способів виготовлення продукції на базі новітніх технологій
	Організаційно-управлінські	Пов'язані з процесами керування й оптимальної організації виробництва, комунікацій, транспорту, збуту і постачання
	Інформаційні	Вирішують завдання організації раціональних інформаційних потоків, оптимального управління цими потоками в різних галузях науково-технічної, інноваційної, виробничої діяльності, підвищення оперативності одержання інформації, її повної надійності й вірогідності
	Соціальні	Спрямовані на поліпшення умов праці, вирішення проблем охорони здоров'я, освіти, науки, культури й інших соціальних проблем населення

Різні види інновацій (згідно з наведеною в табл. 2 класифікацією) знаходяться в тісному взаємозв'язку і пред'являють специфічні вимоги до практичної реалізації інновацій та здійснення інноваційної діяльності. Так, наприклад, технічні й технологічні інновації впливають на зміст виробничих процесів та одночасно створюють умови для ефективної реалізації організаційно-управлінських інновацій, які, у свою чергу, здійснюють вплив на зміст соціальних інновацій.

Велике значення необхідно приділяти визначенню інновацій за ознакою пріоритетності, розраховуючи на фінансову підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності з боку держави. У класичній літературі цій класифікаційній ознаці не приділялось уваги у зв'язку з тим, що лише в Україні підтримка інноваційної діяльності стала базовим принципом державної політики.

Класифікація інновацій за розглянутими вище ознаками дозволяє:

створювати економічні механізми й організаційні форми управління інноваціями й інноваційною діяльністю в залежності від типу інновацій;

визначити методи, способи і форми реалізації та просування інноваційного продукту й інноваційних технологій у залежності від різних типів інновацій;

оптимізувати організаційні форми інноваційної діяльності й інноваційної інфраструктури, економічні відносини в інноваційній сфері та управління інноваційними процесами на підприємстві.

Таким чином, здійснення в Україні економічних перетворень господарського механізму відбувається в епоху глобалізації економіки і вносить корінні зміни в структуру матеріального виробництва та виробничі відносини, що тягне за собою зміни в методах управління підприємством. Виходячи з того, що з кожним роком економічна ситуація стає все більш складною і все менше визначеною, стає очевидно необхідність впровадження інновацій, ведення інноваційної діяльності як усередині підприємства, так і в мережах зв'язків з іншими підприємствами.

Визначення сутності категорій інноватики (інноваційна діяльність — системний вид діяльності, спрямований на реалізацію створення, впровадження і поширення) інновацій; інновації — процес створення, розробки, застосування, поширення й використання нових практичних засобів для задоволення суспільних потреб, забезпечення зміни поколінь техніки та технологій і одержання економічного ефекту) приводить до висновку, що максимальна ефективність від інноваційної діяльності досягається при системному підході за умови її комплексного застосування в технічній, технологічній, організаційно-управлінській, інформаційній і соціальній сферах.

У першу чергу це стосується підприємств аерокосмічної галузі України, як таких, що виготовляють наукомістку, високотехнологічну, конкурентоспроможну продукцію й мають великий інноваційний потенціал.

Література: 1. Звернення Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір: концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки". — К., 2002. — 20 с. 2. Краткий экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 2002. — 1088 с. 3. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 576 с. 4. Гамидов Г. С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов, Н. О. Османов. — СПб.: Политехника, 2000. — 323 с. 5. Святоцький О. Д. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії і практики / О. Д. Святоцький, П. П. Крайнев, С. Ф. Ревуцький. — К.: Видавничий дім "Ін Юре", 2003. — 80 с. 6. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Навчальний посібник. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. — 280 с. 7. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — №36. — С. 882–892. 8. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — №18–22. — С. 440–558. 9. Hornby A. S. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. — Delhi: Oxford University Press, 1987. — 1038 p. 10. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). — М.: Политиздат, 1989. — 272 с. 11. Шумпетер И. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 12. Schumpeter J. Business Cycles. — McGraw-Hill, New York, 1939. — 196 p. 13. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. — 272 с. 14. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. — М.: Прогресс, 1990. — 296 с. 15. Друкер Питер Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М.: Book chamber international, 1992. — 352 с. 16. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Володчек, О. Водачкова. — М.: Экономика, 1989. — 224 с. 17. Баркер Л. Алхимия инноваций. — М.: ООО "Вершина", 2004. — 224 с. 18. Аверчев В. П. Управление нововведениями в США. Проблемы внедрения / В. П. Аверчев, Н. А. Воронков, А. Н. Исаенко. — М.: Наука, 1986. — 244 с. 19. Яковец Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. — М.: Экономика, 1988. — 336 с. 20. Дынкин А. А. Новый этап НТР:

Экономическое содержание и механизм реализации в капиталистическом хозяйстве. — М.: Наука, 1991. — 272 с. 21. Добров Г. М. Прогнозирование и оценки научно-технических нововведений / Г. М. Добров, А. А. Коренной, В. Б. Мусиенко. — К.: Наукова думка, 1989. — 276 с. 22. Салин В. Л. Экономика и нововведения. — К.: Вища школа, 1991. — 112 с. 23. Амоша А. Н. Инновации в производстве (соц.-экон. аспект) / А. Н. Амоша, Н. А. Лобанов, Л. И. Саломатин. — К.: Наукова думка, 1992. — 192 с. 24. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций). — К.: Феникс, 2004. — 560 с. 25. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 496 с. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. В 2-х т. — Т. 2 / Пер. с фр. И. Бернар, Ж.-К. Колли. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 720 с. 27. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 1 / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, О. І. Амоша, С. В. Мочерний (відп. ред.). — К.: Видавничий центр "Академія", 2000. — 864 с. 28. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, О. І. Амоша, С. В. Мочерний (відп. ред.). — К.: Видавничий центр "Академія", 2000. — 952 с. 29. Українська Радянська енциклопедія: У 17-ти т. Т. 11 / М. П. Бажан (гол. ред.), І. К. Білодід, В. Г. Бондарчук, П. А. Власюк, Б. В. Гнеденко. — К.: Академія Наук УРСР, 1963. — 592 с. 30. Домбровский Я. Инновационная практика польских предприятий / Я. Домбровский, І. Коладкевич. — К.: Центр інновацій та розвитку, 2000. — 132 с. 31. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — №13. — С. 354–358.

Стаття надійшла до редакції
14.03.2005 р.

УДК 332.72.01

Кадикова І. М.

СТОСОВНО ПИТАННЯ ПРО МОДЕЛІ РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

In the article the experience of the foreign countries in the land relations reforming is generalized and systematized; the models of carrying out the land and agrarian reforms in the various economic systems are allocated.

Ретельне вивчення моделей реформування земельних відносин, що склалися у світовій практиці, має безпосереднє відношення і до українських господарських відносин. Адже за всіх складнощів і суперечностей, приたまанних трансформаційному періоду економіки, саме вдале системне перетворення відносин власності, у першу чергу відносин земельної власності, має засвідчити життєздатність ринкових реформ.

Досвід земельної реформи зарубіжних країн, особливо східноєвропейських, є не тільки орієнтиром для створення дієвого механізму її регулювання в Україні та в інших країнах СНД, але й дозволяє уникнути багатьох помилок і прорахунків при моделюванні та прогнозуванні розвитку процесів із формування українського ринку землі. Така думка поширена у провідних колах вітчизняних економістів. Наприклад, голова Державного комітету

Україні із земельних ресурсів А. С. Даниленко підкреслює, що зокрема у питанні інституційного забезпечення формування ринку землі треба скористатися досвідом, ефективність якого "підтверджена практикою країн із перехідною економікою, зокрема Угорщини, східних земель Німеччини та ін." [1].

Значний розвиток процесу формування ринку землі та іпотеки прав на оренду в Україні потребує проведення відповідних наукових досліджень. Україна знаходиться тільки на початковій стадії реформування земельних відносин відповідно до вимог ринкової економіки, тому має можливість врахувати багатий зарубіжний досвід з усіма його здобутками й прорахунками та запровадити високоефективну систему формування ринку землі.

Виходячи з цих міркувань, спробуємо дослідити дане питання та наведемо загальну характеристику реформування земельних відносин зарубіжних країн.

Реформування земельних відносин, формування ринку землі у країнах ринкової трансформації здійснюється з неоднаковою інтенсивністю. В одних країнах цей процес йде повільно, суперечливо, непослідовно, у інших — рішуче, швидко, кардинально. Досліджуючи практику проведення таких реформ у різних країнах на етапі трансформації їх економіки, можна виділити декілька моделей.

Перша модель реформування сільського господарства, яка відтворена у країнах Східної Європи, заснована на розумінні того, що колишні ідеологічні постулати (націоналізація землі, монополія державної власності на землю, безальтернативність колективних форм господарювання, централізована система адміністративно-командного управління сільським господарством), на яких базувався раніше земельний устрій східноєвропейських країн, несумісний із ринковою економікою. Це стало спонукальним мотивом для радикальної зміни системи землеволодіння, пов'язаної з відновленням і оновленням права приватної власності на землю, що відкрила найбільш короткий шлях входження сільського господарства в ринкову економіку через розвиток приватних підприємницьких структур у сфері агробізнесу, заохочення різних кооперативів нових земельних власників і акціонування державних сільськогосподарських підприємств.

Другу модель реформування земельних відносин і соціально-економічної структури сільського господарства представляє Китай, де легалізували роздавання землі селянським господарствам.

Порівняльний аналіз характеру розвитку земельних відносин показує, що засоби забезпечення раціонального використання й охорони землі як специфічної умови будь-якої діяльності та головного засобу виробництва у Китаї та країнах Східної Європи різні. Принципово різні і їх підходи до вирішення зазначеної проблеми. Східноєвропейські країни пішли шляхом скасування монополії державної власності на землю, зміцнення приватного землеволодіння, поступового формування земельного ринку, розвитку підприємливості та підприємництва, ринкових зв'язків сільського господарства. Китай відмовився від приватизації землі в будь-якій формі, висуваючи на перший план збереження колективної власності на землю як основу для всебічного, раціонального й ефективного використання земельних ресурсів у рамках ринкових аграрних відносин, що розвиваються.

Відмінності в підходах до вирішення проблеми зміцнення системи землекористування селян аналізують не применшують цінності набутого Китаєм досвіду в правовому

забезпеченні збереження та раціонального використання землі, що має позитивне значення для реформування сільського господарства тих країн СНД, у яких земельні ділянки визнаються об'єктом права власності колективних сільськогосподарських підприємств.

Третю модель земельного реформування, пов'язану зі зміною форм власності та господарювання на селі, представляють країни Латинської Америки. Перетворення земельної власності було здійснено наділенням землею безземельного селянства або через механізм примусового відчуження великої латифундистської власності (Мексика й Перу) або через механізм колонізації незайнятих земель (Еквадор і Бразилія).

Виходячи з необхідності модернізації сільського господарства, ряд латиноамериканських країн рішуче змінив ставлення до питання про колективну власність селян, яка подібна до ехідальної, що традиційно розглядалася як безальтернативна форма організації земельних відносин [2].

Вітчизняні економісти-дослідники з названих моделей більше уваги приділяють першій [3; 4]. Це зумовлено тим, що відносини стосовно земельної власності в Україні та в інших країнах СНД розвиваються зараз у тому ж напрямку, що й земельні відносини ринково-орієнтованих країн Східної Європи. Тут більш-менш збігаються й напрямки цього розвитку, пов'язаного з приватизацією земельної власності, перерозподілом державного земельного фонду, акціонуванням державних і паюванням колективних сільськогосподарських підприємств, формуванням приватнопідприємницьких структур у сфері агробізнесу, створенням ринкового механізму управління земельними ресурсами. Зважаючи на вищевикладене, розглянемо модель трансформації земельних відносин більш детально.

Аграрні реформи в країнах Центральної та Східної Європи як стратегічні цілі передбачають перехід від одержавлених, колективно-громадських форм землеволодіння та землекористування до приватних (індивідуальних або колективно-пайових) форм. У більшості країн землі, які знаходились у державній власності сільськогосподарських кооперативів, майже повністю приватизовані, у деяких процес знаходиться на завершальній стадії.

У цілому стратегія перетворення земельних відносин зорієнтована на ринкову концепцію, на перевірену світовою практикою модель із переважанням приватного землеволодіння, широкого кооперування в основному в невиробничих сферах (збут, постачання, сервіс та ін.).

Класичним прикладом суттєвих змін у відносинах земельної власності відповідно до першої моделі є Чехія та Словаччина. У цих країнах встановлена важлива конституційна основа для переходу до ринкового високоефективного й конкурентноспроможного на світових ринках АПК; для реституції; для трансформації сільськогосподарських виробничих кооперативів (СГВК) у нові підприємницькі структури; для приватизації державних господарств.

У 1991 р. Чехословаччина відмовилася від традиційних для соціалізму форм земельної власності та послідовно провела принцип відновлення й оновлення права приватної власності на землю. Цей принцип обумовив неоліберальний варіант трансформації сільського господарства Чехії та Словаччини в ринкову систему на основі внутрішньої приватизації сільськогосподарських угідь виробничих фондів між членами СГВК і реприватизації конфіскованих у повоєнний період земель.

Реституція землі в Чехії передбачає повернення попереднім власникам землі та майна від держгоспів і СГВК. Вона носить широкомасштабний характер як щодо складу майна, так і щодо розширення часових меж. Земельна та майнова реституції здійснюються безкоштовно і переважно в натуральному вигляді [3, с. 47].

У результаті такого перерозподілу земель земельна реформа дозволила створити на базі реформованих сільськогосподарських кооперативів великі високоефективні та конкурентоспроможні кооперативи нового типу — добровільні об'єднання приватних земельних власників, яким гарантоване право вільного вступу та виходу з кооперативу із земельним і майновим паєм.

У Словаччині взято курс на збереження переважно колективної форми земельної власності й здавання землі в оренду. Але й тут на порядок денний поставлено питання про широкомасштабну приватизацію земель на основі принципів, які вже використовуються в Чехії.

Чеський і словацький шляхи формування ринкової земельної економіки можна характеризувати як тривалий процес поетапних перетворень, що заклали основи для внутрішньої приватизації сільськогосподарських земель і виробничих фондів усередині сільськогосподарських кооперативів.

Впритул до ідеї трансформації земельного устрою, заснованого колись на постулатах націоналізації землі, одержавленні сільськогосподарського кооперативного сектору, підійшла Болгарія у першій половині 90-х років. Її головна стратегія полягає в тому, щоб забезпечити вільний вихід кооперованих селян із колективних і державних господарств, повернути землю їм попереднім власникам або їх спадкоємцям.

Слід відзначити послідовну спрямованість Болгарії на формування ринкової економіки, заохочення ділової ініціативи, здорової конкуренції. А це означає відмову від ряду традиційних уявлень, відповідно до яких право земельної власності абсолютне, а влада власника на належну йому земельну ділянку безмежна. На основі нового підходу до визначення поняття права власності сформульовано конституційне правило про те, що право власності не може діяти на шкоду суспільному інтересу.

У політиці Болгарії з 1991 р. чітко проявляється тенденція до корінних перетворень земельних відносин і зміни соціально-економічної структури сільського господарства, пов'язана з відторгненням кооперативної власності та формуванням приватнопідприємницького сектору на основі сучасного ринково-орієнтованого правового механізму, що забезпечує правовий захист кооперативних і селянських господарств від втручання державних органів у їх господарську діяльність [4].

При відновленні права власності береться до уваги кількість і якість землі, що належала колись власникові. У тих районах країни, де оброблюваної землі стало менше в результаті промислового будівництва й інших видів діяльності, вводиться відповідний коефіцієнт редукції. За бажанням власника, що відмовився одержати земельну ділянку, держава виплачує йому грошову компенсацію.

На сьогоднішній день усе ще не створено сприятливих умов для еволюційного та безконфліктного ходу земельної реформи, не усунуто негативних наслідків її проведення методами шокової терапії. Орієнтація на відновлення власності на землю в колишніх межах обумовлює подрібнення земельних ділянок, парцеляцію селянських господарств. Така позиція за відсутності розвину-

того ринку землі, непорядкованості орендних відносин створює перешкоди для концентрації землеволодінь значних розмірів.

З цими обставинами пов'язані також труднощі формування сільськогосподарських виробничих кооперативів приватних земельних власників, що не мають можливості одержати сільськогосподарських земель єдиним масивом.

Нині у економічній, політичній і правовій свідомості болгарського суспільства склалися два підходи до вирішення питання про трансформацію сільськогосподарської земельної власності. Один із них передбачає орієнтацію аграрної політики держави на реституцію для всіх попередніх власників землі і їх спадкоємців, а також формування розвинутого ринку землі з наданням сільськогосподарським товаровиробникам кредитних і податкових пільг, створення ринково-конкурентних стимулів розвитку виробництва.

Інший підхід орієнтується не на разову руйнацію одержавленої земельної власності, а на поступове реформування земельних відносин і підтримку приватного підприємництва з урахуванням реальності переходу аграрної економіки до нових економічних, політичних і правових цінностей. У зв'язку з цим передбачається припинення діяльності ліквідаційних рад, що займалися реформуванням старих господарських структур; розширення системи юридичних гарантій для вільного вибору селянами різноманітних організаційно-правових форм підприємництва; завершення приватизації землі при збереженні переваг для великого механізованого виробництва; надання землі малоземельним і безземельним селянам; припинення безглуздої війни, до якої втягнуті власники та користувачі землі.

Сьогодні аграрна сфера майже повністю заснована на приватному землеволодінні, сформовано ринок землі, хоча проблем його функціонуванні вистачає [5].

Угорщина ж, як і інші країни Східної Європи, виходить із вимоги максимальної приватизації сільськогосподарських земель, визнання приватного землеволодіння як пріоритетного напрямку земельної реформи.

Земельне законодавство Угорщини орієнтоване на реалізацію програм реприватизації земель і повернення їх колишнім власникам; на трансформацію колишніх СГВК у приватні сімейні господарства або в акціонерні товариства, або в нові кооперативи; на приватизацію і структурні перетворення у продовольчому комплексі [4].

На відміну від Болгарії й інших країн Центральної та Східної Європи, зорієнтованих на натуральну реституцію земельної власності, угорська програма реприватизації земель обмежується лише вимогою виплати колишнім власникам компенсаційних цінних паперів (чеків). Такі цінні папери мають статус державних зобов'язань і можуть бути використані для купівлі у власність нових земельних ділянок та іншої сільськогосподарської нерухомості.

Позитивний бік такої реприватизації земель полягає у тому, що вона дозволяє визначити розмір виплаченої компенсації на справедливій основі з урахуванням понесених колишнім власником збитків. Негативний бік угорської моделі реприватизації — це те, що вона не дозволяє судам швидко й оперативно задовольняти вимоги колишніх власників про виплату їм компенсації за втрачені земельні ділянки.

Під час проведення аграрної реформи кооперативам було надане право вибору: або припинити свою діяльність, або провести поділ кооперативу на приватні

господарства з перетворенням у товариство (господарське товариство) приватних осіб або зберегти організаційно-правову форму кооперативу, що функціонує на принципово новій основі, коли СГВК є добровільним об'єднанням земельних власників.

Угорщина розглядає такі форми кооперативів, як перехідні форми аграрного підприємництва і передбачає створення на завершальній стадії приватизації землі фермерськими господарствами вертикальних форм кооперації із земельними наділами до 50 га. Такі форми аграрного підприємництва, заснованого на приватному землеволодінні, широко кооперованого переважно в невикористаних сферах, можуть стати серйозними конкурентами виробничим кооперативам, які утворюються при розукрупненні колишніх громіздких за розмірами СГВК.

У рамках першої моделі земельної реформи здійснюються економічні перетворення земельних відносин у східних землях Німеччини.

Перетворення земельної власності в нових федеральних землях Німеччини здійснюється з урахуванням практики приватизації відповідно до так званої "Берлінської моделі". У рамках цієї моделі земельна власність у колишній НДР повинна бути повернута колишнім власникам. З перетворенням колишніх народних господарських одиниць у товариства, заснованих на об'єднанні капіталу, земля, що належала колишнім господарським одиницям, перейшла у власність нових товариств.

Необхідною умовою здійснення приватизації землі для цілей земельної реформи виступає реституція. Одночасно ФРН визначає ряд юридично обов'язкових умов реституції, що сприяють усуненню загрози тривалого блокування господарського розвитку в нових федеральних землях. Встановлено у зв'язку з цим заборону на використання земельних ділянок, щодо яких була висунута вимога на повернення колишнім власникам, оскільки на опрацювання та з'ясування заявлених претензій знадобилися б десятиліття.

Для усунення загрози стагнації було вирішено не повертати земельні ділянки, якщо дана земельна ділянка могла знадобитися для здійснення термінових інвестиційних цілей, зокрема, для створення промислових підприємств, що сприяло створенню робочих місць.

Продаж земельної ділянки колишньому власнику, незважаючи на поставлену вимогу, дозволявся лише у випадку, коли при наявності певних інвестиційних цілей колишній власник-інвестор приймає зобов'язання вкласти за інвестиційним договором визначені засоби в освоєння земель, будівництво будівель, споруд, складських приміщень, доріг і т. д. У період 1991 – 1996 рр. державою одержано інвестицій в розмірі 44,5 млрд. німецьких марок.

Важлива особливість приватноправового режиму земель у східних землях Німеччини полягає у розширенні сфери дії інституту оренди сільськогосподарських земель [4]. Частка переданих в оренду сільськогосподарських земель у східних землях Німеччини складає більше 95%. Існування такого феномена пояснюється трьома причинами. По-перше, тривалістю процесу перетворення земельної власності СГВК, що реформуються, і формуванням нової ринкової структури сільського господарства. По-друге, посиленням конкурентної боротьби за земельні ділянки між особами, що вирішили створити одноособові господарства. По-третє, тим, що нові кооперативи, правові форми товариств і товариства на основі капіталу не можуть не рахуватися з тим, що власниками

сільськогосподарських земель є колишні члени СГВК, які виступають як орендодавці таких земель.

Таким чином, практика щодо форм землекористування в східних землях Німеччини не підтверджує побоювань, які набули поширення в країнах Східної та Центральної Європи про те, що оренда гальмує адаптацію реконструйованого сільського господарства до умов ринку і знижує ефективність використання землі.

Польща також віддає перевагу економічним інструментам регулювання земельного ринку в приватному та державному секторах сільського господарства через різні форми економічної й законодавчої підтримки громадян, що виявили бажання купувати й орендувати землю, стимулювання й інтенсифікацію землеобігу.

Центральне місце на державному й приватному земельному ринках займає Агентство сільськогосподарської власності державної скарбниці (АСВДС), створене замість існуючого раніше Державного земельного фонду. АСВДС здійснює викуп у селянських господарств землі та нерухомості і продає її перспективним господарствам. З фонду АСВДС здійснюється передавання землі сільськогосподарським переселенцям: малоземельним селянам; молодим селянам, що бажають створити велике господарство; колишнім працівникам державних господарств.

Для наближення умов землеобігу до умов ринку вони відмовилися від принципу пріоритету земель кооперативних організацій, що існував раніше. Це полегшило можливість придбання земель на договірних умовах селянськими господарствами, які здатні виробляти товарну сільськогосподарську продукцію. При цьому пріоритет при укладанні договорів надається тим покупцям, які мають відповідну кваліфікацію для ведення приватнопідприємницького господарства й спроможні здійснювати товарне сільськогосподарське виробництво.

З 1998 р. надано можливість місцевим органам селянського самоврядування проводити торги та запроваджувати конкурсну систему розподілу земельних ресурсів, що сприяє максимальній приватизації земельної власності та створенню ринку землі [2, с. 35 – 38].

На основі проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що в усіх східноєвропейських країнах позитивні результати аграрної політики досягаються лише за умови орієнтації на еволюційний характер економічних перетворень. Негативні наслідки спостерігаються при використанні методів "шокової терапії". Звідси — проблема правильного вибору темпів реформ, ступеня їх радикалізму, форм та методів.

У процесі реалізації земельної реформи Україна й інші країни СНД та держави Східної Європи стикаються з одними й тими ж труднощами й перешкодами. Практичний хід трансформації земельних відносин йде досить повільно і суперечливо. По-перше, основна частина земель одержавлених колективних сільськогосподарських підприємств і частини державних господарств розподіляється тільки між їх членами; по-друге, задоволення претензій колишніх власників ускладнено їх численністю та нечіткістю організаційно-правових механізмів приватизації; по-третє, при передачі сільськогосподарських земель у приватну власність у більшості східноєвропейських країн не завжди дотримувалися принципи послідовності, еволюційності процесу реформування земельних відносин, що породило серйозні порушення всього відтворювального процесу в сільському господарстві, викликало соціальну напруженість на селі.

Отже, досвід інших країн у такому важливому на сьогоднішній день для України питанні, як реформування земельних відносин має неоціненне практичне значення. Можливі варіанти його використання потребують ретельного розгляду у спеціальному дослідженні.

Література: 1. Даниленко А. С. Ринок земель в Україні та перспективи його подальшого розвитку: Доповідь на спільному засіданні колегій Держкомзему України, Мінагрополітики та президії УААН 20 січня 2004 р. // Землепорядний вісник. — 2004. — №1. — С. 71 – 75. 2. McCarthy, Nancy, Alain de Janvry, and Elisabeth Sadoulet. Land allocation under dual individual/collective use in Mexico // Journal of Development Economics. — 1998. — №56. — Р. 239 – 264. 3. Формування ринку землі в Україні / За ред. А. С. Даниленка, Ю. Д. Білика. — К.: Урожай, 2002. — 280 с. 4. Земельне право: підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. В. І. Семчика і П. Ф. Кулинич. — К.: Вид. дім "Ін Юре", 2001. — 424 с. 5. Самарин А. В. Аграрна реформа в Болгарії // МЭиМО. — 2000. — №5. — С. 113 – 119.

Стаття надійшла до редакції
11.03.2005 р.

УДК 330.341.1

Зянько В. В.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ВАЖІЛЬ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

The article is devoted to the investigating the different variants of innovation policy, the main drawbacks of its execution in Ukraine and to defining the priority directions of the contemporary innovation development in our country.

Основним завданням інноваційної політики держави є визначення головних цілей інноваційної діяльності та основні шляхи їх досягнення. Термін "інноваційна політика" вперше був використаний у "доповіді Sharpie" (технологічні нововведення: управління і умови здійснення), підготовленій Міністерством торгівлі США у 1967 році [1, с. 37]. Під ним більшість економістів розуміють комплекс заходів держави зі створення соціально-економічних, організаційних та правових умов ефективного розвитку інноваційної діяльності, впровадження сучасних екологічно чистих та ресурсощадних технологій, збільшення випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції. За допомогою інноваційної політики уряд реалізує модель інноваційного розвитку економіки країни. Інноваційна політика також виступає основою для вибору інноваційної стратегії, вдосконалення інноваційних програм і проєктів, пропонуючи критерії їх відбору та оцінювання. У період трансформації економічної системи державна інноваційна політика покликана забезпечити підключення технічних і технологічних інновацій до процесу становлення системи ринкових фак-

торів виробництва, а успішна реалізація інноваційної стратегії дозволить державі раціонально використовувати ресурсний потенціал країни, насамперед інтелектуальний, і здійснювати заходи з підтримки найперспективніших високотехнологічних галузей і підприємств, забезпечуючи перехід економічної системи у якісно вищий рівень з мінімальними витратами. Тому проблема вдосконалення управління інноваційною діяльністю на рівні держави та пошук оптимальних шляхів і механізмів реалізації вираженої інноваційної політики є на сьогодні для України дуже актуальною.

Стаття присвячена дослідженню різних варіантів інноваційної політики, основних недоліків її здійснення в Україні та визначенню пріоритетних напрямів нинішнього інноваційного розвитку нашої країни з метою сприяння формуванню такої моделі організації науково-дослідних та дослідницько-конструкторських робіт, яка б поєднувала елементи ринкової економіки, зокрема забезпечувала свободу розвитку інноваційного підприємництва, із збереженням гнучких важелів державного регулювання інноваційної діяльності, як однієї з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства.

У більшості літературних джерел розглядають чотири варіанти інноваційної політики, які відображають різні бачення шляхів досягнення мети: політику "технологічного поштовху", політику ринкової орієнтації, політику соціального спрямування і політику, зорієнтовану на зміну економічної структури господарського механізму.

Політика "технологічного поштовху" передбачає пряму участь держави в розв'язанні існуючих науково-технічних проблем і здійсненні капіталовкладень, а також розробку різних державних програм розвитку науки і техніки. При такому варіанті державі належить провідна роль у розподілі ресурсів, інформаційному забезпеченні та визначенні основних напрямків інноваційного розвитку.

Політика ринкової орієнтації займає провідне місце ринкового механізму в розподілі ресурсів та у виборі напрямків розвитку науки і техніки. При цьому роль держави у стимулюванні фундаментальних досліджень та створенні інформаційного та економічного середовища для нововведень обмежується. Держава скорочує пряму участь в науково-дослідних та дослідницько-конструкторських розробках і дослідженнях ринку, зменшує кількість форм регулювання інноваційної діяльності. Це стимулює ринкову ініціативу і сприяє ефективній структурній перебудові та вдосконаленню ринку.

При здійсненні інноваційної політики соціального спрямування держава виходить з того, що процес прийняття рішень відбувається на широкому соціально-політичному консенсусі із залученням громадськості. Така інноваційна політика передбачає певне регулювання державою соціальних наслідків науково-технічного прогресу.

Нарешті четвертий варіант інноваційної політики передбачає концентрацію зусиль держави на зміні економічної структури господарського механізму. Така зміна досягається при тісній взаємодії всіх господарських суб'єктів і держави, через застосування нових форм організації і управління розвитком науки та техніки. При цьому великий вплив на реструктуризацію галузевої структури та вирішення соціально-економічних проблем має передова технологія.

На жаль, здійснюваній нині в Україні державній інноваційній політиці притаманні ряд негативних явищ:

невисока частка радикальних, економічно вагомих нововведень;

велика тривалість освоєння нововведень виробництвом, що скорочує їхній життєвий цикл;

невелика кількість розробок, які мають високий попит на вітчизняних і зарубіжних ринках [2, с. 62].

Замкнутість інноваційної політики і практики, що реалізується сьогодні в Україні, її відрив від сучасних досягнень науково-технічного прогресу є однією з основних причин втрати конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому, а часто і на внутрішньому ринку, який занадто “наводнюється” імпортними товарами. За висновками експертів, через невпровадження сучасних досягнень науки і техніки наша країна втрачає мільярди доларів США.

Для відчутних структурних зрушень у вітчизняній економіці потрібна значно вища інноваційна активність. До того ж подолати існуючу негативну тенденцію у сфері інноваційної діяльності, опираючись лише на власні сили, неможливо. Треба активно залучатися до співпраці з світовим співтовариством. Технологічний переворот можна здійснити лише на основі включення у світовий інноваційний процес, через пошук та освоєння технологічних і ринкових ніш, розвиваючись на випередження, опираючись на стратегію “лазерного променя”, що дозволяє охоплювати весь технологічний ланцюжок – від фундаментальних і пошукових досліджень до великомасштабних виробництв та, зрештою, до сервісного обслуговування поставленої техніки. Стратегія “лазерного променя” передбачає цілеспрямований рух до мети всупереч перешкодам, не розпоршуючи своїх зусиль на щось другорядне.

За умов, що склалися, найсприятливішим варіантом інноваційної політики, на погляд авторів, є політика “технологічного поштовху”, здійснення якої дозволить закласти підвалини для поступових прогресивних змін економічної структури існуючого господарського механізму у напрямі зростання ролі ринку. Отже, така інноваційна політика підготує перехід до іншого варіанта політики, при якому у розподілі ресурсів та виборі напрямку інноваційного розвитку, розвитку науки і техніки вирішальне значення належатиме ринковому механізму.

При здійсненні інноваційної політики треба враховувати різні економічні сектори:

сектор проривних технологій, що ґрунтуються на вітчизняних винаходах (він порівняно невеликий, але може при вмілій масштабній організації цієї переваги забезпечити пріоритетний розвиток і високу конкурентоспроможність на вузькому сегменті світового ринку);

сектор, що базується на використанні вітчизняних і зарубіжних ліцензій (він ширший за попередній і також дозволяє організувати виробництво та доставку на ринок сучасну конкурентоспроможну продукцію, зокрема, виробництво такої продукції може вестись з використанням раніше засекречених винаходів та технологій, які, завдяки конверсії військової науки і промисловості, стають доступними для цивільного використання);

сектор, що базується на використанні переваг міжнародного поділу та кооперації праці (це найширший сектор, але у ньому наша країна не має достатнього наукового зачину й інноваційного потенціалу, однак поступово обмеження на експорт високих технологій зникають і послаблюються, що треба використовувати, розуміючи, що нині жодна країна у світі не в змозі розвивати всю гаму напрямків сучасної науки й техніки і що просто нерозумно не використовувати закордонні можливості).

Інноваційна політика є потужним важелем розвитку інноваційного підприємництва. Як складова соціально-економічної політики, вона визначає пріоритети інноваційного розвитку країни, включаючи комплекс організаційних дій, які забезпечують досягнення поставленої мети. Оскільки інновації нерозривно пов'язані з найновітнішими досягненнями науково-технічної та виробничої діяльності, інноваційній політиці відведена головна роль у визначенні оптимального шляху розвитку суспільства, виявленні перспективних галузей і виробництв, регулюванні інноваційних процесів.

Регулювання інноваційних процесів здійснюється за допомогою заходів організаційного, правового та фінансового забезпечення новаторів, інших суб'єктів інноваційного підприємництва, впровадження у сферу виробництва та послуг досягнень науки і техніки, створення сприятливих умов для функціонування і розвитку інноваційної інфраструктури, яка забезпечує просування інновацій на ринок.

На державу покладаються завдання розробляти принципи, на основі яких має здійснюватися політика в науковій та інноваційній сфері, а також формувати механізм реалізації цієї політики. Принципи інноваційної політики залежать від господарської системи країни, від глибини впливу державних інститутів на економічну діяльність.

Більшість авторів [2 – 4] виділяє такі принципи державної інноваційної політики:

- свобода наукової та науково-технічної творчості;
- правовий захист інтелектуальної власності;
- інтеграція науково-технічної діяльності й освіти;
- підтримка конкуренції у сфері науки і техніки;
- концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку;
- стимулювання ділової активності в науковій, науково-технічній та інноваційній діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності необхідною інформацією;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності;
- розвиток міжнародного співробітництва.

Зазначені принципи інноваційної політики превалюють у індустріально розвинених країнах, але мають різний вплив на механізм її реалізації, який багато в чому залежить від інноваційної стратегії держави та вибраного нею варіанта інноваційної політики.

Основним змістом інноваційної політики має бути збільшення темпів економічного зростання за рахунок вдосконалення структури національного виробництва. Головним джерелом економічного зростання є використання передових технологій. Тому при проведенні інноваційної політики основні зусилля держава повинна зосереджувати на формуванні нового типу господарювання, нового технологічного укладу. Технологічні уклади, як зауважує академік Анатолій Чухно, характеризують ступінь прогресивного розвитку економіки країни, а регулювання державою розвитку економічних укладів визначає шлях соціально-економічного розвитку країни. Згідно з експертною оцінкою технологічної структури економіки України, у нашій державі ще переважають відсталі третій і четвертий технологічні уклади. До того ж 75% інвестицій вкладається у підприємства дуже відсталого третього укладу і лише 20% спрямовується у підприємства четвертого технологічного укладу. Загалом в Україні найпоширенішим за-

лишається четвертий уклад, на частку якого припадає приблизно 45%. Третій уклад хоч і не є домінуючим, все ж залишається значним — 30%. Частка п'ятого укладу (військово-космічна техніка, засоби зв'язку) наближається до 10%, а шостого технологічного укладу, основним фактором якого є біотехнології, в нашій державі поки що практично не існує. Водночас аналіз засвідчив, що чим вища питома вага четвертого – шостого укладів, тим вищий рівень розвитку економіки країни. Такий технологічний детермінізм, зазначає Анатолій Чухно, обумовлює характер “цивілізаційної” конкуренції національних економік у процесі інноваційного розвитку цих країн. Україна повинна усвідомити об'єктивність інноваційної складової економічного розвитку і зрозуміти, що в умовах глобалізації інвестиційних процесів для неї немає іншого вибору стосовно інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, ніж мобілізація національного потенціалу для розвитку п'ятого і становлення шостого технологічних укладів. “... Поєднання активної інноваційної політики з концентрацією зусиль на основних напрямках становлення нового технологічного укладу здатне забезпечити максимально повну реалізацію можливостей економічного зростання, широкого використання науково-технічного, виробничого та інтелектуального потенціалу для освоєння перспективних виробництв. Тим самим економічна політика реалізовуватиме пріоритети структурної політики держави, тобто формуватиме сучасний технологічний уклад та одночасно створюватиме передумови для становлення нового, вищого укладу” [5, с. 145].

Виходячи з вищесказаного, основні зусилля інноваційної політики в Україні повинні бути зосереджені на технологічному переозброєнні всіх виробничих галузей. А оскільки вирішальне значення у цьому процесі належить машинобудуванню, то перш за все необхідно забезпечити нарощування частки цієї галузі в загальній структурі промислового виробництва за рахунок підвищення рівня її інновативності. Здійснюючи докорінне переоснащення виробництва з метою підвищення продуктивності праці, потрібно випереджаючими темпами розвивати високотехнологічні та наукомісткі галузі машинобудівного комплексу, інструментальне виробництво, поступово збільшуючи частку виробництв п'ятого і шостого технологічних укладів. Також, враховуючи велике значення для всіх без винятку галузей економіки впровадження сучасних інформаційних технологій, пильної уваги з боку держави потребує наявності високоефективної системи комунікацій, запровадження новітніх методів передачі та обробки інформації в усіх сферах людської діяльності. Тому необхідно прискорити створення у сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку централізованої загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, зберігання і розповсюдження інформації та формування єдиної системи обліку електронних інформаційних ресурсів держави.

З викладеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Сучасній інноваційній політиці України притаманні ряд негативних явищ, як-от незадовільне стимулювання розробки та освоєння радикальних нововведень, замкнутість і відрив від новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Внаслідок цього вітчизняні підприємства та їх продукція втрачають конкурентоспроможність не лише на світовому, але часто й на внутрішньому ринку, через що наша країна втрачає мільярди доларів.

2. Для подолання негативних тенденцій у сфері інноваційної діяльності в нашій країні необхідно вести пошук та освоєння технологічних і ринкових ніш, активно долучатися до співпраці з світовим співтовариством, опираючись на стратегію “лазерного променя”, яка передбачає цілеспрямоване досягнення основної мети не розпорошуючи зусиль на другорядні цілі.

3. У нинішніх економічних умовах найсприятливішим варіантом інноваційної політики України є політика “технологічного поштовху”, проведенням якої держава підготує передумови для переходу до інноваційної політики ринкової орієнтації.

4. Головним завданням інноваційної політики є визначення оптимального шляху розвитку суспільства, виявлення перспективних галузей і виробництв, регулювання інноваційних процесів. Виконання цього завдання покладається на державу, яка розробляє основні принципи інноваційної політики і на їх основі реалізує інноваційну стратегію та вибраний варіант інноваційної політики.

5. Основні зусилля держави при здійсненні нинішньої інноваційної політики мають бути зосереджені, насамперед, на переозброєнні всіх виробничих галузей і в першу чергу машинобудування, на формуванні нових технологічних укладів (п'ятого і шостого), створенні високоефективної системи комунікацій, запровадженні новітніх методів передачі й обробки інформації в усіх сферах людської діяльності.

Література: 1. Андрощук Г. Государственная инновационная политика // Бизнес-информ. — 1997. — №1. — С. 37 – 40. 2. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 414 с. 3. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / П. Н. Завлин, А. К. Казанцев, Л. Э. Миндели. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. — 568 с. 4. Менеджмент организации: Учеб. пособие для студ. спец. 061100 «Менеджмент» / З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин, Р. З. Акбердин // Государственный комитет РФ по высшему образованию; Государственная академия управления им. С. Орджоникидзе. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 432 с. 5. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: Логос, 2003. — 630 с.

Стаття надійшла до редакції
28.02.2005 р.

УДК 336.72

Бажанов О. Є.

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ІПОТЕЧНИХ АКТИВІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ

The problem of refinancing the banks which give out long-term credits is one of the main in development of mortgage crediting in Ukraine and the article is devoted to the question of securitization — the universal mechanism of attraction the financial resources in mortgage crediting.

© Бажанов О. Є., 2005

Однією з найгостріших проблем на шляху розвитку системи іпотечного кредитування в Україні є проблема рефінансування банків, які видають кредити на тривалий строк. На сьогоднішній день наявні в українських банках обсяги довгострокових фінансових ресурсів не задовольняють потреби розвитку іпотечних відносин [1 – 4]. Надзвичайно актуальним є збільшення обсягу таких ресурсів. Розв'язання цієї проблеми можливе з появою ефективного механізму рефінансування, що забезпечить залучення довгострокових фінансових ресурсів з фінансових ринків у сферу довгострокового іпотечного кредитування. Це буде сприяти зростанню обсягів кредитування населення та підприємств, а, отже, і збільшенню розмірів іпотечного ринку.

На думку багатьох авторів, зокрема Т. МакКарті [5], Г. Суворова [6], М. Азарова [7], ефективно розв'язати проблему рефінансування можливо шляхом застосування сек'юритизації — універсального механізму залучення фінансових ресурсів. Проте необхідно зазначити, що у вітчизняній науковій літературі приділяється незначна увага проблемі сек'юритизації іпотечних активів, практично не вивченими залишаються питання переваг, що містить у собі механізм сек'юритизації для розвитку іпотечного кредитування в Україні. У вітчизняному законодавстві відсутні як визначення терміна "сек'юритизація", так і сам термін.

Таким чином, метою статті є теоретична розробка визначення поняття сек'юритизації, яке б найповніше розкривало і характеризувало його сутність, враховуючи подальше використання цього терміна у сфері іпотечних відносин.

Серед західних теоретиків та практиків визначенню поняття сек'юритизації увагу приділяють J. Shapiro [8], Xin Zhang [9]; серед російських — О. Казаков [10], Н. Пастухова [11], І. Барейша [12]; серед вітчизняних — К. Паливода [13], О. Табала [14], В. Лагутін [15], Л. Воробйова [16] та ін.

Термін "сек'юритизація" вперше з'явився у Wall Street Journal у 1977 р. Використав його Lewis S. Ranieri, голова іпотечного департаменту Salomon Brothers [10, с. 62]. Саме такий термін був використаний у статті, присвяченій опису андерайтингу першого випуску цінних паперів, забезпечених заставою прав вимоги за іпотечними кредитами. Угода була заснована на застосуванні структури прямого розподілу, коли спеціальна проектна компанія розподіляє між утримувачами цінних паперів усі "згенеровані" пулом кредитів грошові кошти на момент чергової виплати за паперами.

Для теоретичної розробки поняття "сек'юритизація" автором було опрацьовано більше 30 джерел, що містили визначення терміна: монографії, підручники, наукові статті вітчизняних та закордонних науковців, словники фінансово-економічної термінології, інформація з Internet. У результаті такого дослідження була виявлена відсутність єдиного підходу до визначення сутності поняття сек'юритизації.

Інструментом розв'язання завдання теоретичної розробки визначення поняття сек'юритизації обрано метод морфологічного аналізу, який передбачає проведення порівняння існуючих підходів до визначення сутності сек'юритизації [17]. Автором була відібрана певна сукупність визначень поняття, що досліджується.

"Словник сучасної економіки МакМілана" визначає сек'юритизацію як синонім звільнення від посередників,

пряме фінансування потреб компанії у фондах через ринок капіталу та використання таких інструментів, як тратта й акцепт або емісії облігацій замість запозичення в комерційних банках. У вузькому значенні поняття трактується як продаж банками неспроможних боргів, головним чином країн, що розвиваються, за будь-які гроші, які можна отримати на ринку. При цьому банківська позика перетворюється на цінні папери [18]. Подібне трактування дають В. Н. Шимов, А. Н. Тур, Н. В. Стах, В. С. Каменков [19], визначаючи основними інструментами сек'юритизації векселя та облігації. Крім того, сек'юритизація в їх розумінні — це об'єднання декількох активів, що не призначені для торгівлі на ринку (таких, як позики за заставними), в пакети, якими можна торгувати.

Як вважають К. Пасс, Б. Лоус, Е. Пендлтон, Л. Чедвік, сек'юритизація — це договір, що включає складання претензії на визначені активи бізнесу, який потім продається як цінний папір на фінансовому ринку [20].

Визначення сек'юритизації з точки зору управління ризиками дають Downes and Goodman — це процес розподілу ризику шляхом збирання прав вимоги в пул і потім випуск цінних паперів, забезпечених даних пулом [21, с. 30].

У західній науковій літературі можна зустріти тлумачення сек'юритизації, що включає як процес, так і її кінцевий продукт. Наприклад, продаж часток участі або боргових інструментів, що втілюють власницький інтерес або забезпечені сукупним доходом від активу або пулу активів, в угоді, особливо структурованій для того, щоб зменшити або перерозподілити визначені ризики, і таким чином збільшити ринкову вартість такого інтересу та зробити його більш ліквідним у порівнянні з вартістю власницького інтересу щодо окремих активів або у порівнянні з вартістю вимог за позиками, що забезпечені окремими активами [9, с. 269].

Існує ще одне визначення сек'юритизації, яке в значній мірі відображає економічний зміст поняття. За J. Shapiro, сек'юритизація — це трансформація неліквідних активів у цінні папери, що обертаються на вторинному ринку [8].

Р. С. Дяків та інші автори "Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера" дають таке визначення терміну: сек'юритизація (від англ. "securities" — цінні папери) — розширення використання цінних паперів як інструменту регулювання ринкових відносин і руху позичкового капіталу [22]. Таке ж саме визначення можна знайти в "Економічній енциклопедії" під редакцією С. В. Мочерного [23], у "Сучасному економічному словнику" Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовського, Є. Б. Стародубцевої [24].

"Великий економічний словник" під редакцією А. Н. Азріліяна містить наступне трактування поняття: сек'юритизація — це процес розширення використання цінних паперів як інструменту, що опосередковує рух позичкового капіталу, а також надання іншим інструментам форм, що традиційно притаманні цінним паперам. Також, це використання грошових надходжень, що передбачені умовами контракту (угоди) як забезпечення при випуску боргових зобов'язань [25]. Таке ж визначення дає О. М. Островська [26].

"Словник банківської справи" подає сек'юритизацію як процес перетворення дебіторської заборгованості (наприклад, кредитів) у цінні папери [27].

На думку В. А. Новікова, сек'юритизація — це різке підвищення питомої ваги цінних паперів у сумарному об'ємі ринкових операцій [28].

Закінчення табл. 1

Економічна ідея сек'юритизації, на переконання О. Казакова, полягає в тому, щоб надати пулу активів (невідчутних прав на отримання платежу в майбутньому від боржників) можливість брати участь у обігу. Правовим засобом для цього є інститут цінних паперів [10, с. 63].

Ю. Туктаров висловлює думку, що за своїм змістом сек'юритизація майна — це процес надання майну форми цінних паперів для цілей обігу, коли сукупність оборотоздатних майнових прав перетворюється (переводиться) в цінні папери [29]. У іншій роботі він наголошує, що це вид рефінансування, особливість якого полягає в тому, що при його здійсненні розраховують на ресурси фондового ринку; це розміщення на фондовому ринку маси цінних паперів, забезпечених грошовими вимогами [30].

В. Д. Лагутін визначає сек'юритизацію, як трансформування активів банків у ліквідні цінні папери [15, с. 82]. Л. Воробйова, практично погоджуючись з таким визначенням, уточнює сутність неліквідних активів: сек'юритизація — це перетворення неліквідних активів (кредитів, що надані на будівництво нерухомості під заставу цієї нерухомості) у ліквідні цінні папери [16, с. 28].

Глосарій Української національної іпотечної асоціації дає наступне визначення терміну: сек'юритизація — це випуск цінних паперів, забезпечених пакетом (пулом) іпотечних кредитів [31]. У глосарії рейтингового агентства Standard & Poors відповідно зазначено, що забезпеченням випуску цінних паперів є грошові потоки від відповідних активів [32].

Як видно з наведеного вище переліку різноманітних визначень сек'юритизації, вони значною мірою відрізняються і тому потребують додаткового узагальнення їх сутності. Для цього було здійснено декомпозицію даних визначень на основні складові за такими ознаками порівняння:

- сутнісна складова поняття;
- інструменти сек'юритизації;
- забезпечення сек'юритизації;
- призначення сек'юритизації.

Результати декомпозиції наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічна декомпозиція визначення сутності сек'юритизації

Ознака порівняння	Структурний склад з вказівкою джерел
1	2
Сутнісна складова поняття	Пряме фінансування потреб компанії у фондах [18; 19]; продаж банками неспроможних боргів [18]; об'єднання декількох активів, що не призначені для торгівлі на ринку [19]; договір, що включає складання претензії на визначені активи бізнесу [20]; процес розподілення ризику [21]; трансформація неліквідних активів [8]; розширення використання цінних паперів [22 – 24]; процес розширення використання цінних паперів [25]; використання грошових надходжень, що передбачені умовами контракту [25; 26]; процес перетворення дебіторської заборгованості [27]; процес надання майну форми цінних паперів [29]; вид рефінансування [30]; трансформування активів банків [15]; перетворення неліквідних активів [16]; випуск цінних паперів [31; 32]
Інструменти сек'юритизації	Тратта, акцепт, облігації [18]; цінні папери [8; 10; 18; 20 – 22; 25; 27 – 29; 31; 32]; векселя та облігації [19]; боргові зобов'язання [25; 26]; маса цінних паперів [30]; ліквідні цінні папери [15; 16]

1	2
Забезпечення сек'юритизації	Позики за заставними [19]; активи бізнесу [20]; пул прав вимоги [21]; грошові надходження [25; 26]; дебіторська заборгованість (наприклад, кредити) [27]; пул активів [10]; майнові права [29]; грошові вимоги [30]; активи банків [31]; неліквідні активи (кредити, що надані на будівництво нерухомості під заставу цієї нерухомості) [16]; пакет (пул) іпотечних кредитів [31]; грошові потоки від відповідних активів [32]
Призначення сек'юритизації	Звільнення від посередників [18; 19]; регулювання ринкових відносин і руху позичкового капіталу [22]; опосередкування руху позичкового капіталу, а також надання іншим інструментам форм, що традиційно притаманні цінним паперам [25]; обіг майна [29]

Подана в табл.1 сукупність морфологічних одиниць, що характеризують сутнісну складову поняття сек'юритизації, є значною мірою неоднорідною і тому потребує додаткової класифікації за ознакою відповідності цих морфологічних одиниць узагальненій сутності поняття сек'юритизації. Таким чином, сукупність морфологічних одиниць, які використовуються різними авторами, можна структурувати на дві групи за критерієм їх відповідності такій ключовій умові: чи характеризує морфологічна одиниця фінансову сутність поняття в аспекті іпотечного кредитування (табл. 2).

Таблиця 2

Структурування морфологічних одиниць сутнісної складової поняття сек'юритизації

Узагальнені визначення сутності поняття	Визначення, що характеризують фінансову сутність поняття
Пряме фінансування потреб компанії у фондах. Продаж банками неспроможних боргів. Об'єднання декількох активів, що не призначені для торгівлі на ринку. Договір, що включає складання претензії на визначені активи бізнесу. Розширення застосування цінних паперів. Процес розширення використання цінних паперів. Використання грошових надходжень, що передбачені умовами контракту	Вид рефінансування. Процес розподілення ризику. Трансформація неліквідних активів. Перетворення неліквідних активів. Трансформування активів банків. Випуск цінних паперів. Процес перетворення дебіторської заборгованості

До першої групи віднесені поняття, які дають узагальнені визначення і не дозволяють з'ясувати сутність сек'юритизації. Так, тлумачення сек'юритизації як прямого фінансування потреб компанії у фондах є дуже узагальненим, що не дає можливості конкретизувати сутнісну складову поняття.

Характеризувати сутність сек'юритизації як продаж банками неспроможних боргів неможливо. Це суперечить самому механізму застосування сек'юритизації в іпотечних відносинах, що передбачає продаж банками прав вимоги за найбільш якісними кредитними зобов'язаннями, за якими не було прострочок та списання.

Структурування морфологічних одиниць, що характеризують забезпечення сек'юритизації

Характеристика сек'юритизації як відповідних прав	Характеристика сек'юритизації як сукупності фінансових активів
Позики за заставними. Пул прав вимоги. Грошові надходження. Дебіторська заборгованість. Майнові права. Грошові вимоги. Грошові потоки від відпо- відних активів	Активи бізнесу. Пул активів. Активи банків. Неліквідні активи. Пакет (пул) іпотечних кредитів

Визначення сек'юритизації як об'єднання декількох активів, що не призначені для торгівлі на ринку, є некоректним, адже саме такі об'єднання (пули) активів використовуються для продажу. Описувати сутність сек'юритизації як договору також неможливо, тому що відповідно до ст. 626 Цивільного кодексу України договір є правовою формою (засобом) погодження волевиявлення двох або декількох сторін, що спрямована на досягнення визначеного правового результату [33]. Сек'юритизація ж спрямована, в першу чергу, на досягнення певного економічного результату. Розширення або процес розширення використання цінних паперів є лише наслідком застосування механізму сек'юритизації, зокрема в іпотечних відносинах. Використання грошових надходжень можна розглядати лише як етап сек'юритизації, який не може характеризувати всю сутність поняття. Отже, жодне з цих визначень не може бути використане для тлумачення сутнісної складової поняття сек'юритизації.

Стосовно другої групи слід зазначити, що наведені морфологічні одиниці відповідають фінансовій сутності даного поняття. Але трактування сек'юритизації як процесу розподілення ризику, хоча й відповідає зазначеній вимозі, проте відображає лише один бік фінансового аспекту визначення — управління ризиками, тобто є вузькоконкретизованим. Випуск цінних паперів — це також один з етапів сек'юритизації, що не дозволяє використати цю морфологічну одиницю для тлумачення сутнісної складової поняття. Як видно з табл. 2, в основному науковці щодо визначення сутності поняття "сек'юритизація" використовують у значній мірі синонімічні морфологічні одиниці — трансформацію [8], трансформування [15], перетворення [16], процес перетворення [27]. Крім того, необхідно зазначити, що сек'юритизація — це, насамперед, фінансовий механізм, котрий забезпечує досягнення конкретних цілей.

Визначаючи сек'юритизацію як **фінансовий механізм перетворення**, слід зупинитися на визначенні її сутності як **виду рефінансування**, адже поняття "рефінансування" та "сек'юритизація" співвідносяться як загальне до часткового.

Відповідно до табл. 1, більшість авторів [8; 10; 18; 19; 21; 22; 25; 27 – 29; 31; 32] вважають, що основним інструментом сек'юритизації є цінні папери. До того ж Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" [34] не передбачає існування таких інструментів фондового ринку — як тратта й акцепт, а вексель та облігацію вважає окремими видами цінних паперів. Також необхідно зазначити, що В. Лагутін [15], Л. Воробйова [16] наголошують на високій ліквідності цінних паперів, які використовуються при сек'юритизації. Така ліквідність забезпечується стабільним покриттям у вигляді грошових потоків за кредитами від позичальників [35, с. 20]. Отже, інструментом сек'юритизації є **ліквідні цінні папери**.

Наведену в табл. 1 сукупність морфологічних одиниць, що характеризують забезпечення таких ліквідних цінних паперів, можна структурувати на дві групи (табл. 3).

Як видно з табл. 3, погляди авторів щодо визначення забезпечення процесу сек'юритизації можна узагальнити в такі дві групи — відповідні права та сукупність фінансових активів.

При розробці визначення основний акцент зроблено на фінансовій складовій поняття сек'юритизації, отже до розгляду прийнято другу групу морфологічних одиниць. Різні автори характеризують забезпечення сек'юритизації як сукупності фінансових активів, використовуючи наступні визначення: активи бізнесу [20], банків [21], неліквідні активи [16], пакет іпотечних кредитів [31]. Тлумачення, яке найбільш адаптоване до існуючого вітчизняного законодавства, зокрема у сфері іпотеки, дає О. Казаков [10]. На його думку, забезпеченням сек'юритизації виступає **пул активів**. Пул (з англ.) — об'єднання, загальний фонд, об'єднані запаси [36, с. 218]. Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" [37] вже містить визначення поняття "іпотечний пул", який є по суті різновидом пулу активів, — це об'єднання іпотек за іпотечними договорами, що забезпечує виконання основних зобов'язань, реформованих у консолідований іпотечний борг. Таким чином, поняття "пул активів" є більш узагальненим, ніж поняття "іпотечний пул", і може бути використане для визначення забезпечення сек'юритизації.

Щодо визначення призначення сек'юритизації важливим є виділення, як і при розгляді інших складових поняття, морфологічних одиниць, що відображали б фінансову сутність поняття. Роль сек'юритизації як фінансового механізму, в першу чергу, полягає у **регулюванні та опосередкуванні руху позичкового капіталу**. У такий спосіб здійснюється виконання ключової, в контексті даної роботи, функції сек'юритизації — залучення довгострокових фінансових ресурсів в іпотечне кредитування.

Таким чином, з огляду на все вищенаведене, автором запропоновано наступне визначення сек'юритизації.

Сек'юритизація — це вид рефінансування та фінансовий механізм перетворення в ліквідні цінні папери пулу активів (зокрема, іпотечних) з метою регулювання й опосередкування руху позичкового капіталу.

На думку автора, використання фінансового механізму сек'юритизації надасть можливість вітчизняним банкам розширити свої операції з кредитування, що приведе до збільшення грошової маси, яка знаходиться в обігу, до підвищення купівельної спроможності і буде сприяти прискоренню темпів економічного зростання.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження при всій різноманітності підходів до визначення поняття "сек'юритизація" автором був запропонований такий, що характеризує фінансову сутність терміна з урахуванням специфіки використання його у сфері іпотечних від-

носин. Подальшої розробки потребує питання застосування механізму сек'юритизації з урахуванням особливостей української фінансової системи.

УДК 338.49 (477)

Букреєва І. В.

РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ

In the article the place of market infrastructure in the national economic system of Ukraine, its main functions and elements, its contemporary status and perspectives of development, its connection with the economic development of the state in general are considered. The range of problems that are necessary to solve at the process of infrastructure development is also determined.

Перехід української економіки до ринку може здійснюватися в декілька етапів. На першому етапі створюється інституціональне середовище для розвитку підприємництва як вирішальної умови для становлення ринкових відносин. На жаль, на сьогоднішній момент підприємці постійно зіштовхуються з найрізноманітнішими проблемами і труднощами у своїй діяльності, що найчастіше пов'язані з недосконалістю та нерозвиненістю інфраструктури підприємництва.

Тому найбільш відповідальним, трудомістким і капіталомістким етапом перехідного періоду як на загальнонаціональному, так і регіональному рівні є формування та розвиток ринкової інфраструктури. Аналізуючи проблеми реалізації економічної політики України, приходимо до розуміння того, що її успіх можливий лише в тому випадку, якщо вона буде доповнена заходами щодо розвитку ринкової інфраструктури.

Термін "інфраструктура" був уперше використаний ще на початку минулого століття для позначення об'єктів і споруджень, що забезпечували нормальну діяльність збройних сил. У 40-і роки ХХ ст. на Заході під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню виробництва матеріальних благ і послуг. В економічній науковій думці колишнього СРСР вивчення проблем інфраструктури почалося лише в 1970-і роки. А природа і сутність ринкової інфраструктури стали об'єктом досліджень лише в останнє десятиріччя. Загальним питанням розвитку ринкової інфраструктури перехідної економіки присвячені роботи О. Вальтрат, В. Внукової, В. Думи, А. Гриценко, В. Маслака, Н. Почерніної, С. Румянцева, В. Соболева, А. Ткача, В. Федько, Н. Федько, М. Чернишова, Л. Чернюк та ін. Проблеми розвитку інфраструктури підприємств, галузей та регіонів розглядаються в працях І. Грудзевич, І. Кондаурової, Д. Шмигаль та ін.

Ринкова інфраструктура становить сукупність різноманітних організаційно-правових і економічних відносин, що зв'язує ці відносини в одне ціле.

Ринкова економіка — це економіка, що розвивається за законами товарного господарства, взаємодії попиту та пропозиції. Для неї характерна наявність певної інфраструктури: товарних і фондових бірж; бірж праці; ринків цінних паперів, капіталів тощо.

Перехід національної економіки України до нових ринкових відносин обумовлює необхідність комплексного

Література: 1. Табала А. Ценные бумаги в системе ипотечного кредитования // Матеріали конференції "Нерухомість в Україні: ринок іпотечного кредитування", 5 – 7 березня 2003. — К.: — 2003. — С. 60 – 62. 2. Пахальчук Г. Ипотека: этап становления // Финансовые услуги. — 2004. — №1. — С. 16 – 17. 3. Кушнірук Б. Другий рівень як перший крок вперед // Финансовые услуги. — 2004. — №1. — С. 42 – 43. 4. Финагина О. В. Роль ипотечного кредитования в формировании региональных рынков жилья // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №7. — С. 50 – 55. 5. МакКарти Т. Секьюритизация в России // www.rusipoteca.ru. 6. Суворов Г. И еще раз об ипотечных ценных бумагах // Рынок ценных бумаг. — 2003. — №19. — С. 70 – 74. 7. Азаров М. Ипотечный рынок: слово за догмостроковыми и дешевыми ресурсами // Урядовий кур'єр. — 2004. — №88. — С. 5. 8. Shapiro, J., Innovation in financial services. Case study: Asset-backed Securitization, MIT Industrial performance center, 1999. 9. Xin Zhang, 2000a, Trends and Developments in Cross-border Securitisation. Part I: Legal Structures and Analysis, Battenworths Journal of International Banking and Financial Law, # 7, at 269 – 278. 10. Казаков А. История секьюритизации // Рынок ценных бумаг. — 2003. — №19. — С. 62 – 65. 11. Пастухова Н. Использование ценных бумаг как инструмента рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов // www.rusipoteca.ru. 12. Барейша И. Секьюритизация: причины успеха // www.rusipoteca.ru. 13. Паливода К. Проблеми іпотечного кредитування під заставу житла та програми фінансування масового будівництва житла в Україні // Вісник НБУ. — 2003. — №11. — С. 44 – 50. 14. Табала О. Ипотечні облигації // Финансовые услуги. — 2004. — №1. — С. 26 – 28. 15. Лагутін В. Д. Становлення та розвиток системи іпотечного кредитування // Фінанси України. — 2004. — №1. — С. 75 – 82. 16. Воробьева Л. Украинский опыт выпуска облигаций, обеспеченных активами // Рынок ценных бумаг. — 2003. — №23. — С. 26 – 28. 17. Верхова Н. М. Овердрафт: теоретичні основи визначення / Н. М. Внукова, О. В. Мовчан. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2003. — 20 с. 18. Словник сучасної економіки МакМілана / Пер. з англ. — К.: АртЕк, 2000. — 640 с. 19. Словарь современных и правовых терминов / Авт.: сост.: В. Н. Шимов, А. Н. Тур, В. Н. Стах, В. С. Каменков. — Мн.: Амалфея, 2002. — 816 с. 20. Большой толковый словарь бизнеса. Русско-английский; англо-русский / К. Пасс, Б. Лоус, Э. Пендлтон, Л. Чедвик. — М.: Вече, АСТ, 1998. — 688 с. 21. Downes & Goodman, 1998, Dictionary of Finance and Investment Terms. — 5th ed., Bampton education series. 22. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Під ред. Р. С. Дяківа. — К.: МЕФ, 2000. — 704 с. 23. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 3 / А. С. Гальчинський, В. М. Тець, О. І. Амоша, С. В. Мочерний (відп. ред.). — К.: Академія, 2002. — 952 с. 24. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 496 с. 25. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с. 26. Островская О. М. Банковское дело: Толковый словарь. — М.: Гелиос АРВ, 2001. — 400 с. 27. Банковское дело. Словарь: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 412 с. 28. Новиков В. А. Практическая рыночная экономика. Толкование 4000 терминов: Словарь. — М.: Флинта, 1999. — 376 с. 29. Туктаров Ю. Инвестиционный пай vs. сертификат участия // Коллегия. — 2002. — №9. — С. 32. 30. Туктаров Ю. Основные идеи ипотечных ценных бумаг // www.rusipoteka.ru. 31. www.unia.com.ua / glossary 32. www.sandp.ru / glossary 33. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV // Відомості Верховної Ради. — 2003. — №40 – 44. — С. 356. 34. Закон України "Про цінні папери та фондову біржу" від 18.06.1991 р. №1201-XII // Відомості Верховної Ради. — 1991. — №38. — С. 508. 35. Зарічук О. Є. Становлення ринку іпотечних цінних паперів // Економіка та держава. — 2003. — №12. — С. 18 – 20. 36. Большой англо-русский, русско-английский словарь по бизнесу / А. П. Загорская, Н. П. Петроченко. — М.: Джон Файли энд Санз, 1994. — 624 с. 37. Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" від 19.06.2003 р. №979 – IV // Відомості Верховної Ради. — 2004. — №1. — С. 1.

Стаття надійшла до редакції
1.03.2005 р.

© Букреєва І. В., 2005

розвитку ринкової інфраструктури. Тому потрібно приділити особливу увагу розвитку всіх її елементів, розробці і вживанню певних заходів щодо поліпшення її стану. На сьогодні питання, пов'язані з ринковою інфраструктурою України як в теоретичному, так і практичному відношенні, розроблені ще досить слабо.

Проблеми формування ринкової інфраструктури знайшли певне відображення в працях економістів. Перші ідеї, пов'язані з необхідністю розвитку ринкової інфраструктури, були висказані шведським економістом К. Вікселем, який, розглядаючи роль виробництва в економічній системі, виділив прямі виробничі витрати та накладні витрати суспільства, що потрібні для розвитку сфер діяльності, обслуговуючих виробничі процеси в економіці (тобто галузі ринкової інфраструктури в сучасному розумінні даного терміна) [1, с. 163]. Вчені-економісти А. Л'юїс, Р. Нурксе, А. Хіршмен та А. Янгсон прийшли до висновку, що стійкі темпи зростання прибутку для накопичення капіталу забезпечуються тільки розвитком необхідного комплексу обслуговуючих галузей [1, с. 164]. Відомий економіст П. Самуельсон зазначив, що розвиток ринкової інфраструктури сприяє зміцненню економічних позицій приватних підприємств, створюючи сприятливі умови для діяльності в основних галузях економіки [1, с. 165].

Ринкова інфраструктура — це система взаємопов'язаних, взаємодіючих, субординованих інститутів, які функціонують як у рамках окремих ринків (мікрорівень), що виконують відповідні функції, так і в національній економіці в цілому (макрорівень) [2, с. 36].

На думку А. А. Ткача, інфраструктура ринку в її інституціональному змісті — це сам ринковий механізм, система цілей, норм і правил поведінки всіх суб'єктів ринку, які діють через відповідні інститути [3, с. 333].

Теоретична й практична цінність систем розвитку ринкової інфраструктури, апробованих у країнах з ринковою економікою, є для України дуже важливою. Однак перехідний характер української економіки має свої специфічні особливості, які роблять неможливим наслідування досвіду становлення ринкових відносин у розвинутих країнах світу й подолання негативних наслідків кризових явищ. В умовах реформування економіки в Україні мають бути розроблені свої власні механізми поліпшення ринкової інфраструктури, орієнтовані на створення інституціонально-правових основ функціонування інфраструктури, формування стратегічних та тактичних цілей і пріоритетів, додержання певних соціальних стандартів.

Мета даної статті — дослідити процес формування сучасної ринкової інфраструктури та її основних елементів, проаналізувати сучасний стан розвитку інфраструктури в Україні та визначити шляхи її розвитку.

Розвиток країни не можливий без постійного розвитку інфраструктури. І хоча створення інфраструктури само по собі не принесе прибутку, встановлено, що чим вище рівень розвитку інфраструктури, тим швидше та охочіше до регіону надходять інвестиції, поповнюються трудові ресурси, прискорюється економічний розвиток, поліпшується життя громадян. Уже стала загальною вимогою необхідність першочергового розвитку інфраструктури, тобто спочатку треба побудувати дороги, будинки тощо, а потім вже об'єкти основного виробництва [4, с. 66].

Інфраструктура має дві головні функції. Перша — полягає в засобах зв'язку виробництва галузями, між регіонами та державою. Друга — в функції забезпечення цих засобів необхідним інструментарієм. У зв'язку з цим

потрібні специфічні механізми її розвитку та регулювання органами влади.

Ринок як форма взаємовідносин між особистими господарюючими суб'єктами має свою специфічну інфраструктуру. Для забезпечення нормального функціонування ринку необхідне існування цілої низки підсистем, служб, підприємств, які обслуговують ринкові операції. Предметом детального розгляду повинні бути й такі елементи інфраструктури сучасного ринку, як грошово-кредитна система і банки, податкова та митна системи, система страхування господарських ризиків. До ринкової інфраструктури відносяться також торговельні палати, асоціації підприємств, суспільні та державні фонди допомоги розвитку бізнесу, рекламні агенції, комерційні виставочні комплекси, центри з надання інформаційних послуг, розвитку інформаційних технологій та засобів ділової комунікації, система вищої та середньої економічної освіти.

Ринкова інфраструктура поліпшує здійснення товарообмінних операцій, юридичний та економічний контроль над ними, збільшує їх оперативність і ефективність, надає інформаційне забезпечення.

Інфраструктура залежить від типів та видів ринку.

На ринках товарів та послуг працюють товарні біржі, численні фірми, які займаються посередницькою діяльністю, маркетингові, консалтингові, аудиторські організації. На цьому ринку велике місце займає система торгівлі. В економічному обороті торгівля відіграє посередницьку роль. Однак її функції не закінчуються лише матеріальним розповсюдженням продукції. Торгівля стимулює виробництво і дає йому необхідний напрям. Вона є невід'ємним елементом структури ринкової економіки й істотно, якщо не рішуче, впливає на її ефективність. Економічні функції, які реально виконує торгівля, полягають у тому, що комерсанти, які знаходяться між виробниками та споживачами, надають послуги і тим, і іншим.

Одні комерсанти надають послуги виробникам, звільняючи їх від необхідності спілкування з великою масою споживачів. Шляхом створення запасів товарів вони забезпечують синхронізацію ритму виробництва і ритму споживання, які можуть коливатися в різні сезони. Завдяки їм доходи виробників стають регулярними і не залежать від затримок у збуті продукції споживачам.

Інші надають послуги споживачам щодо задоволення їх потреб. Вони створюють умови для того, щоб матеріальні блага, які виробили в масовому порядку чисельні підприємства, розкидані на великій території, стали доступними споживачам у такій кількості і якості, в такому місці та в такий час, які сприйнятливі останнім. Ця функція передбачає виконання ряду операцій: підбір партії, транспортування та зберігання, формування асортименту.

На фінансових ринках широко представлені валютні та фондові біржі. Для обслуговування ресурсних ринків існують біржі сировини та біржі праці.

Усі наведені елементи ринкової інфраструктури існують в Україні в період становлення та розвитку. У радянські часи функції інфраструктури товарних ринків виконувалися централізованим натуральним розподілом матеріальних ресурсів. Канали передачі комерційної інформації були блоковані, підірвані стимули до ефективного використання ресурсів, хронічною хворобою став товарний дефіцит. Ринкова інфраструктура ловить сигнали, які йдуть від попиту та потреб, забезпечує прийняття рішень на основі цих імпульсів виробниками й адекватну

реакцію на них, зв'язує виробників та споживачів в єдиний господарський процес.

Формування ринкової економіки в Україні треба розпочинати з відтворення ринкових інститутів, які існують лише в зародковому стані. Це повинно відбуватися за схемою, яка враховує економічні, політичні, історичні та психологічні особливості, характерні для нашої країни.

У нашій державі відсутній визначальний ринковий інститут — економічна самостійність господарюючих суб'єктів. Саме він гарантує незалежність суб'єктів ринкової економіки, їхню економічну відповідальність, без чого не можливе існування ринку. Більшість підприємств України належать державі, управляються її органами, що сприяє високому ступеню монополізму. Промислові підприємства, великі за обсягом виробництва є вузькоспеціалізованими. Останнє з суто технологічних причин не дає можливості швидко розукрупнити їх, а отже, і приватизувати. За цих умов формальна заміна державного власника на приватного не тільки нічого не змінить, а й сприятиме подальшому зменшенню обсягів виробництва продукції, зниженню її якості, усуненню тих початкових елементів конкуренції, які вже мали місце за державної власності. До того ж відбудеться швидкий занепад і руйнування гігантських підприємств, що є домінуючими в нашій економіці.

Конкуренція, вільне ціноутворення як необхідні інститути ринку не можуть функціонувати через відсутність ринкової інфраструктури (бірж, інформаційно-комерційних, оптових та постачальницьких організацій, пунктів прокату), культури ведення ринкової економіки (немає досвіду роботи і кадрів).

Створення ринкової інфраструктури відбувається повільно, з великими відхиленнями. Товарних бірж, наприклад, в Україні засновано більше, ніж у США або будь-якій іншій країні. І це зрозуміло, адже не так просто за короткий час перейти після стількох років життя в умовах командно-розподільчої економіки до системи координат, де діють закони ринку й немає такого втручання в економіку з боку держави. Проте процес формування ринкової інфраструктури відбувається, його треба прискорювати. Набувають досвіду і кадри, що працюють в інститутах ринку.

Для того щоб суб'єкти національного ринку не тільки мали ринкову інфраструктуру, право власності на засоби виробництва і продукцію, а й могли реалізувати це право, крім економічних, потрібні ще й правові передумови. Ось чому в країні йде процес відпрацювання і прийняття юридичних законів, що сприяють формуванню ринкового середовища. Проте він йде повільно, часто в прийнятті закони вносяться суттєві зміни, відсутня узгодженість законодавчих актів — усе це гальмує ринкові перетворення. Юридичні закони мають відображати реалії економічного життя, бути націленими на відтворення конкурентного середовища, тому слід відпрацювати механізм реалізації цих законів.

В останній час намітилася диспропорція на перетині "промисловість — інфраструктура". Обмежені можливості інфраструктурного забезпечення стримують активізацію промислового регіону. Система доріг, транспортних засобів уже зараз не відповідає світовим вимогам, а в найближчому часі може стати гальмом у розвитку перевезень, невід'ємного атрибуту промислового зростання. Застаріле портове господарство, відсутність вантажних терміналів, систем комунікації та інформатизації не дає активному включенню промисловості в економічні зв'язки регіонів та світового товарництва, що динамічно розвиваються за ринкових умов.

Проблеми розвитку інфраструктури можна розділити на три групи:

а) проблеми, пов'язані з недооцінкою ролі та місця інфраструктури в економічній системі суспільства. До них відносяться:

відсутність обґрунтованих пропозицій у виділенні коштів на розвиток інфраструктури;

незбалансований розвиток виробничої і соціальної інфраструктури;

залишковий принцип розвитку інфраструктури;

відсутність опрацьованих механізмів проведення регіональної політики шляхом розвитку інфраструктури;

б) проблеми, пов'язані з багатогалузевою структурою інфраструктури:

відсутність єдиного замовника розвитку інфраструктури;

нескоординоване виділення коштів: необхідність створення джерела цих коштів;

експлуатація об'єктів інфраструктури різними установами;

наявність різних стандартів до розвитку інфраструктури в різних галузях [4, с. 22];

в) проблеми, пов'язані з розвитком інфраструктури регіонів.

Таким чином, від рівня розвитку ринкової інфраструктури залежить виконання функцій у забезпеченні життєдіяльності підприємницьких структур. Однак дослідження доводять, що становлення ринкової інфраструктури перебуває на початкових етапах, характеризується нерозвиненістю її елементів і нашовається у своєму розвитку на цілий ряд перешкод, пов'язаних з відсутністю цілеспрямованих інфраструктурних програм на державному та регіональному рівнях.

Розвиток економіки України в перші роки незалежності характеризувався зниженням усіх видів діяльності в результаті зменшення можливостей бюджетів усіх рівнів, відсутності достатніх механізмів для залучення коштів на розвиток виробництва та інфраструктури. Процес економічного реформування ще не супроводжується відчутними якісними перетвореннями, позитивними структурними змінами, темпи розвитку ринкової інфраструктури не набули достатньої динаміки. Розглядаючи перспективи розвитку української економіки, не можна залишатися лише в рамках тільки промислової сфери.

Збереження і розвиток промислового потенціалу країни сьогодні можливі лише в тому випадку, якщо вони будуть підкріплені заходами для розвитку інфраструктури і, в першу чергу, виробничої. У протилежному випадку будь-які великомасштабні програми промислової політики почнуть буксувати саме через те, що не будуть забезпечені відповідною інфраструктурою.

Важливим елементом розвитку інфраструктури є більш широке використання інформаційних систем. Особливість застосування засобів телекомунікацій, комп'ютерних мереж, супутників полягає в тому, що поділ праці стає тотожним роботі в єдиному інформаційному просторі. Якщо українські банкіри, промисловці і вчені сьогодні такої можливості в переважній більшості не мають (модеми і можливість оплачувати вихід у світові комп'ютерні мережі є доступними лише деяким), то це значить, що Україна свідомо приречена на незмірно більш низьку продуктивність інтелектуальної праці. А з такою продуктивністю утриматися в руслі постійного розвитку новітніх технологій практично неможливо. Це пов'язано з тим, що інфра-

структура має досить тверду прив'язку до технологічних укладів, а розвиток останніх, у свою чергу, неможливий без відповідної інфраструктури. Тому існує потреба постійного вивчення та аналізу новітніх засобів і підходів до активізації розвитку інфраструктури в Україні, що, в свою чергу, потребує розробки заходів удосконалення державного регулювання в цій сфері. Діяльність органів управління щодо формування ринкової інфраструктури повинна передбачати:

- розробку детального переліку її елементів;
- виділення елементів, які потребують пріоритетного розвитку;
- розробку схеми територіального розміщення окремих елементів інфраструктури;
- узгодження заходів щодо створення національної і регіональної ринкової інфраструктури з регіональними програмами розвитку;
- розробку умов участі підприємств, установ та організацій у створенні регіональної ринкової інфраструктури;
- наукове забезпечення розробки її формування і розвитку [3, с. 331].

Подальших досліджень потребує вивчення теоретичних засад розвитку регіональної інфраструктурної політики в ринкових умовах та її інтеграції в національну і міжнародні інфраструктурні мережі, стану та практичних можливостей розвитку інфраструктури регіону в умовах перехідної економіки.

Література: 1. Новоселов А. С. Теория региональных рынков: Учебник. — Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. — С. 163 – 165. 2. Гаркуша Ю. А. Основы экономической теории: Учеб. пособие. Ч. 1 / Ю. А. Гаркуша, Л. Е. Черный, А. А. Ткач. — Харьков: Харьк. авиац. институт, 1994. — 136 с. 3. Ткач А. А. Методологічні основи аналізу глобальної ринкової інфраструктури // Держава та регіони. Сер.: "Економіка та підприємництво". — 2003. — №1. — С. 330 – 335. 4. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира: Учебник. — СПб.: Изд. Михайлова В. А., 2000. — С. 22. 5. Ткач А. А. Глобалізація механізму інфраструктури ринку. Соціально-економічна трансформація суспільства в умовах глобалізації. Монографія. — Запоріжжя: Просвіта, 2003. — С. 63 – 92.

*Стаття надійшла до редакції
11.03.2005 р.*

УДК 330.332:330.341.1

**Наден А. А.
Пяткова Н. П.**

ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the main factors specifying the choice of the source of information recourses of the enterprise innovation development are considered. The main sources of investment

the enterprise innovation activity are introduced. The attraction of different investment resources from the aspect of the enterprise financial opportunities and the type of the innovation projects that are realized is grounded.

Многообразие источников инвестирования инновационной деятельности предприятия определяет необходимость глубокого анализа возможностей выбора каждого из источников, преимуществ и недостатков их применения.

Проблема финансирования инновационного развития предприятия в настоящее время является достаточно актуальной для отечественных субъектов хозяйствования и широко рассматривается в научной литературе [1 – 4]. Однако при этом недостаточно внимания уделяется вопросам целесообразности выбора источников инвестиционного обеспечения инновационных проектов различных предприятий.

Это обуславливает цель данной статьи, состоящей в определении наиболее целесообразных и оптимальных источников инвестиционных ресурсов инновационной деятельности предприятия в зависимости от его типа, финансовых возможностей и инновационной направленности.

Проведенные исследования позволили определить основные факторы, обуславливающие применение определенного источника инвестирования инновационного развития предприятия:

- размер и тип предприятия, реализующего инновации;
- кредитоспособность предприятия и его финансовое положение;
- уровень диверсифицированности деятельности предприятия (степень специализации его инновационной деятельности);
- радикальность инновации;
- размер и характер потенциального эффекта от инновации;
- уровень риска, связанного с реализацией инновации;
- степень зависимости предприятия (является ли инновационное предприятие самостоятельным или оно учреждается корпорацией);
- резерв времени на освоение инновации.

Рассматривая основные виды источников инвестиционных ресурсов инновационного развития предприятия (рисунок), следует сделать вывод, что применительно к вновь учреждаемому, специализирующемуся на инновациях, предприятию абсолютное большинство перечисленных источников на практике применить весьма затруднительно.

Прежде всего, это обусловлено тем, что самофинансирование необходимых инвестиций как источник финансирования чаще всего неприемлем уже в силу того, что предприятие просто не имеет соответствующих фондов для обеспечения инновационной деятельности.

В случае, когда новое предприятие учреждается крупной корпорацией, которая способна вложить в уставный капитал дочернего предприятия (типа spin-off) значительные денежные активы либо материальные активы в виде необходимого новому предприятию оборудования, недвижимости, прав собственности, тогда такое самофинансирование действительно способно внести существенный вклад в общее финансирование рассматриваемого инновационного проекта.



Рис. Источники инвестирования инновационной деятельности предприятия

Кроме того, недостаточная имущественная база (имущественное обеспечение) вновь организуемой фирмы, не успевшей еще заработать прибылей, которые капитализированы в соответствующие активы, превышающие уставный капитал предприятия, также сужает возможности самофинансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий.

В этой связи в качестве инвестиционных ресурсов инновационной деятельности широко используются заемные и привлеченные источники финансирования. При этом считается, что наибольшую динамичность развитию предприятия, осуществляющего инновационную деятельность, придает использование привлеченных и заемных средств. Это способствует более оперативному реагированию соответствующими инновациями на изменение спроса, появлению новых технологий, а также изменению цены заемных источников финансирования. Использование внешних источников делает возможным инвестирование инноваций, поддерживающих конкурентоспособность предприятия, не ожидая накопления предприятием достаточных собственных средств.

Привлеченные средства принято разделять на инвестиции портфельных и стратегических инвесторов. Это основано на особенностях их участия в инновационной деятельности предприятия, их прав и интересов. Здесь возникает вполне закономерная ситуация — инвестор, в отличие от кредитора, предоставляет денежные средства безвозвратно в обмен на небольшой пакет акций и, как результат, ресурсы портфельного инвестора оказываются самыми дорогими. В случае их успешного вложения в Украине можно ожидать многократного роста курсовой стоимости приобретенных акций в течение 3 – 5 лет. Однако отечественная практика показывает, что процент неудач достаточно велик и процент риска портфеля оказывается приблизительно равным 50%.

Финансирование инноваций из заемных средств более рискованно для предприятия, так как независимо от исхода инновационной деятельности кредит придется возвращать (чаще всего по частям задолго до истечения

срока кредитного соглашения), выплачивая также проценты.

В то же время при высокой кредитоспособности предприятия (определяемой финансовым состоянием заемщика, который предоставляет кредиторам имущественное обеспечение и хорошую "кредитную историю", то есть соблюдение им финансовой дисциплины при обслуживании ранее бравшихся ссуд), а также при коммерческой перспективности инноваций, для реализации которых привлекается кредит, мобилизация заемных средств может быть осуществлена гораздо быстрее, чем размещение на рынке новых акций или поиск соучредителей новых предприятий, специализирующихся на инновационной деятельности.

Использование более сложных способов инвестирования инновационной деятельности (прочие смешанные и нетрадиционные источники) существенно затруднено для предприятий, реализующих инновационные проекты с высокой степенью неопределенности ожидаемых доходов из-за очевидной недостаточности доверия со стороны широкого круга инвесторов и потенциальных заказчиков.

В смысле большей своей реалистичности для вновь учреждаемых предприятий единственным, пожалуй, исключением здесь мог бы быть инновационный кредит, использование которого предусматривает конвертацию непогашенной части первоначально выданного проектного кредита в пакет акций успешного предприятия-заемщика, по стоимости равного величине непогашенной части основного долга. Однако технически и с точки зрения издержек трансакций данный метод финансирования зачастую является слишком сложным и дорогим для кредитора [5].

Таким образом, источники финансирования инновационного бизнеса достаточно ограничены. Основными из них служат, по сути, два:

1) средства самих учредителей предприятия, создаваемого для освоения новой продуктовой линии, а также связанных с ними лиц, то есть пайщиков, соавторов разработки новшества (для частных учредителей) либо других контролируемых теми же инвесторами фирм (для институциональных учредителей);

2) средства сторонних специализированных (венчурных) инвесторов и кредиторов, достаточно глубоко и на основе дополнительно предоставляемой им информации анализирующих возможную степень доверия как к самим инициаторам проекта инновации, так и к данному проекту.

При этом следует учитывать тот факт, что мотивацией для сторонних инвесторов и кредиторов инновационного бизнеса зачастую являются неэкономические интересы, такие, как уверенность разработчиков инновации в результатах своего творческого труда или желание реализации разработанной идеи.

Поскольку собственных средств у инициаторов инновационного бизнеса и связанных с ними лиц, зачастую, не хватает для полной разработки и освоения капиталоемких инноваций, на взгляд авторов, особое внимание должно уделяться привлечению венчурных инвесторов. К таким инвесторам относятся акционеры, пайщики и, в ряде случаев, кредиторы, предоставляющие инвестиционный кредит под перспективный, с их точки зрения, проект без достаточного имущественного обеспечения, но по повышенному (компенсирующему кредитный риск) проценту.

В частности, распространенной является такая схема финансирования инновационного предприятия, когда его инициаторы ищут инвесторов, от которых ожидают оплаты акций (паев) предприятия в денежной и/или натуральной форме, а сами способны вложить во вновь учреждаемую фирму лишь собственные преимущественно нематериальные активы. Эти нематериальные активы по договоренности с партнерами относительно создаваемого предприятия могут быть оценены в стоимостном выражении (что и определяет долю авторов разработки в предприятии). Однако решающим для судьбы предприятия в этой схеме все же остается привлечение инвесторов (тогда неминуемо венчурных) с реальными деньгами и прочими материальными активами [6].

Описанная схема финансирования представляется крайне актуальной для Украины, где во многих отраслях имеется нереализованный научно-технический задел, есть высвобождающиеся из сферы науки и научного обслуживания носители соответствующего ноу-хау, существуют возможности патентования изобретений не только на имя работодателей, но и, при определенных условиях, на имя их наемных работников-авторов этих изобретений. Однако также ощущается и резкая недостаточность капиталовложений в малый и средний инновационный бизнес, которая не может быть преодолена лишь с помощью тех или иных программ государственной поддержки инноваций либо создания инфраструктурных образований типа технологических и научных парков.

Литература: 1. Антиюшкина В. В. Источники и основные сферы инвестирования в Украину // Вісник Східноукраїнського державного університету. — 1997. — №3(7). — С. 35 – 38. 2. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 1996. — 428 с. 3. Валдайцев С. В. Коммерческая реализация новых технологий. — СПб.: СПбГУ, 1995. — 278 с. 4. Васюренко О. Пути развития кредитного обеспечения инновационной деятельности / О. Васюренко, И. Пасечник // Экономика Украины. — 2000. — №2. — С. 24 – 29. 5. Валдайцев С. В. Коммерческая реализация новых технологий. — СПб.: СПбГУ, 1995. — 274 с. 6. Липсиц И. В. Инвестиционный проект. Методы подготовки и анализа. Учебно-справочное пособие / И. В. Липсиц, В. В. Косов. — М.: Дело, 1996. — 520 с.

Стаття надійшла до редакції
11.03.2005 р.

УДК 658.511.011

Королевская Н. Ю.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕКРЕМАТИЧЕСКИХ РЕЗЕРВОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА

In the article the main tendencies of using the recrematic reserves during the process of preparation and mastering the manufacture at the industrial enterprise is considered. The recrematic reserves classification of design, technological prepara-

tion of manufacturing, of labour conditions and its productivity, and according to the economic expenses optimization of corporation of the industrial enterprises with the labour market are represented.

В настоящих условиях развития украинской экономики функционирование отечественных предприятий можно охарактеризовать как процесс перманентной адаптации к труднопрогнозируемым действиям субъектов внешней среды. В частности, нестабильность и неопределенность таких внешних факторов, как потребители, поставщики, органы власти, обуславливают необходимость более тщательного подхода к постановке экономических целей, обеспечению их эффективной реализации, а также контролю и корректировке производственного процесса.

В этой связи важную роль играет оптимизация совокупных экономических издержек предприятия, о чем свидетельствует анализ экономической научной литературы [1 – 4]. Однако за пределами исследований остается такой важный составляющий элемент эффективной организации производства и оптимизации издержек как рекрематиические резервы.

Целью данной статьи является исследование основных направлений и принципов использования рекрематиических резервов в процессе подготовки и освоения производства на промышленном предприятии и оптимизации экономических издержек его взаимодействия с рыночной средой.

Роль рекрематиических резервов и их структурные составляющие можно выделить на основе анализа цикла создания и реализации промышленных товаров (рис. 1).



Рис. 1. Модель цикла создания и реализации промышленных товаров

Подготовка и организация производства представляет собой сложный процесс, в ходе которого ключевой задачей рекрематики является выявление резервов на основе достижения оптимальности потоковых процессов и обеспечения сквозного управления ресурсами и резервами на всех этапах.

В соответствии с этим целесообразно исследовать более подробно рекрематиические резервы, связанные с технической подготовкой производства, созданием благоприятных условий труда и обеспечением полной продуктивности, оптимизацией экономических издержек взаимодействия в рыночной среде. Классификация рекрематиических резервов конструкторской подготовки производства представлена на рис. 2.

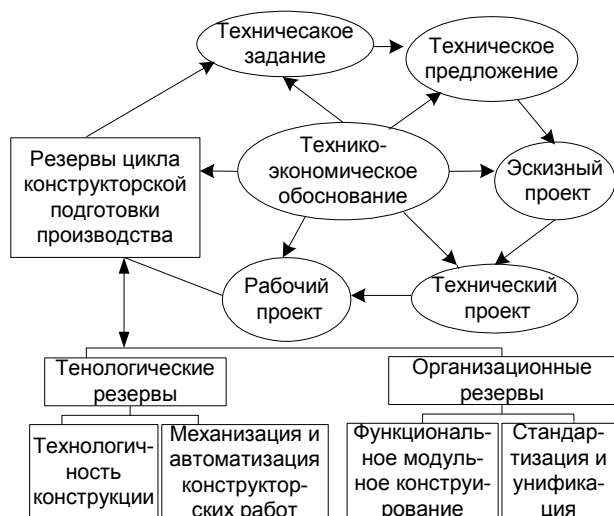


Рис. 2. Классификация рекреативных резервов конструкторской подготовки производства

В условиях рыночных отношений целью конструкторской подготовки производства является создание нормативно-конструкторской документации, обеспечивающей конкурентоспособность параметров промышленных изделий. Данному процессу способствует реализация рекреативных резервов, связанных с обеспечением качества конструкторских работ. Недостаточный уровень проектирования, испытаний, доводки и эксплуатации, например сельскохозяйственных машин, ведет к тому, что простой машин из-за поломок и ремонтов достигают на пахоте 35%, а на уборке – 50% рабочего времени; перерасход горюче-смазочных материалов из-за неудовлетворительных конструкций и качества двигателей составляет 12%; металлоемкость несущих узлов машин и механизмов на 10 – 12% выше по сравнению с расчетной [5].

По экспертным оценкам каждые четыре часа конструктор, разрабатывающий техническую документацию, допускает ошибку, на исправление которой в производстве уходит свыше восьми часов. От одного до трех работников промышленных предприятий занимаются устранением последствий некачественных конструкторских решений. Стоимостную оценку процесса выявления и реализации рекреативных резервов можно представить на следующем примере. Неустраненная своевременно ошибка на стадии прикладных разработок "ценой" в одну тысячу гривен может обернуться девятью тысячами потерь на этапе конструирования, десятками тысяч при создании опытного образца и сотнями тысяч гривен при массовом производстве и эксплуатации промышленных изделий. Из-за низкого качества конструкторских разработок до 80% создаваемых на украинских промышленных предприятиях образцов являются неконкурентоспособными. Отсюда следует, что выявление рекреативных резервов приобретает важнейшее значение.

Рекреативными резервами на стадии конструкторской подготовки производства являются:

- обеспечение полного соответствия требований технического задания, разработку которого представляет заказчик, и конструкторской документации, которую создает исполнитель;

- достижение высокой технологичности, позволяющей использовать такие исходные материалы, которые обеспечи-

вают (при условии выполнения заданных функций) наиболее простое и экономное изготовление промышленных изделий;

- создание и использование совершенных систем автоматизированного проектирования (САПР) и автоматизированных рабочих мест (АРМ); активное применение функционально-модульного, модельно-макетного и панорамного методов проектирования, разработка типажей и параметрических рядов для создаваемых машин, применение стандартизации и унификации.

В системе технической подготовки производства значительную роль играет технологическая подготовка, классификация рекреативных резервов которой представлена на рис. 3.



Рис. 3. Классификация рекреативных резервов технологической подготовки производства

В условиях обострения конкурентной борьбы целью технологической подготовки производства является проведение мероприятий по разработке технологической документации, выбору оборудования и созданию оснастки, обеспечивающих конкурентоспособность промышленных товаров.

По экспертным оценкам до 80% украинских промышленных товаров создаются по технологиям, уступающим по прогрессивности и качеству зарубежным аналогам и допускающим излишние затраты овецественного и живого труда. Поэтому выявление и использование резервов технологической подготовки на основе взаимодействия системно-преобразующего менеджмента и рекреативности выступает важнейшим направлением повышения эффективности деятельности промышленных предприятий. Методика выявления и использования рекреативных резервов в технологической подготовке производства строится на следующих положениях:

- применимости прогрессивного оборудования в системе гибких производственных процессов;
- проектировании и создании прогрессивного технологического оснащения;
- механизации и автоматизации управления технологической подготовкой;
- применении перспективных технологических процессов на основе системного выявления и реализации резервов;
- определении оптимальной нормативной базы использования всех видов ресурсов.

Представим классификацию рекрематических резервов по условиям труда и условиям достижения его полной продуктивности (рис. 4).

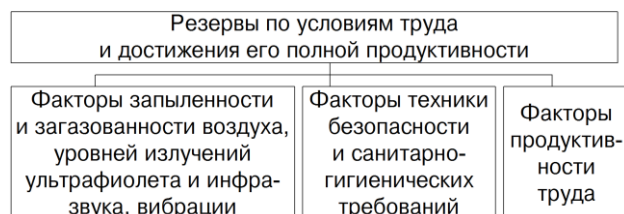


Рис. 4. Классификация рекрематических резервов по условиям труда и его продуктивности

Проблема создания оптимальных условий труда и достижения его полной продуктивности остается достаточно острой. Так, довольно низкая технологическая оснащенность производства и несоответствие требованиям экологической безопасности приводят к несоблюдению на предприятиях санитарно-гигиенических норм и техники безопасности. В результате этого на некоторых промышленных предприятиях работники трудятся в условиях повышенной запыленности воздуха, загазованности, повышенного уровня ультра и инфразвука, вибрации и т. д.

В производстве остаются значительными различного рода потери, негативно влияющие на продуктивность труда. Исходя из этого, можно обобщить следующие рекрематические резервы по условиям труда и его продуктивности:

разработка и внедрение мероприятий по снижению интенсивности и устранению факторов негативного воздействия на здоровье работников в процессе их производственной деятельности;

обеспечение техники безопасности и создание оптимальных санитарно-гигиенических условий на производстве; сокращение и ликвидация непроизводительных простоев, уменьшение вероятности аварийных ситуаций, дефектов, создание предпосылок для достижения полной продуктивности труда.

Классификацию рекрематических резервов по оптимизации экономических издержек взаимодействия в рыночной среде можно представить в виде следующей модели (рис. 5).

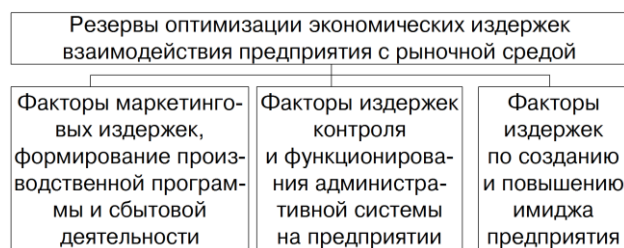


Рис. 5. Классификация рекрематических резервов по оптимизации экономических издержек взаимодействия промышленного предприятия с рыночной средой

В рыночной системе нормы экономического поведения формируются на основе взаимодействия продавцов и покупателей. Это соединяет в себе, с одной стороны, возможности экономического развития путем изменения параметров и правил экономической деятельности в ходе сотрудничества и конкуренции, а с другой стороны, обеспечение индивидуальной заинтересованности экономических субъектов в таком развитии при использовании института частной собственности [6]. Отсюда важной пробле-

мой выступает оптимизация экономических издержек рыночного взаимодействия промышленного предприятия.

Данные издержки связаны с проведением маркетинговых исследований по анализу конъюнктуры рынка, с процессами сегментирования рынка по потребителям и параметрам товара, с позиционированием по конкурентам. К издержкам по сбыту можно отнести затраты по продвижению товара на рынке, доставке его к потребителю. В экономических издержках в форме трансакционных обособляются издержки по контролю и юридической защите выполнения хозяйственных договоров, в том числе по контролю за качеством и иными характеристиками предмета сделки по купле-продаже, по определению и защите прав собственности, по проверке и обеспечению условий хозяйственных соглашений. В форме административных издержек обособляются издержки выработки проектов решений, их согласования с различными инстанциями, доведения принятых решений до непосредственных исполнителей, включая распределение полномочий и разработку системы мотивирования.

Таким образом, выявление, использование и эффективное управление рекрематическими резервами на всех этапах подготовки и реализации производственного процесса позволяет обеспечить сквозное управление ресурсами и резервами производства, а также оптимизировать совокупные экономических издержки взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды.

Литература: 1. Бенцман Л. Б. Использование резервов производства. — Саратов: Изд. Саратовского университета, 1999. — 286 с. 2. Проценко О. Д. Управление материальными запасами / О. Д. Проценко, В. Э. Рексин. — М.: Прогресс, 2002. — 184 с. 3. Драккер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. — М.: Фаир-Пресс, 2001. — 416 с. 4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. — СПб.: Питер, 1999. — С. 442 – 443. 5. Семенов С. Н. Менеджмент в системе интеграции качества продукции / С. Н. Семенов, Ю. Л. Дрючков; [Под ред. С. Н. Семенова. — Саратов: Изд. Саратовского университета, 2000. — 240 с. 6. Емцов Р. Г. Микроэкономика / Р. Г. Емцов, М. Ю. Лукин. — М.: Изд. МГУ им. М. В. Ломоносова; Дело и Сервис, 2002. — 278 с.

Стаття надійшла до редакції
11.03.2005 р.

УДК 338.45

Волощук Л. А.

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСОБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

In the article the problems of analytical providing the investment decisions making process at the stages of idea and project analysis are investigated. The method of evaluation the advisability of innovative ideas realisation as the instrument of idea analysis of innovative-oriented investment possibilities is proposed.

Развитие современного предприятия нуждается в реализации разнообразных инновационных изменений, требующих инвестирования. Влияние множества внутренних и внешних факторов на результативность инвестиций предопределяет необходимость проведения инвестици-

онного анализа, результаты которого должны составить необходимую базу для принятия инвестиционных решений.

Процесс принятия инвестиционного решения охватывает семь этапов:

- принятие решения о необходимости инвестиций на основе анализа текущего положения предприятия и конъюнктуры рынка;

- поиск и генерация инвестиционных идей;

- оценка и анализ целесообразности и перспективности реализации идей; фильтрация и отбор наиболее перспективных для дальнейшей проработки;

- формулирование инвестиционных предложений и альтернатив их реализации на базе отобранных идей; фильтрация и выбор наиболее привлекательных для дальнейшей детальной разработки;

- разработка инвестиционного проекта;

- оценка эффективности проектов; ранжирование и выбор наиболее привлекательного проекта для реализации;

- принятие конечного инвестиционного решения относительно осуществления инвестиций в форме конкретного инвестиционного проекта.

Таким образом, укрупненно процесс инвестиционного анализа можно представить в виде двух основных блоков: 1) "идейный анализ" — генерация, анализ, оценка и отбор инвестиционных идей; 2) "проектный анализ" — разработка, анализ, оценка и выбор инвестиционных проектов.

Исследования предлагаемых современной теорией и практикой средств, способствующих решению задач вышеперечисленных этапов процесса принятия инвестиционных решений, показали их недостаточность, особенно применительно к анализу возможностей инновационно-направленного инвестирования.

Обзор методов и средств проектного анализа позволяет сделать вывод об их недоработанности. Оценка инновационных проектов, непосредственно не генерирующих денежные поступления, представляется трудно реализуемой с помощью традиционных показателей эффективности [1], так как они предполагают наличие денежных поступлений по факту продажи продукции или услуг, являющихся результатами реализации этих проектов. Применение традиционных методов инвестиционного анализа в сфере инновационного предпринимательства также затруднительно в связи с высокой непредсказуемостью результатов проекта, и, соответственно, сложностью получения надежных прогнозов будущих поступлений. Кроме того, далеко не все инновационные проекты могут быть оценены с помощью классических методов, фокусирующихся на оценке финансовой эффективности.

Снижение риска принятия и реализации неэффективного инвестиционного решения требует проведения "идейного" анализа с целью отсева тех сперва идей, а затем предложений и их альтернатив, которые не соответствуют определенным критериям привлекательности. Однако ни теория инвестиционного менеджмента, ни теория инновационного менеджмента не дают комплексных и одновременно ориентированных на потребности и возможности начальных этапов прединвестиционных исследований инструментов "идейного" анализа. Определенные наработки в этой сфере представлены в теории маркетинга и общего менеджмента в виде методов оценки потенциала или перспективности новых товаров на рынке [2; 3]. Однако сфера их применения ограничивается лишь продуктовыми инновациями, а использование для оценки возможностей процессных внутрифирменных инноваций

нецелесообразно. Кроме того, учитываются лишь факторы успешного выхода и продвижения инновационного продукта на рынке, то есть те факторы, которые присутствуют на последней фазе инновационного процесса — фазе коммерциализации. В то же время среди основных причин "провалов" новых товаров присутствуют и такие, как производственные проблемы и нехватка финансовых ресурсов. Это дает основания утверждать, что оценка перспективности инновационных идей лишь на основе рыночных факторов не дает достоверного представления о ситуации.

В качестве инструмента идейного анализа предлагается метод оценки целесообразности реализации инновационных идей, который включает в себя: выявление и классификацию наиболее значимых факторов, определение перечня основных возможных состояний факторов и соответствующей шкалы оценок, методику оценки вероятности успеха, практические рекомендации по интерпретации результатов ее использования с целью принятия решения о рациональности реализации идеи.

Ключевые внутренние факторы, определяющие успешность и, следовательно, целесообразность реализации инновационных идей можно представить в виде следующих групп: 1) группа факторов психологической готовности; 2) группа факторов рыночного успеха; 3) группа факторов инновационного потенциала; 4) группа факторов технологической готовности.

Группа факторов психологической готовности отражает осознание необходимости инновационных изменений руководством и основными функциональными подразделениями и исполнителями, иными словами — "степень желаемости" инновации и готовности всех уровней управления к их реализации.

Среди факторов рыночного успеха наиболее значимыми являются: соответствие основной специализации и сфере деятельности предприятия; потенциал рынка, определяемый стадией его жизненного цикла; конкурентные преимущества и уникальность продукта; значимость продукта и его конкурентных преимуществ для потребителей; рыночная позиция предприятия.

Инновационный потенциал предприятия рассматривается в разрезе следующих составляющих: наличие ресурсов (материально-технических, финансовых, кадровых, информационных); наличие и состояние необходимых функциональных элементов процесса производства и сбыта (НИОКР, производство, маркетинг и сбыт, сервисное обслуживание); готовность предприятия и системы управления к реализации инноваций.

Факторы технической и технологической готовности связаны с возможными техническими и технологическими трудностями, которые могут возникнуть в процессе разработки и освоения инноваций и определяют вероятность успешной разработки и освоения инноваций при существующих технико-технологических условиях.

Совокупность первой, третьей и четвертой групп факторов характеризует вероятность и успешного производства инновационной продукции, и успешного освоения инноваций на предприятии, а группа рыночных факторов — вероятность успешного продвижения на рынке.

Так как характеристика факторов носит качественный характер, для определения вероятности успеха по каждому фактору используется метод балльных оценок. С целью облегчения реализации метода для каждого анализируемого фактора представлено описание основных возможных его состояний и шкала, соответствующих им оценок (рисунок).

Оценка факторов инновационного потенциала

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ И ИХ СОСТОЯНИЙ	Оценка
1. Наличие ресурсов	
предприятие располагает ресурсами в достаточном объеме	1,0
существуют небольшие сложности в изыскании ресурсов	0,8
существует необходимость и возможности привлечения дополнительных ресурсов	0,5
возможность привлечения необходимых дополнительных ресурсов из внешних источников практически отсутствует	0,1
2. Готовность системы управления	
система управления готова к внедрению	1,0
существуют некоторые легкоустраняемые препятствия	0,8
существует необходимость частичного совершенствования оргструктуры	0,4
требуются кардинальные изменения оргструктуры	0,1
3. Наличие и состояние функциональных элементов процесса производства и сбыта	
все необходимые элементы доступны в рамках предприятия	1,0
все элементы доступны, но некоторые требуют незначительных изменений, усовершенствования	0,7
все элементы доступны, но наиболее важные требуют значительных изменений	0,5
наличные элементы требуют кардинальных изменений, некоторые элементы — не доступны	0,3
предприятие не располагает ни одним из необходимых элементов	0,1

Оценка факторов технологической готовности

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ И ИХ СОСТОЯНИЙ	Оценка
1. Характеристика технологии	
незначительные изменения технологии, используемой на предприятии	0,9
незначительные изменения технологии, не использовавшейся предприятием ранее, но используемой за его пределами	0,7
освоение новой уже апробированной технологии	0,5
освоение новой, еще не прошедшей апробацию, технологии	0,3
разработка принципиально новой технологии на основе новшества еще не внедренного в практику	0,1
2. Изменения технических характеристик	
незначительные изменения технических и рабочих параметров	0,9
существенные изменения существующих технических и рабочих параметров	0,7
новые технические и рабочие параметры	0,5
некоторые технические параметры не определены	0,3
ни один из технических параметров не определен	0,1
3. Наличие технических проблем и возможностей их решения	
технические проблемы отсутствуют	0,9
решение проблемы существует и легко доступно предприятию	0,7
решение проблемы существует, но предприятию не доступно	0,5
решение до настоящего момента не существует	0,3
технические проблемы почти непреодолимы	0,1

Оценка факторов психологической готовности

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ И ИХ СОСТОЯНИЙ	Оценка
1. Готовность руководства	
инновация (результат реализации идеи) расценивается как главный фактор успеха предприятия в будущем	1,0
один из множества важных факторов	0,5
есть и другие, намного более важные факторы	0,1
2. Готовность структурных подразделений	
все структурные подразделения осознают необходимость изменений и заинтересованы в реализации идеи	1,0
значительная часть персонала против изменений	0,5
ключевые структурные подразделения настроены против изменений и не готовы к реализации идеи	0,1

Оценка факторов рыночного успеха

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ И ИХ СОСТОЯНИЙ	Оценка
1. Соответствие основной специализации и сфере деятельности	
усовершенствованный продукт в рамках основной специализации или сферы деятельности	0,9
новый продукт в рамках основной сферы деятельности (расширение существующей гаммы товаров)	0,7
усовершенствованный продукт не основной сферы деятельности	0,5
новый продукт не основной сферы деятельности	0,3
совершенно новый продукт, создание нового рынка	0,1
2. Стадия жизненного цикла целевого рынка	
зарождение	0,9
рост	0,7
зрелость	0,5
спад	0,1
3. Конкурентные преимущества продукта	
продукт по всем параметрам превосходит аналоги или эксклюзивный	0,9
продукт значительно превосходит конкурентные предложения по нескольким параметрам, но не по всем	0,7
продукт обладает незначительными преимуществами по одному	0,5
продукт не имеет отличий или обладает преимуществами по одной-двум характеристикам, но уступает в остальных	0,1
4. Значимость продукта (конкурентных преимуществ)	
только данный продукт удовлетворяет потребность в решении	0,9
удовлетворяет потребность в решении проблемы определенно лучше, чем существующие предложения	0,7
значимость дополнительных выгод, представляемых продуктом, для потребителей не очевидна	0,3
удовлетворяет потребность в решении проблемы в равной степени с существующими предложениями, не несет дополнительных выгод	0,1
5. Рыночная позиция предприятия	
предприятие хорошо известно и имеет стабильную позицию	0,9
установлены контакты с потенциальными заказчиками, но предприятие еще не вышло на рынок	0,7
предприятие известно и играет активную роль на смежном рынке	0,5
данный рынок узкоспециализированный и еще не освоен предприятием	0,3
предприятие не известно рынку и не имеет контактов с потенциальными потребителями	0,1

Рис. Порядок оценки целесообразности реализации инновационных идей

Процедура оценки вероятности успеха реализации идеи заключается в определении и выборе из предложенного перечня соответствующего состояния каждого анализируемого фактора, и в расчете, на основе шкалы оценок состояний, средней оценки вероятности успеха по каждой группе факторов, а затем — интегральной оценки по всем группам.

Сама процедура оценки позволяет акцентировать внимание на некоторых критических факторах, неудовлетворительное состояние которых делает дальнейшие прединвестиционные исследования нецелесообразными без реализации дополнительных мер по устранению таких "критических слабых сторон". Полученная интегральная оценка, как и оценки групп факторов, может служить основой для принятия решения о рациональности реализации инновационной идеи. Например, низкая вероятность успешного продвижения на рынке и низкая вероятность успешного производства или освоения характеризуют идею как высокорискованную и могут служить сигналом для отказа от ее реализации при существующих условиях. Однако граничные значения оценок, однозначно определяющие позитивное или негативное решение, определяются с учетом сферы и специфики деятельности предприятия и зависят от индивидуальной склонности к риску лица, принимающего решение.

Подобный метод оценки целесообразности реализации инновационных идей относится к инструментам "идейного анализа" и служит для оценки, выбора или отсева идей на начальном этапе прединвестиционных исследований. Полученное подтверждение целесообразности реализации идеи не является подтверждением эффективности реализации инновационного проекта. Однако оно позволяет выявить те идеи, которые заслуживают дальнейшей разработки до уровня предложения и проекта, или, наоборот, отсеять заведомо бесперспективные. Таким образом, использование метода способствует упрощению процедуры инвестиционного анализа и, благодаря комплексному учету наиболее влиятельных внутренних факторов, может содействовать более рациональному использованию инвестиционных ресурсов предприятий, что особенно актуально в условиях их ограниченности.

Литература: 1. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 144 с. 2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. — СПб.: Изд. "Питер", 1999. 3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: Учебник. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 2000. — 640 с.

*Стаття надійшла до редакції
16.03.2005 р.*

УДК 331.101.3

Трембач К. О.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МОТИВАЦІЇ, ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

In the article the theoretical questions of the motivation process are described in this article. The motivation process are divided into two parts — the motivation and the stimulation. The terms "motive" and "stimulus" are analysed as the key compo-

nents of those parts and their meanings are described through the categories of needs, desires, interests etc.

Однією з проблем теорії і практики менеджменту є мотивація персоналу. Дана проблема вивчається протягом багатьох років і, перш за все, пов'язана з роботами таких економістів, як Ф. Тейлор, А. Файоль, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Портер, Д. Мак-Грегор та ін.

У сучасних умовах проблема не втрачає актуальності. З розвитком ринкових відносин в Україні можна говорити про новий виток у вирішенні питань, пов'язаних з мотивацією, про що свідчать роботи О. М. Колота, В. П. Нестерчука, Г. О. Дмитренка, Л. В. Пritули та ін.

Незважаючи на тривалість періоду вивчення цієї проблеми, все ще спостерігаються розбіжності в термінології, що вимагає уточнення деяких понять і формулювань.

Метою даної роботи є дослідження сутності процесу мотивації і на його підставі конкретизування самого поняття "мотивація", а також визначення структури мотивації.

Досягнення цієї мети вимагає дослідження поняття "мотивація", визначення його складових, уточнення основних елементів мотивації ("мотив", "потреби" тощо), а також показу взаємозв'язку між елементами і складовими частинами мотивації.

Вивчаючи сутність мотивації, вчені різних країн наголошують на її економічній і психологічній стороні, тому існує декілька підходів до визначення цього поняття. Зробимо акцент на економічному аспекті.

У вузькому розумінні мотивацію визначають як: "сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій" [1, с. 4]; "сукупність усіх мотивів, які здійснюють вплив на поведінку людини" [2, с. 17]. Більш широке визначення дає Е. О. Уткін, стверджуючи, що "мотивацію можна подати як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, вони обумовлюють рамки та форми роботи і надають їй чітку орієнтацію на досягнення фіксованих цілей" [3, с. 15].

В інших роботах увага приділяється не тільки окремій людині та її особистим цілям, а й цілям підприємства. З цієї точки зору мотивація — це "процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації" [4, с. 360] або "процес спонукання робітників до діяльності для досягнення цілей організації" [5, с. 6].

У деяких роботах [3; 6; 7] поряд з поняттям "мотивація" використовується поняття "мотивування". При цьому мотивування визначають як "процес впливу на людину для спонукання її до певних акцій за допомогою пробудження в ній певних мотивів" [3, с. 16] або "процес спонукання до діяльності та спілкування для досягнення особистих цілей і цілей організації" [6, с. 40]. Останнє трактування "мотивування" є ідентичним поняттю "мотивація", сформульоване М. Х. Месконом. Подібні ситуації можна спостерігати неодноразово, тому спробуємо внести деяку ясність.

На погляд авторів, мотивація — сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів (сил), що спонукають людину до дій, спрямованих на досягнення певних особистих цілей і цілей організації. Мотивація — це більш ємне поняття, що припускає, з однієї сторони, формування факторів, а з іншої — вплив цих факторів на людину, тобто безпосереднє спонукання її до дії. У залежності від того, які фактори діють (внутрішні чи зовнішні), мова йде про процеси мотивування чи стимулювання.

Щоб визначити межі й розбіжності двох останніх понять, розглянемо більш докладно їх складові.

В основі процесу мотивування знаходяться мотиви (від лат. слова "movere" — приводити до руху, штовхати). Мотив — "предмет, засіб задоволення потреб" [6, с. 39], "це своєрідна реакція людей на інтереси, а отже, на усвідомлені потреби" [2, с. 11], "це те, що викликає певні дії людини" [7, с. 143] тощо.

Аналізуючи різні визначення поняття "мотив", можна побачити, що, незважаючи на відмінності в трактуваннях, більшість авторів будують свої визначення на таких категоріях, як: "потреби", "інтереси", "бажання", і практично всі говорять про спонукування до діяльності. На погляд автора статті, визначення поняття "мотив" повною мірою неможливе без попереднього вивчення зазначених категорій.

Найбільшу увагу економісти приділяють потребам. Одні з них [4, с. 362] потребами називають "внутрішні спонукування, котрі примушують людей діяти так, а не інакше", інші говорять, що це "стан потреби в чомусь; вони активізують організм, направляють його на пошук того, що в даний момент необхідно йому" [6, с. 38]; "те, що виникає й знаходиться всередині людини, що достатньо спільне для різних людей, але в той же час має визначений індивідуальний прояв у кожній людині" [7, с. 134].

Узагальнюючи трактування потреб, автор дійшов наступного висновку. Потреби становлять недолік чогось (з фізіологічної, соціальної, психологічної точки зору), який об'єктивно відчувається людиною, наявність якого затрудняє чи не дозволяє нормально функціонувати і розвиватися.

Такі категорії, як "інтерес", "бажання", "спонукування" тощо, мають скоріш психологічну основу, ніж економічну. Тому, не вступаючи в дискусію стосовно термінології цих категорій, відзначимо наступне. На погляд автора, наявність даних категорій підкреслює складність поняття "мотив", що містить у собі як духовну (емоційну) сторону, так і матеріальну. Зазначені категорії становлять структуру мотиву, а їх взаємозв'язок — процес формування мотиву. При цьому даний процес у кожній конкретній людині протікає по-різному, тому говорити про єдину схему, на думку автора, неможливо. Однак доцільно виділити основні моменти.

Ключовою категорією є потреби. Потреби мають емоційну складову, котра складається із суб'єктивних елементів — бажань, і об'єктивного усвідомлення потреби — інтересу. Відчуття потреби спонукає людину до дії, що має певну спрямованість і змушує її використовувати різні засоби задоволення потреби.

Повертаючись до мотиву, зазначимо, що мотив — це суб'єктивна причина, яка спонукає людину до дій, спрямованих на задоволення усвідомленої потреби з використанням певних засобів.

Поряд з поняттям "мотив" застосовується і поняття "стимул" (від лат. слова "stimulus" — гострий ціпок, яким підганяли тварин).

У літературі стимулами називають "блага, які можуть задовольняти потреби людини під час виконання нею певних дій" [7, с. 31]. Стимули також розглядають як "інструменти, що викликають дію певних мотивів" [3, с. 17], "зовнішні спонукування, які мають цільову спрямованість" [8, с. 14] тощо.

Аналіз економічних джерел свідчить, що пояснення поняття "стимул" значною мірою базується на вже розглянутих категоріях "потреби", "інтереси" та ін. Однак вже етимологія слова свідчить про те, що акцент слід робити на дії зовнішніх (а не внутрішніх) подразників.

На думку автора, стимул у загальному вигляді можна подати як зовнішню, об'єктивну причину, що спонукає людину до конкретної трудової діяльності, яка сприяє задоволенню потреб за допомогою запропонованих способів. Отже, стимули — це зовнішні подразники, що загострюють усвідомлення мотиву (як внутрішнього подразника), змушуючи людину до дії, спрямованої на досягнення цілей підприємства і своїх цілей (задоволення своїх потреб).

Поняття "стимул" є ключовим при вивченні процесу стимулювання. У загальному вигляді стимулювання подають як систему різноманітних стимулів [8]. Більш конкретно стимулювання визначається як "процес зовнішнього впливу на людину для спонукування її до конкретних дій або процес, що спрямований на усвідомлення пробудження в неї певних мотивів та цілеспрямованих дій" [2, с. 15], "сукупність соціально-економічних відносин, що виникають у процесі цілеспрямованої і скоординованої дії держави, трудових колективів, профспілок і спілок підприємств на економічні, а також інші інтереси найманих працівників за допомогою визначеної системи засобів з метою залучення їх до певних видів праці й ефективної реалізації своїх потенціалів при виконанні робіт різного змісту" [8, с. 16].

В останньому визначенні, на погляд автора, чітко видно протиріччя, що виникають у процесі стимулювання. По-перше, мова йде про інтереси найманих робітників і держави, трудових колективів тощо. Тут слід зазначити, що дані інтереси не завжди збігаються. Якщо в літературі радянських авторів домінувала думка, що основними є суспільні інтереси, потім колективні і, нарешті, індивідуальні, то сьогодні [2] розглядаються різні варіанти. З появою різних форм власності проблема несумісності інтересів загострюється ще й появою такої ланки, як власники підприємств. Тому складність процесу стимулювання полягає в максимально можливому задоволенні всіх ланок: держави, власників, трудових колективів і окремих працівників.

Наступним протиріччям процесу стимулювання можна назвати те, що необхідно зацікавити у виконанні конкретної роботи (чи декількох видів робіт), що сама по собі може і не відповідати інтересам та потребам людини. Більш того, необхідно зацікавити у високопродуктивній праці.

На думку автора, стимулювання становить процес спонукування працівника до конкретного виду діяльності, спрямованого на досягнення цілей і задоволення потреб підприємства в цілому й окремого працівника, що здійснюється ззовні за допомогою різних засобів.

Варто торкнутися й такого питання: як пов'язані між собою категорії "мотив" і "стимул", чи є вони тотожними поняттями.

Стосовно цього, на погляд автора, точно зазначив М. І. Карлін, акцентувавши на тому, що розбіжності "проявляються в площині "суб'єктивне – об'єктивне" [8, с. 11]. Тут хотілося б повернутися до етимології слів і зробити акцент на тому, що мотиви і процес мотивування пов'язані з внутрішніми рушійними силами (чи подразниками), а стимули і стимулювання — із зовнішніми. Ще одним поясненням відмінностей даних понять є те, що "стимули характеризують певні блага, а мотиви — прагнення людини отримати їх" [1, с. 31].

Найчастіше ототожнення цих понять пов'язане з тим, що стимулами і мотивами може виступати одне й те саме, наприклад, заробітна платня, премія тощо. Більшість

авторів [1 – 3] дотримуються точки зору, з якою не можливо не погодитися, а саме, що стимулювання є засобом мотивації. Стимул (наприклад, премія) може і не стати мотивом, якщо його одержання потребує від людини неможливих чи неприйнятних дій, якщо в працівника недостатня кваліфікація, дисциплінованість, якщо він не сприймається як справедлива винагорода за роботу тощо. Те, що для одних є стимулом, для інших таким може і не бути. Ті самі стимули по-різному трансформуються (чи не трансформуються) у мотиви. У деяких випадках внутрішня мотивація може підвищувати зовнішню, в інших — навпаки.

Вважати той чи інший засіб (стимул) стимулювання спонукальною силою можна лише тоді, коли стимул перетворюється у мотив. Тому при дослідженні мотивації розглядати категорії "стимул" — "мотив", "стимулювання" — "мотивування" необхідно з погляду комплексного підходу.

Таким чином, розглядаючи економічну сутність мотивації та її роль в управлінні робітниками підприємства, необхідно зазначити наступне:

мотивація має бути орієнтована, перше за все, на задоволення потреб підприємства;

мотивація складається з двох частин, а саме: процесу мотивування і стимулювання;

мотивування (базується на понятті "мотив") пов'язане з внутрішніми подразниками, які є суб'єктивними;

стимулювання — об'єктивний процес (в основі процесу знаходяться стимули);

процес мотивації персоналу на підприємстві — встановлення взаємозв'язку між стимулюванням та мотивуванням, а саме: розробка та впровадження заходів, які найбільш сприяють перетворенню стимулів на мотиви.

Література: 1. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций. — К.: МАУП, 2001. — 168 с. 2. Колот А. М. Мотивация персонала. — К.: КНЕУ, 2002. — 320 с. 3. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента. — М.: ЭКМОС, 2000. — 352 с. 4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 704 с. 5. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала. — М.: МарТ, 2003. — 216 с. 6. Виханский О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2001. — 528 с. 7. Дмитриенко Г. А. Мотивация и оценка персонала. — К.: МАУП, 2002. — 248 с. 8. Карлін М. І. Стимулювання праці в перехідній економіці. — К.: Лібра, 1997. — 232 с.

*Стаття надійшла до редакції
29.03.2005 р.*

УДК 314.145

Ковальова В. І.

АНАЛІЗ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ ЖІНКИ НА РИНКУ ПРАЦІ

In the article the problems connected with the analysis and a substantiation of techniques concerning the research of the working women behaviour are investigated.

© Ковальова В. І., 2005

Проблема вивчення жінки як трудового ресурсу актуалізувалась із новою силою в економічній науці нещодавно в результаті зростання її ролі в економіці країн світу, в тому числі й в Україні. Аналіз останніх статистичних даних свідчить, що вже в найближчому майбутньому жінки складатимуть основну частину трудового потенціалу України [1, с. 24]. Необхідність виокремлення жінки у складі трудових ресурсів пов'язують з тим, що вона виконує подвійну роль у забезпеченні функціонування і розвитку економічного базису суспільства. З одного боку, жінка є складовою трудових ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві, з іншого — вона є головним ресурсом демографічного населення країни [2]. Однак подвійна роль не є її єдиною особливістю. Слід звернути увагу і на те, що трудовий ресурс — це єдиний ресурс, який має таку характеристику, як поведінка, і ця характеристика впливає не тільки на індивідуальну ефективність людини, а й на ефективність тієї сфери, де вона використовується. Дослідження психологів та соціологів відзначають, що поведінка жінки і чоловіка суттєво відрізняється за змістом і факторами, які її формують [3, с. 190], а отже, ця категорія потребує ретельного вивчення і розробки спеціальних механізмів впливу на осіб різної статі.

Слід зауважити, що проблема жіночої праці ніколи не була поза увагою науковців. Вітчизняні і зарубіжні вчені виділяють, зокрема, такі проблеми і завдання в його використанні та оцінюванні: аргументацію зростання ролі жінки у забезпеченні життєдіяльності суспільства (наприклад, Р. Губань, Х. Хартаманн [4; 5]); необхідність перегляду соціальної політики держави з урахуванням зростання ролі жінки як економічного ресурсу на прикладі американського й українського суспільства (відповідно Е. Кесслер-Херріс, Т. Журженко [6; 7]); оцінку можливостей соціально-психологічної адаптації жінок до умов перехідної економіки (Л. Бабаєва [8]); визначення зв'язку сучасних проблем сім'ї та соціально-психологічних типів російських жінок (Л. Бабаєва [8]), а також зв'язок сімейних проблем і прийняття жіночою рішенням працювати у суспільному виробництві (Г. Беккер [5]); дослідження впливу зайнятості жінки в суспільному виробництві на виховання дітей і життя сім'ї (І. Чернова [9]) та ін.

Ефективне використання жіночого трудового ресурсу стає на сьогодні актуальним як ніколи. Однак, незважаючи на багатоаспектний розгляд проблеми жіночої праці, залишається коло не вирішених питань. Зокрема, мало уваги приділяється саме дослідженню поведінки жінок, зайнятих трудовою діяльністю, врахування якої дасть можливість ефективно управляти цим специфічним ресурсом. Саме тому метою даної статті є визначення комплексу методичних підходів до дослідження поведінки жінки на ринку праці, що надасть можливість визначити економіко-соціальні й психологічні фактори, які формують її поведінку та, ймовірно, виявити соціально-психологічний тип працюючих жінок з метою знаходження доцільних важелів ефективного впливу з урахуванням особливостей кожного типопредставника і створить основу для програмно-цільового підходу до вирішення проблем жінок на ринку праці.

Визначення структурних складових програми дослідження поведінки жінки на ринку праці — один з найважливіших етапів наукового дослідження. На ньому виділяються ключові компоненти, які підлягають оцінці.

В даному дослідженні до переліку цих компонентів входять:

- 1) жінки;
- 2) ринок праці;
- 3) поведінка.

Перший компонент програми — жінки — ретельно вивчався автором у проведеному раніше дослідженні [2, с. 56]. В ньому за допомогою дедуктивного методу були виокремлені соціально-психологічні та економічні складові жіночого ресурсу, що було враховано у класифікації працюючих жінок. З одного боку, жінка розглядалась як соціально-психологічна особистість, з іншого — як важливий трудовий ресурс, чия роль в економіці України стає все більш помітною.

Другий компонент — ринок праці — також не є однорідним. Слід підкреслити, що він є не тільки економічним середовищем, а й соціальним. Саме тому при його аналізі та оцінці також потрібен двосторонній підхід, який буде враховано у подальших наших дослідженнях. Підкреслимо, що в даній роботі ринок праці розглядається як динамічна система, в якій взаємодіють суб'єкти власності на засоби виробництва й наймані робітники, формуючи обсяг, структуру й співвідношення попиту та пропозиції на робочу силу [10, с. 717].

Третій компонент — поведінка. У даній статті основну увагу буде приділено вивченню саме вказаної категорії. Цей компонент, як і два інших, також розглядається з двох сторін. Необхідно говорити і про соціальну поведінку, і про економічну поведінку, які базуються на психологічних типах людини. Автор виходить з таких визначень: економічна поведінка — це система соціальних дій, які, по-перше, пов'язані з використанням різних за функціями і призначенням економічних цінностей (ресурсів) і, по-друге, орієнтовані на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їхнього обігу [11, с. 185]. Під соціальною поведінкою в цьому дослідженні розуміється конкретний соціальний (соціально-комунікативний) спосіб здійснення діяльності особистістю або групою, екстеріоризація їхніх мотивів, очікувань й настанов, тобто зовнішній прояв внутрішньої, смислової сторони людських дій [12, с. 169].

Для дослідження зазначеної категорії доцільним є використання методу діагностики, який широко використовується в різних науках, але його використання при дослідженні жіночої поведінки пропонується вперше.

Термін "діагностика" вперше з'явився в медицині, під яким розуміли метод спеціального дослідження людини з метою встановлення медичного висновку про стан її здоров'я і під час виявлення відхилень — визначення виду хвороби і причини її появи [13, с. 163].

В економіці (а також у соціології та психології) діагностичні обстеження стали проводитися з метою одержання інформації, необхідної для узагальненої оцінки обстежуваного об'єкта й розробки методів цілеспрямованого впливу [14, с. 24]. Так, це широко використовувалось для визначення причин фінансової кризи підприємства. Розробкою діагностичного методу в цій сфері займалися вчені з різних країн, зокрема такі, як Е. І. Альтман, М. Кубра (США), Р. Лис (Великобританія), М. Гольдер (Франція), В. Ш. Раппопорт (Росія), Р. К. Юквярав, М. Я. Хабакус (Естонія), В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко (Україна) [15, с. 83 – 85] та ін.

У зв'язку із широким використанням терміна "діагностика" слід точніше охарактеризувати його у даному

дослідженні. Діагностика (від лат. *diagnosticos* — що розрізняє, здатний розпізнавати) — широко розповсюджений термін, що позначає спеціальне обстеження, яке передуює ухваленню рішення про стан обстежуваного об'єкта або впливу, який повинен привести до бажаних змін [14, с. 24]. Постановка діагнозу припускає визначення проблеми, причин проблеми, істотних зв'язків, можливостей розв'язання проблеми та можливих напрямків подальших дій [14, с. 56].

Під час проведення діагностики важливо врахувати ряд важливих моментів, а саме: масштаб, розмір вибірки, конфіденційність, ступінь структурування, запланованість, природу досліджуваної групи, технологію та глибину діагностики (табл. 1).

Таблиця 1

Основні елементи діагностики та їх зміст*

Основні елементи діагностики	Зміст елементів діагностики
Масштаб діагностики	Визначення своєрідних масштабів діагностики запобігає даремним витратам часу та ресурсів. Вважається, що найбільш адекватні діагнози дає систематичний збір даних
Вибірка діагностики	Встановлення ступеня участі людей у діагностиці. Визначення тих, хто візьме участь у ній: окремі особи, групи, відділи й т. п.
Конфіденційність діагностики	Для більшої ефективності проведення діагностики необхідно зберігати анонімність зібраної інформації
Структурування діагностики	Діагностика може проводитись як за допомогою опитувальників, структурованих за декількома напрямками, так і у формі неструктурованого інтерв'ю
Запланованість діагностики	Діагностика може бути частиною довгострокової стратегії розвитку, а може бути й "випадковою подією"
Природа досліджуваної групи	Вирішення цього питання залежить від того, що хочуть з'ясувати в ході діагностики, і впливає на те, які методи роботи будуть обрані
Технологія діагностики	Це можуть бути запитання або інтерв'ю, індивідуальні або групові методи дослідження і т. п.
Глибина діагностики	Діагностика сама по собі може бути потужним засобом втручання в об'єкт дослідження. Професіонал повинен вирішити, як глибоко потрібно проводити діагностику (у значенні близькості до особистості й доступності даних)

* Упорядковано за матеріалом [14, с. 56].

Для проведення методу діагностики поведінки жінки на ринку праці необхідно визначитися з методиками, за допомогою яких вона буде здійснюватися.

Необхідно зауважити, що складність даної категорії полягає в тому, що вона містить у собі як соціальну (зовнішню), так і психологічну (внутрішню) складові поєднання, оцінка яких дасть можливість говорити про врахування двоаспектності цього компонента. Для проведення такого аналізу нещодавно доводилося опиратися в основному на два прикладних напрямки: на соціальну діагностику, предметом дослідження якої є соціальні мотиви поведінки особистості, групи або суспільства, і на психологічну діагностику, яка використовує сукупність принципів і методів визначення найбільш істотних рис особистості, запозичених із клінічної пси-

хології [16, с. 13]. Однак, в останні роки постала гостра потреба інтегрувати методи соціальної та психологічної діагностики для дослідження й опису нових явищ у соціальному середовищі — тих явищ, вивчення яких окремими, ізольованими способами і прийомами не дає адекватних результатів і знань. Дослідженням подібних явищ і стала займатися синтезована наука соціопсиходіагностика, що об'єднала науковий й методичний потенціал психологічної і соціальної діагностики [16, с. 14].

Основні завдання, які соціопсиходіагностика покликана вирішувати, полягають у наступному:

встановлення наявності в члена соціальної спільності тієї чи іншої соціальної або психологічної властивості чи особливості поведінки;

визначення ступеня розвиненості даної властивості, її вираження в певних кількісних та якісних показниках; опис діагностики соціальних і поведінкових особливостей у тих випадках, коли це необхідно;

порівняння ступеня розвиненості досліджуваних властивостей у різних людей і спільнот [16, с. 16].

Виходячи з цього і спираючись на постулати соціопсиходіагностики, були обрані такі методики дослідження поведінки:

1. Методика "VALS" (Value and lifestyle — цінності й типи способу життя).

Методика VALS була розроблена компанією SRI International (Simmons Market Research Bureau, Mediarnark Research International Inc.) у 1978 р. На сьогодні це єдина методика, що одержала світове визнання як методика психографічної сегментації. Компанія SRI почала дослідження цієї теми ще в 1960-х роках; отримані результати знайшли відображення в методиці VALS, яка ґрунтується на переконанні, що спосіб життя людини — це відображення її внутрішніх цінностей і відносин до життя.

У ній об'єднані чотири основні класи стилів життя:

1) спонукувані потребою вижити (якими керують потреби). Ці споживачі витрачають гроші у зв'язку зі своїми потребами, а не перевагами. Це найбільшні верстви населення, переважно без освіти;

2) послідовні традиціоналісти (якими керують зовнішні фактори). Роблячи покупки, ці люди зважають на те, що подумают про них інші;

3) адепти (якими керують внутрішні фактори). Для них насамперед важливі власні потреби й бажання;

4) новатори. Ці споживачі становлять найнечисленішу групу. Вони представляють індивідуалів, які сполучають у собі кращі якості двох попередніх груп. Хоча їхня кількість невелика, дана група може відігравати важливу роль як законодавців мод, груп, через які проходять всі успішні ідеї й товари [17; 18].

Перераховані основні групи поділяються на дев'ять типів:

1. "Відстаючі" — Survivors.
2. "Терплячі" — Sustainers.
3. "Переконані" — Belongers.
4. "Імітатори" — Emulators.
5. "Процвітаючі" — Achievers.
6. "Індивідуалісти" — I-Am-Me.
7. "Ризиковані" — Experiential.
8. "Соціально стурбовані" — Societally Conscious.
9. "Інтегровані" — Integrated.

Під час використання даної методики значну увагу було приділено статусу особистості, що в основному

базується на формальній (легітимній) освіті й роді діяльності. У табл. 2 наведена її суть [19].

Таблиця 2

Типологія населення за методикою "VALS"

Тип споживачів	Цінності й стилі життя	Демографічні характеристики	Поведінка при покупці товарів
1	2	3	4
Керуються потребами			
Відстаючі	Боротьба за виживання. Недовіра. Немає місця в суспільстві. Керуються інстинктивними потребами	Дохід на рівні убогості. Невисокий рівень освіти. Багато неповнолітніх членів у родині. Багато хто живе у міських нетрях	Важливіше за все — ціна. Цікавляться основними продуктами. Роблять покупки для задоволення негайних потреб
Терплячі	Заклопотаність безпекою. Ненадійність, примус. Залежні, ті яких ведуть. Знаючи, рішучі	Низький дохід. Невисокий рівень освіти. Високий відсоток безробітних. Живуть як у містах, так і в сільській місцевості	Ціна важлива. Хочуть одержати гарантії. Обережні покупці
Керуються зовнішніми факторами			
Переконані	Звичайні. Не експериментують, традиціоналісти, формальні. Ностальгічно настроєні	Дохід від низького до середнього. Рівень освіти — низький або середній. Працюють клерками. Воліють жити за містом	Сімейні, домашні. Середній і низький масовий ринки
Імітатори	Амбіційні. Хизуються. Стурбовані власним статусом. Рухаються нагору. Енергійні, конкурують між собою	Дохід від середнього до дуже високого. "Завжди молоді". Живуть тільки у великих містах. Звичайно це чоловіки, але ситуація змінюється	Споживання напоказ. "Свої" товари. Схильні до імітації. Стежать за модою
Процвітаючі	Досягнення, успіх, слава. Матеріалізм. Лідерство, ефективність, комфорт	Дуже високий дохід. Лідери в бізнесі, політиці та інших сферах. Високий рівень освіти, живуть у містах і пригородах	Товари повинні давати уявлення про успіх. Останні моделі, розкішні товари й подарунки. "Нові й поліпшені" товари
Керуються внутрішніми факторами			
Індивідуалісти	Яскраво виражені індивідуалісти. Рішучі, імпульсивні, експериментатори, нестійкі	Молоді. Багато не одружених. Студенти або ті, хто тільки починає працювати. Мають багатих батьків	Виражають чийсь смак. Люблять експериментувати. Вільні від заобонів, схильні до найбільших примх. Покупки схожі з покупками друзів, сусідів й ін.
Ризиковані	Прагнуть одержати безпосередній досвід. Активні, такі, що беруть участь у всьому. Спрямовані на особистість. Артистичні	Два джерела доходу. Більшість за 40, багато хто має молоді родини. Високий рівень освіти	Важливий процес, а не продукт. Живі, займаються відкритими видами спорту. Займаються домашніми справами, творчістю й самоаналізом

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Соціально стурбовані	Несуть соціальну відповідальність. Живуть просто	Два джерела доходу. Відмінна освіта. Різного віку й районів проживання	Консервативні. Простота, ощадливість. Піклуються про навколишнє середовище
Інтегровані	Психологічна зрілість, почуття відповідальності. Терпимо дивляться на увесь світ у цілому	Дохід від гарного до дуже високого. Різні вікові групи. Відмінна освіта	Різні способи самовираження. Естетичні, думають про екологію. Віддають перевагу незвичайним предметам

2. Методика визначення характеристик трудових стратегій.

Табл. 3 [17, с. 44] базується на частинах результатів лонгitudного дослідження за проектом "Гендерні аспекти ринку праці в пострадянській Росії" (INTAS-97-20280, 1999 – 2001), в якій вивчалися трудові стратегії найбільш уразливих в умовах капіталізації Росії груп людей. Метод дослідження — напівструктуровані інтерв'ю протягом двох з половиною років. У результаті цих досліджень були отримані чотири основні групи.

Таблиця 3

Характеристики трудових стратегій

Групи	Характеристики представників групи
"Карнегіанці"	Молоді люди, які досить чітко формулюють своє уявлення про успіх, усвідомлюють цілі, які ставлять. Їх відрізняє ясне уявлення про свої шанси на доступ до необхідних ресурсів і ризики, на які вони йдуть, обмеження і бар'єри, які мають перебороти. (Всі інформанти демонстрували готовність до подолання.) Використання англiцизму не є випадково, оскільки існує якийсь раціональний тип мислення й практик, що в молодіжному контексті прийнято відносити до "західного" стилю життя
"Батьки сімейства"	Групи молодих фахівців, стиль життя яких відрізняється прагненням до стабільності й поступовою, покроковою реалізацією життєвих планів. Кращі робочі місця — бюджетні установи, що гарантують певні привілеї та надають шанси на доступ до обмежених, але надійних ресурсів. Використання сімейного образу відображає високе значення родини, однієї з базових цінностей
"Гей-мери"	Групу відрізняють антикар'єризм та відхилення від формальних уявлень про успіх. Легко можна зацікавити до якоїсь справи. Їхня мобільність відрізняється від мобільності "карнегіанців", вона пов'язана не з кар'єрними домаганнями, а скоріше з недостатньо розвиненим почуттям відповідальності. Домінує уявлення про успіх як випадкову удачу або везіння
"Домогосподарки"	У групі можна розташувати тих, хто на даний момент відмовляється від опору ситуації, яка сформувалася, приймаючи свій досить низький формальний статус. Відмінність — пасивне використання існуючих життєвих шансів. Сімейні асоціації не пов'язані із приниженням статусу хатньої господарки, а підкреслюють пріоритет сімейних цінностей і орієнтацію на домогосподарство

Дана методика є цікавою тому, що враховує найбільш уразливих у трудовій зайнятості, а значить, цей підхід за своєю суттю є доречним під час вивчення поведінки жінок на ринку праці. Так, звертає на себе увагу той факт що, незважаючи на зміни, які відбуваються відносно ролі жінок у суспільному виробництві, при нинішніх сформованих умовах для того щоб почати працювати жінкам, доводиться приймати ряд не зовсім справедливих умов, висунутих роботодавцем на ринку праці. Зокрема, Л. В. Бабаєва наводить ряд таких обмежень:

жінка повинна за інших рівних умов гарантувати кращі результати на даному робочому місці, ніж чоловік;

жінка повинна свідомо погоджуватися на певну дискримінацію (зокрема, на більш низьку оплату праці, ніж у чоловіка);

прийняття на роботу жінки повинне супроводжуватися для підприємця досить вагомими економічними пільгами [8, с. 106].

3. Методика визначення соціонічних типів або типологія Майерс-Бригс, що містить у собі елементи теорії психологічних типів, заснованої швейцарським дослідником К. Г. Юнгом.

Розроблена наприкінці 50-х рр. минулого століття у США типологія Майерс-Бригс становить певний інтерес. У цей час тільки в США свій особистісний досвід за даною методикою визначило понад 3 млн. осіб [20, с. 27]. Такий підхід з більшим успіхом використовується в різних сферах діяльності — бізнесі, освіті, особистісному й сімейному консультуванні, профорієнтації, під час вирішення конфліктів.

Ізабелла Майерс-Бригс і Катрин Бригс поставили собі за мету об'єктивно обґрунтувати твердження про індивідуальні відмінності. Поштовхом до створення їхньої типології послужила проблема працевлаштування солдат, демобілізованих з армії. Міркування про те, як підібрати людині роботу, що відповідає її індивідуальним уподобанням, привели їх до більш широкої концепції розуміння і виявлення індивідуальних розбіжностей.

Взявши за основу психологічні типи К. Юнга і типологію Майерс-Бригс Аушра Аугустинавічюте створила новий науковий напрямок — "Соціонику", яку називають новою галуззю суспільних наук. Вона вивчає основні поведінки і взаємодії людей у суспільстві з позицій інформаційного обміну. З'являється й чітка методика визначення соціотипів людини, заснованих на виявленні:

двох різних способів поповнення запасу енергії й зосередження уваги (шкала "екстраверсія – інтроверсія");

двох протилежних способів збору інформації (шкала "сенсорність – інтуїція");

двох різних способів прийняття рішень (шкала "логік – етик");

двох різних способів організації своєї взаємодії із зовнішнім світом (шкала "раціонал – ірраціонал") [20, с. 28].

Таким чином, існують чотири основні шкали і кожна людина у зв'язку зі своєю індивідуальністю займає певне місце на цих шкалах, що визначає її приналежність до одного з 16 типів особистостей.

Збір даних для цих методик здійснюється за допомогою методу анкетування.

Позитивний бік цих методик полягає в тому, що вони всі виділяють й "умовно" називають певні групи однорідних представників, що дає можливість співвіднести й порівняти поведінку жінок з вивченими типопредставниками, без цього використання методу діагностики було б недоцільним.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки. Проведення подібного аналізу та оцінки дає можливість не просто говорити про те, що є негативним у сучасному становищі жінок на ринку праці та які б хотілося бачити зміни, а й створити основу для програмно-цільового підходу до вирішення цієї проблеми, тобто допомогти виявити особливості соціально-психологічних типів жінок: їх мету, інтереси, стимули, мотиви поведінки, описати їх соціальний статус, стиль життя і, можливо, поєднати це з їх віком, освітою та родинним станом.

Література: 1. Кустовська О. В. Демографічна ситуація в Україні / О. В. Кустовська, Л. І. Лебединська // Мат. Всеукраїнської науково-практичної конференції "Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці". — Тернопіль, 2004. — 294 с. 2. Дороніна М. С. Методологічні передумови дослідження поведінки жінки на ринку праці / М. С. Дороніна, В. І. Ковальова // Економіка розвитку. — 2004. — №3(31). — С. 56 – 59. 3. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. — СПб.: Питер, 2003. — 544 с. 4. Губань Р. Ми — майбутня країна амазонок // Україна. — 2001. — №9. — С. 30. 5. Гендерный калейдоскоп: Курс лекций / Под ред. М. М. Малышева. — М.: Academia, 2002. — 520 с. 6. Антология гендерной теории: Сб. пер. / Сост., коммент. Е. Гаповой, А. Усмановой. — Минск: Пропилей, 2000. — 384 с. 7. Журженко Т. Ю. Социальное воспроизводство и гендерная политика в Украине / Худож. оформитель А. С. Юхман. — Харьков: Фолио, 2001. — 240 с. 8. Бабаева Л. В. Женщины России в условиях социального перелома: работа, политика, повседневная жизнь. — М.: Фонд Джона и Кэтрин Марко-Артуров, 1997. — 130 с. 9. Чернова И. И. Женщина и работа: мнения россиян и канадцев // Социологические исследования. — 1999. — №12. — С. 108 – 113. 10. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 736 с. 11. Верховин В. И. Экономическая социология: Монография / В. И. Верховин, В. И. Зубков. — М.: Изд. РУДН, 2002. — 460 с. 12. Суименко Е. Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика / Социология: теория, методы, маркетинг. — 2002. — №4. — С. 168 – 188. 13. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2003. — 328 с. 14. Методы практической социальной психологии: Диагностика. Консультирование. Тренинг: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Ю. М. Жукова. — М.: Аспект Пресс, 2004. — 256 с. 15. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2003. — 144 с. 16. Пищулин Н. П. Социальное управление: теория и практика: Учеб. пособие. В 2-х т. Т. 2. / Н. П. Пищулин, С. Н. Пищулин, А. А. Бетуганов. — М.: ИКЦ "Академкнига", 2003. — 452 с. 17. Омельченко Е. Л. Стилевые стратегии занятости и их особенности // Социологические исследования. — 2002. — №11. — С. 36 – 47. 18. <http://socismr.com/interesno/2004-07-08/index.php> 19. http://www.nosorog.com/public/marketing/stil_jizni 20. Карташова Л. В. Организационное поведение: Учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломандина. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 220 с.

УДК 334.714

Ким М. Н.
Тумакова О. А.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

The article is devoted to the evolution of the role and character of households on preindustrial, industrial and postindustrial stages. The features of functional structure of households in transitive economy are revealed.

Место домохозяйств в процессе воспроизводства определяется их функциями. В рыночной экономике домашние хозяйства играют роль своеобразных "внутренних стабилизаторов" системы, выполняя свои традиционные функции потребления, сбережения, инвестирования, воспроизводства человеческого капитала. Рыночная трансформация существенно образом изменила условия существования домашних хозяйств, предъявила новые требования к их поведению, расширила сферу деятельности. В связи с этим возникла объективная необходимость изменения экономической роли семьи и формирования домохозяйства рыночного типа. Изучение этих процессов, по мнению авторов статьи, заслуживает самого пристального внимания. Значимость исследования выделенной проблемы усиливается и тем, что в сложившейся ситуации, когда значительная часть населения страны поставлена в условия выживания и вынужденного самообеспечения, происходит трансформация функциональной структуры домохозяйств, затрудняющая действие классических механизмов макроэкономического равновесия.

Функциональный анализ традиционно использовался в качестве методологии исследования домашних хозяйств. В центр научного интереса разных экономических школ попадали те или иные функции домохозяйств. Так, в неоклассической теории приоритет отдается потребительской функции, при этом сфера потребления, к которой принадлежат домохозяйства, противопоставляется производственной сфере. В рамках "новой теории домашних хозяйств" Г. Беккера большое внимание уделяется внутренней производственной функции и функции воспроизводства человеческого капитала. Кейнсианская теория главной функцией домохозяйств считает воспроизводство платежеспособного потребительского спроса как основной составляющей эффективного спроса.

В годы рыночных преобразований усилился интерес к функциональным проявлениям домохозяйств со стороны отечественных и российских экономистов — Е. Авраамовой, Е. Головахи, В. Жеребина, Т. Заславской, Н. Зверевой, И. Калабихиной, Б. Кваснюка, Р. Нуреева, А. Олейника, Н. Паниной, В. Радаева, И. Розмаинского, А. Романова, В. Хмелько. Большое внимание они уделяют производственной, сберегательной функциям, функции воспроизводства человеческого капитала, роли домохозяйств в процессах институциональных преобразований. Вместе с тем следует отметить, что анализ, как правило, проводится на микроуровне, оставляя вне поля зрения место и роль домашних хозяйств в переходной макроэкономической системе.

Задачами данной работы являются следующие: на основе анализа эволюции домашнего хозяйства как функциональной единицы экономической системы определить фундаментальную функциональную структуру домохозяйства в рыночной экономике; выявить особенности реализации функций домохозяйств в условиях переходной экономики, охарактеризовать их актуальную функциональную структуру.

Сущность домашнего хозяйства раскрывается через его функциональные проявления. Функциями определяется роль, которую тот или иной социально-экономический институт выполняет по отношению к целому. С точки зрения людей, ведущих общее хозяйство, функция — это средство удовлетворения различных потребностей группы. Соответственно, в более конкретном смысле функциями домохозяйства является набор исторически обусловленных аспектов деятельности по удовлетворению своих потребностей.

На протяжении истории человечества домохозяйство менялось и развивалось, актуализируя те или иные свои функции. Доиндустриальная крестьянская семья в Западной Европе ничем не отличалась от сообщества людей, проживающих в одном доме, независимо от того, состояли ли они в кровном родстве [1, с. 285]. Домашнее хозяйство объединяло функции производства средств существования и воспроизводства самого человека. Собственно экономическая деятельность была синкретически "вплетена" в повседневную жизнь, ведение домашнего хозяйства было неотделимым от производственного процесса. Доиндустриальная семья являлась скорее экономическим, нежели социальным институтом, поскольку в условиях, когда основной задачей семьи было физическое выживание, зачастую воспроизводственные процессы подчинялись интересам производства. В частности, основными мотивами рождения детей были экономические мотивы.

С развитием капитализма произошли существенные сдвиги в области домашнего хозяйства, радикально изменившие соотношение производственных и воспроизводственных функций. Изначально новые капиталистические отношения были "встроены" в домашнюю экономику. Вплоть до конца XIX века в большинстве стран первого и второго "эшелонов" развития капитализма господствовал именно "семейный капитализм" [2, с. 134]. В дальнейшем хо-

зяйствование как единый процесс разделилось на рыночную и нерыночную деятельность, бизнес и домохозяйство, производство и воспроизводство. Индустриализация привела к "выходу" человека из семейного производства в сферу наемного труда. Экспансия рынка в сферу домашнего хозяйства, переход ряда хозяйственно-бытовых видов деятельности к внесемейным институтам, массовый выход женщин на рынок труда привели к отмиранию семьи как хозяйственной единицы, то есть домохозяйство утратило производственную функцию и превратилось в потребительскую структуру, сферу частной жизни, обособленную от экономики. Более того, развитие государственных программ социальной защиты, образования и здравоохранения, с одной стороны, и расширение потребительского рынка — с другой, позволили снять с семьи часть издержек и по воспроизводству человеческого капитала, что привело к постепенной утрате семьей монополии на реализацию данной функции. Все это стало причиной кризиса семьи как социально-экономического института.

Однако на этот процесс можно посмотреть иначе. Немецкий историк Р. Зидер, анализируя "перемещение" производительного труда из домохозяйства на промышленные предприятия, ищет ответы на вопросы: "Освободилась ли тем самым семья от экономического принуждения, что было метко названо "функциональным освобождением", переходом ее в исключительно "частную" личную сферу? Не было ли скорее так, что разделение в пространстве и времени приносящего доход труда и семейной жизни заставило пережившую этот период семью создать условия для обобществления труда?" [1, с. 7].

При переходе к постиндустриальному обществу, в котором основными результатами производства становятся идеальные блага (знания, идеи, способности человека), усиливается роль человека не только как основной производительной силы, но и как цели производства, домохозяйства вновь берут на себя функцию производственных единиц. На первый план выходит деятельность домохозяйств по производству, реализации и сохранению человеческого капитала. В. Иноземцев указывает на парадоксальность постиндустриальной хозяйственной системы, заключающуюся в ослаблении связи между экономическим ростом и инвестициями в их традиционном понимании: "Наиболее эффективными становятся вложения в способности самих работников, что фактически неотделимо от личного потребления" [3, с. 21]. Другими словами потребительская функция приобретает новый аспект — потребление становится инвестициями в человеческий капитал. В результате повышения требований к воспроизводству рабочей силы особое значение приобретают функции рекреации и социализации. Возрастающие в связи с этим издержки воспроизводства все еще в решающей мере возлагаются на домохозяйство.

Таким образом, с утратой производственных функций, а также с передачей части воспроизводственных функций рынку и государству основной функцией домохозяйства при переходе к постиндустриальному обществу становится внутрисемейное вос-

производство человеческого и социального капиталов. С семейным производством доиндустриальной эпохи его роднят неденежные характеристики, неформальность, отсутствие рыночных альтернатив. Так, транспортировка детей родителями из балетной школы в музыкальную — роль, занимающая столько же времени и столь же общественно необходима, как работа неполный рабочий день, поскольку эффективных альтернатив государственная или рыночная системы не предлагают. Но, с другой стороны, внутрисемейное воспроизводство — это семейное производство, лишенное вследствие "модернизации" своих сугубо производственных функций и сконцентрированное на все усложняющейся задаче воспроизводства человеческого капитала, социализации и рекреации.

Исходя из этого, можно раскрыть следующую функциональную структуру домашнего хозяйства: 1) микроэкономические функции: непосредственно производственные (семейный бизнес, ведение личных подсобных хозяйств, индивидуально-семейная торговля) и экономические непроизводственные (семейный лизинг, операции с ценными бумагами и валютой) [4, с. 34 – 35]; 2) макроэкономические функции (обеспечение потребительского спроса, создание инвестиционного потенциала, воспроизводство рабочей силы); 3) социально-экономические функции (производство, реализация и сохранение человеческого и социального капиталов, хранение и ретрансляция институциональной структуры общества).

Для данного исследования в связи с многообразием функциональных проявлений домашних хозяйств важным классификационным признаком является полнота выполняемых ими функций. По данному критерию можно выделить три основных типа домохозяйств: полное, при котором домохозяйство выполняет все основные функции; преимущественно полное, при котором выполняется большая часть функций; частичное, при котором деятельность домохозяйства ограничивается одной – двумя функциями.

Как известно, домохозяйства играют двойственную роль в рыночной экономике: они являются поставщиками экономических ресурсов и основной потребительской группой. Экономико-правовое обоснование получения доходов домохозяйствами, их включения в экономический кругооборот дает собственность на ресурсы, наличие у домохозяйств доходного имущественного потенциала (богатства). Обладание богатством снижает их зависимость от рынка труда, обеспечивает рост благосостояния, реализует возможности развития путем организации семейного бизнеса, получения дополнительного образования, свободной интеллектуальной и творческой деятельности.

За годы реформ произошли кардинальные изменения в распределении национального богатства между различными слоями населения. Значительная часть богатства, а следовательно, и источник доходов, оказалась в руках крайне узкой прослойки населения. Косвенно об этом позволяет судить динамика структуры доходов домохозяйств. Несмотря на то, что доля оплаты труда в совокупных денежных доходах

населения снизилась с 60,2% в 1990 г. до 42,7% в 2003 г., то есть на 17,5 процентных пункта, доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности возросла за это же время с 13,3% до 18,7% соответственно, то есть всего на 5,4 процентных пункта [5]. Значительно возрос удельный вес социальных выплат — с 15,5% до 22,6% [6, с. 443]. Это свидетельствует об ослаблении трудового и усилении иждивенческого характера домохозяйств в нашем обществе.

Включение домохозяйств в качестве ключевого макроэкономического субъекта в экономический кругооборот может быть достигнуто только путем адекватного развития качественной структуры (системной устойчивости существования, полноты выполняемых функций) и количественных масштабов (объема потребления, суммы сбережений и т. д.) их экономической активности.

Необходимым условием функционирования рыночного механизма является выполнение домохозяйствами потребительской функции: на макроуровне потребление мотивирует цели производства, очерчивает его границы, на микроуровне оно выступает как средство воспроизводства рабочей силы. Либерализация экономики, с одной стороны, способствовавшая достижению насыщенности рынка потребительскими товарами и услугами, с другой стороны, породила высокую инфляцию, дефицит платежных средств, обнищание значительной части населения, резкую дифференциацию в области потребления. Следствием этого стала деформация потребительской функции, ориентация домохозяйств на стратегии выживания (экономии на потреблении), что привело к сжатию внутреннего потребительского спроса.

Особое место в потребительской деятельности домохозяйств занимают предметы длительного пользования (ПДП). Повышая производительность труда в домашнем хозяйстве, ПДП способствуют высвобождению времени, увеличению потребительского потенциала. Наблюдаемое в настоящее время ухудшение обеспеченности ПДП большинства домохозяйств свидетельствует об истощении их ресурсов, изнашивании основных фондов, сокращении накопленного в предыдущие годы экономического потенциала.

Еще одной функцией домохозяйств, долгое время не изучавшейся экономической наукой в полном объеме, является производственная функция, которую можно рассматривать в двух аспектах: как внешнюю (индивидуальное предпринимательство, семейный бизнес, лизинг) и как внутреннюю (доведение приобретенных товаров и услуг до конечного потребления, ремонт жилья, одежды, обуви, бытовых приборов, уход за нетрудоспособными и др.), направленную на удовлетворение индивидуализированных потребностей членов семьи (например, обустройство квартиры или дома, дизайн интерьера).

Увеличение доли расходов на питание и угроза полуголодного существования вызвали небывалый прилив активности домохозяйств в самообеспечении продуктами питания, что активизировало личное подсобное хозяйство. Кроме того, оно стало одним из

важных направлений обеспечения занятости и самозанятости населения. Однако, учитывая, что значительная часть продукции, произведенная в домашнем хозяйстве, потребляется непосредственно производителями, следует указать на тот факт, что в таких условиях спрос населения сократился на величину, определяемую потреблением продукции собственного производства. В этом же направлении действовала натурализация ряда услуг (ремонт обуви, одежды, бытовых приборов и др.). Таким образом, переориентация массовых групп на стратегии выживания означает сжатие потребительского рынка в целом и уход с внутреннего рынка потребителя — ключевого агента рыночных отношений.

Особо важной для обеспечения макроэкономического равновесия и экономического роста является сберегательная функция домохозяйств. Кроме того, сбережения являются важнейшим показателем степени адаптированности домохозяйств к изменившимся условиям, а наличие накоплений и возможность делать их — это еще и фактор реформирования системы социальной защиты. Сберегательной функции уделяется большое внимание в западных исследованиях (Дж. М. Кейнс, И. Фишер, Ф. Модильяни, М. Фридмен). Однако выявленные в них зависимости в распределении дохода на потребление и сбережение не всегда находят подтверждение в переходной экономике. Обесценивание сбережений в начале реформ, гиперинфляция, резкое снижение уровня жизни, недоверие к институту финансового посредничества, низкий уровень доходов, увеличение неопределенности, затрудняющее деление дохода на постоянный и временный, привели к подрыву сберегательной функции семьи, значение которой выходит далеко за рамки сектора домохозяйств.

Анализ сберегательного поведения домохозяйств в Украине показывает постепенный переход от десберегательных стратегий, сформировавшихся у основной массы домохозяйств в результате потери сбережений, крахов финансовых пирамид и коммерческих банков, к неорганизованным сбережениям преимущественно в потребительских или страховых целях, а в последние годы — к значительному увеличению организованных сбережений, что свидетельствует об усилении инвестиционной функции сбережений. Так, за 2000 – 2003 гг. вклады физических лиц в банках Украины ежегодно увеличивались на 67 – 70% [6, с. 70]. Однако, несмотря на повышение сберегательной активности домохозяйств, уровень чистого кредитования экономики этим сектором все еще далек от потенциального и европейского.

С переходом к постиндустриальному обществу на первый план выходит воспроизводственная функция домохозяйств. В связи с этим в современной экономике, где фактор качества рабочей силы и, соответственно, роль инвестиций в ее воспроизводство приобретают решающее значение, неизбежно встает вопрос о том, кто будет нести связанные с этим издержки. И. Калабихина предприняла попытку оценить человеческий капитал с точки зрения полных затрат на воспроизводство человека, степень участия домохозяйства в этом процессе и сделала вывод, что "до-

мохозяйства осуществляют физиологические и социальные затраты с поправкой на коэффициент социальной группы и очередность рождения ребенка, участвуют в затратах на перемещение. Можно утверждать, что на уровне домохозяйства осуществляются вложения в профессиональную (или в широком смысле — социальную) мобильность членов семьи" [7, с. 46].

В странах с переходной экономикой под влиянием идеологии рыночных реформ, с одной стороны, и пропаганды семейных ценностей — с другой, происходит радикальная реорганизация социального воспроизводства, связанная с приватизацией большинства функций, обеспечивавшихся ранее государством. В результате свертывания социальных функций государства экономические и социальные издержки воспроизводства все в большей мере перекладываются на плечи домохозяйств; расходы семей на содержание детей, их образование, медицинское обслуживание, отдых, физическую культуру резко возрастают. В то же время рыночный сектор пока еще недостаточно развит, чтобы предоставлять широким массам населения альтернативные социальные услуги на коммерческой основе. Таким образом, в переходных условиях растет "цена ребенка", оплачиваемая самой семьей.

Следовательно, можно выделить противоречие, возникающее в странах с переходной экономикой, между логикой постсоциалистических трансформаций, неизбежно предполагающих перераспределение социальных издержек от государства к семье, и тенденциями современного постиндустриального общества, для которого проблема инвестиций в детей, в новое поколение, в будущее переросла частные рамки отдельной семьи и осознается сегодня как проблема общества в целом. Рост "цены ребенка" в постиндустриальной экономике и возрастание требований к "качеству" воспроизводства человеческого капитала является пока еще главным образом предметом заботы семьи. Однако эта ситуация осознается как неадекватная вызовам современного общества. Это не означает, конечно, что альтернатива огосударствления социальной сферы исчерпала себя, но предполагает насущную необходимость пересмотра социального контракта между семьей, рынком и государством.

Следует отметить, что роль домохозяйств в макроэкономической системе не исчерпывается рассмотренными функциями. Переходные состояния, являясь по своей природе неравновесными, актуализируют оставленную без внимания в стабильных экономиках стабилизирующую и координирующую функцию домашних хозяйств как деятельных хранителей, носителей и ретрансляторов институциональной структуры общества. Принято считать, что основным содержанием постсоциалистических трансформационных процессов служит преобразование институциональной структуры общества. Однако преобразования могут не привести к ожидаемым переменам в работе институтов, если они не подкреплены соответствующими изменениями в моделях социально-экономической деятельности экономических субъектов.

Семья, домохозяйство и другие имплицитные институты долгое время были оставлены без внимания. Деструктивные процессы в функциональной сфере оказывают на них негативное влияние. В условиях институциональных преобразований, по мнению авторов статьи, пристального внимания заслуживает обыденная деятельность домохозяйств, которые, не имея гарантированных стратегий достижения благосостояния, просто пытаются справиться с меняющимися обстоятельствами и адаптироваться к ним, используя имеющиеся ресурсы и руководствуясь опытом и соображениями здравого смысла. Возникает необходимость рассмотрения институциональной стороны преобразований в неразрывной связи с деятельностью, связанной с изменениями в социально-экономических практиках населения, поскольку, во-первых, неэффективный, не имеющий определенной направленности процесс адаптации домохозяйств делает невозможным эффективное функционирование вновь созданных рыночных институтов; во-вторых, адаптирующиеся домохозяйства выступают в роли социальных критиков институтов, выявляя их дисфункции, а следовательно, необходимость соответствующих изменений.

Бесструктурная деятельность субъектов микроуровня, направленная на поиск новых эффективных способов достижения их целей в условиях не вполне сформированной и нежесткой институциональной среды, по мере приобретения устойчивых атрибутов, традиции, универсальности и всеобщности, институционализируется. Позитивный опыт решения поначалу инновационной задачи закрепляется и накапливается в стандартных ограничениях, обязательных правилах и нормах. Таким образом происходит трансформация самого глубинного слоя общественного устройства — социально-культурных характеристик общества, внешним выражением которой служит качественное изменение повседневных массовых практик. Поэтому характер этого изменения служит критерием эффективности институциональных реформ.

Переходный период значительно модифицирует поведение домашних хозяйств, что, в свою очередь, порождает немало парадоксов в функционировании исследуемого объекта, необъяснимых с точки зрения традиционных подходов. Исходя из классификации по степени соответствия реально существующих домохозяйств их классическим формам в рыночной экономике, можно сказать, что отечественные домохозяйства в полном смысле таковыми не являются вследствие ограниченности реализации ими своих функций. Различия в выполняемых экономических функциях домохозяйств в постсоветских экономиках и на Западе идет по двум направлениям. Во-первых, сконцентрированность собственности на капитале у небольшой прослойки населения лишает большую часть домохозяйств возможности включиться в экономический кругооборот в качестве полноценного собственника ресурсов, а не только как собственника рабочей силы. Тем самым в условиях низкой оценки стоимости рабочей силы ограничивается потребительская, подрываются сберегательная и воспроизводственная функции. Во-вторых, в переходных условиях актуализируются функции, не свойственные развитой рыночной экономике, в частности, стабилизационная функция и функция выживания, повышается роль личного подсобного хозяйства.

Таким образом, в работе показана эволюция роли и характера домохозяйств на доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной стадиях. Авторами обосновано три вида домохозяйств: полное, преимущественно полное и частичное. Выявлены особенности функционирования домохозяйств в переходной экономике: ввиду ограниченности экономических ресурсов у подавляющего большинства отечественных домохозяйств лимитировано выполнение ими потребительской, воспроизводственной, тем более сберегательной функций. Вместе с тем актуализируются несвойственные домохозяйствам функции, в частности, стабилизации и выживания.

Отсюда вытекает необходимость в проведении макроэкономической политики, направленной на укрепление материально-финансовой базы домохозяйств, стимулирование форм и адаптационного поведения, ориентированных на современные источники и формы доходов и обеспечивающих приобретение домохозяйствами статуса активного самостоятельного и социально ответственного субъекта рыночной экономики, а не пассивного потребителя скудных государственных трансфертов.

Задачи дальнейшего исследования состоят в том, чтобы конкретизировать разграничение функциональной структуры домохозяйства на фундаментальную и актуальную, углубить анализ особенностей функционирования домохозяйства, условий и факторов его становления и развития в транзитивной экономике.

Литература: 1. Зидер Р. Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе (конец XVIII – XX вв.). — М.: Гуманит. изд. центр "ВЛАДОС", 1997. — 304 с. 2. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. — 2003. — №8. — С. 132 – 148. 3. Иноземцев В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы (1973 – 2000) // Свободная мысль — XXI. — 1999. — №8. — С. 19 – 42. 4. Жеребин В. М. Экономика домашних хозяйств / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 232 с. 5. Послання Президента України до Верховної Ради України 2003 р. // www.president.gov.ua 6. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України; [За ред. О. Г. Осаулєнка. — К.: Консультант, 2004. — 632 с. 7. Калабихина И. Е. Гендерный фактор воспроизводства человеческого капитала // Вестник Московского университета. Сер. 6. "Экономика". — 1998. — №5. — С. 43 – 59.

*Стаття надійшла до редакції
27.04.2005 р.*

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.3:364

**Гончарова С. Ю.
Затейщикова О. О.**

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the theoretical ground of strategic management system in relation to social development of enterprise is conducted, as well as methodical work on stages of forming the strategy of social development.

Історичний досвід пострадянських країн свідчить, що в умовах перехідної економіки передусім соціальна сфера стає найбільш вразливою ланкою суспільства, оскільки на ній одразу ж відбиваються і в ній багаторазово загострюються всі проблеми і суперечності сьогодення, серед яких: підвищення динамічності та невизначеності економічних процесів, кардинальні зміни в законодавстві, протиріччя у трудовій сфері тощо.

Існуюча практика функціонування українських підприємств свідчить про те, що важкий економічний стан країни в цілому негативно позначився і на стані соціальної сфери вітчизняних підприємств. Тому для ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах пріоритетним напрямком слід вважати підвищення рівня соціального розвитку, який є одним із найважливіших засобів при створенні системи унікальних та стійких конкурентних переваг загальної стратегії підприємства.

У сучасному менеджменті особливе значення надається стратегічному підходу до діяльності організації. Слід зазначити, що на сьогоднішній день майже склалися необхідні передумови для застосування концепції стратегічного управління в практиці діяльності вітчизняних підприємств. Діюча законодавча база не стримує їх у виборі тих чи інших стратегій функціонування, у визначенні найбільш значущих з них, у розробці порядку та джерел їх фінансування, що дає можливість сформулювати довгострокову збалансовану стратегію подальшого розвитку.

Вищезазначене обумовлює необхідність застосування інструментарію стратегічного управління до розробки шляхів підвищення рівня соціального розвитку та формування на цій основі ефективної соціально-орієнтованої стратегії.

Актуальність проблем соціального розвитку має висвітлення у відповідних законодавчих та нормативних актах. Так, згідно з Указом Президента України "Про стратегію економічного та соціального розвитку України шляхом європейської інтеграції на 2004 – 2015 рр." головною метою стратегічних дій у сфері соціального розвитку держави є: до 2015 р. забезпечити сталий економічний та соціальний розвиток і набути членства в Європейському союзі за рахунок переорієнтації економічної політики в соціальну, утвердження інноваційної моделі розвитку [1].

Досягненню основної мети, зазначеної в Указі, підпорядковані цілі макро- та мікрорівнів. Досягнення цілей першого (макро-) рівня можливе за рахунок напрямків загальнодержавного соціального розвитку, до яких, виходячи з Указів Президента України "Про основні напрями соціальної політики" і "Про стратегію подолання бідності" та інших державних документів, слід віднести: забезпечення розвитку народонаселення, удосконалення соціально-трудових відносин та реалізацію стратегії подолання бідності, реформування системи соціального забезпечення, сприяння розвитку гуманітарної сфери.

Досягнення цілей другого (мікро-) рівня багато в чому залежить від підприємств. Тобто, соціальний розвиток підприємства повинен забезпечувати високу якість життя працівників, тим самим позитивно впливаючи на рівень життя населення країни в цілому, що забезпечує досягнення основної стратегічної мети розвитку держави.

Метою даної роботи є теоретичне опрацювання категоріального апарату щодо стратегії соціального розвитку підприємства, яка повинна створювати соціально привабливе сучасне підприємство, та обґрунтування етапів її формування.

Досягнути поставленої мети допомагає вирішення наступних завдань: аналіз поняття "соціального розвитку", теоретичне опрацювання та авторське визначення поняття "стратегія соціального розвитку", розробка методичних основ формування стратегії соціального розвитку підприємства.

Науковці давно виявляли інтерес до розуміння соціального розвитку, тому проблеми визначення поняття "соціальний розвиток" висвітлені в працях багатьох сучасних вчених.

Так, Г. В. Осіпов вважає, що соціальний розвиток — процес, у ході якого відбуваються суттєві кількісні та якісні зміни в соціальній сфері суспільного життя або окремих його компонент — соціальних відносин, соціальних інститутів, соціально-групових та соціально-організаційних структур [2].

У соціологічному енциклопедичному словнику соціальний розвиток визначається як сукупність економічних,

соціальних, політичних, духовних процесів, які відбуваються у суспільстві [3].

Великий тлумачний соціологічний словник дає таке визначення: соціальний розвиток становить зміни, в результаті яких збільшується економічна продуктивність, а також з'являються нові, більш складні форми соціальної структури та організації [4].

На думку В. П. Андрущенка та М. І. Горлач соціальний розвиток — такий тип змін у суспільстві, що відзначається переходом усіх суспільних відносин до якісно нового стану [5].

Найбільш повне та узагальнююче визначення, на думку авторів, зустрічається у І. А. Волгіна, який вважає, що соціальний розвиток — це необхідний, спрямований закономірний розвиток соціально-трудової сфери, суспільного життя або окремих складових його елементів — соціально-трудових відносин, соціальних інститутів [6].

Отже, у наведених вище визначеннях простежуються деякі спільні риси, які полягають у тому, що соціальний розвиток розглядається як зміни у суспільстві, що ведуть до утворення нових соціальних структур.

Однак, слід зазначити, що сьогодні у вітчизняній науці та практиці не існує єдиного підходу до поняття соціального розвитку, тому воно потребує подальшого вивчення та опрацювання.

На думку авторів, соціальний розвиток підприємства складається передусім із: соціального розвитку трудового колективу; розвитку соціальної інфраструктури; розвитку системи соціального захисту працівників. Розглянемо виділені складові докладніше.

Соціальний розвиток колективу може розглядатися у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні соціальний розвиток колективу — це процес соціалізації як кожного індивіда, так і всього колективу, який дозволяє регулювати інтереси особистості, колективу та суспільства.

Що стосується вузького розуміння даного поняття, то воно характеризується сумою показників соціальної сфери життєдіяльності трудового колективу, до яких, передусім, належать якість і рівень життя працівників та їх сімей [7].

Соціальна інфраструктура — це комплекс об'єктів, призначених для життєзабезпечення працівників організації і членів їх сімей, задоволення соціально-побутових, культурних і інтелектуальних потреб. Потреби працівників охоплюють широке коло, що стосується забезпечення належного рівня умов праці, охорони здоров'я та побуту всіх категорій персоналу підприємства, поліпшення соціально-культурного обслуговування тощо. До об'єктів соціальної інфраструктури включаються: житловий фонд і об'єкти комунального господарства; медичні та лікувально-профілактичні установи; об'єкти освіти і культури; об'єкти торгівлі та громадського харчування; об'єкти побутового обслуговування; спортивні споруди й бази масового відпочинку, пристосовані для проведення фізкультурно-оздоровчих заходів; колективні господарства та садово-городні товариства [8].

Однією з найважливіших складових соціального розвитку підприємства є система соціального захисту працівників, яку слід розглядати як сукупність правових, економічних і організаційних заходів, спрямованих на забезпечення рівними можливостями щодо достатнього життєвого рівня працівників і їх сімей та соціальної допомоги за наявності певних обставин [9]. Ця система має розвиватися задля таких кінцевих цілей: істотне поліпшення матеріального становища і умов життя найманих пра-

цівників; максимального скорочення масштабів незабезпеченості; забезпечення ефективної зайнятості найманих працівників. Систему соціального захисту доцільно розділити на три галузі: соціальна допомога, соціальна підтримка та соціальне страхування.

Гарантований соціальний захист у більшості країн світу забезпечується через систему соціального страхування. Серйозні кроки для його впровадження останнім часом зроблені і в Україні — реформування пенсійної системи. З метою сприяння продуктивної зайнятості найманих працівників доцільно впровадити інститут медичного страхування та інших прогресивних видів соціального страхування, що набули значного поширення у розвинених ринкових країнах. Важливим питанням залишається формування джерел фінансування страхових коштів, до яких в розвинених країнах належать: страхові внески роботодавців, застрахованих найманих працівників, кошти державного і місцевого бюджетів, спонсорські кошти, інші джерела.

Не останню роль у системі соціального захисту підприємства відіграє й соціальна допомога, основними видами якої є: допомога з приводу вагітності та пологів, одноразова допомога при народженні дитини, допомога щодо догляду за дитиною, житлові субсидії, допомога особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської аварії тощо.

Соціальна підтримка на підприємстві здійснюється через компенсаційні виплати особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; зменшення обсягів нарахувань для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг і палива. Компенсаційні виплати найчастіше здійснюються у вигляді забезпечення продуктами харчування або часткової компенсації їх вартості.

Забезпечення системи соціального захисту повинно виконуватися згідно з принципом соціальної справедливості, який властивий підприємствам з соціально-економічною орієнтацією, пов'язаний із забезпеченням правових гарантій найманим працівникам щодо отримання усіх видів рекомендованих соціальних виплат. Особливу увагу при забезпеченні системою пільг і переваг слід приділити наступним категоріям працівників та їх родин: ветеранам війни, праці, військовослужбовцям, інвалідам, особам похилого віку, молоді, сім'ям з дітьми тощо.

Отже, враховуючи вищезазначене, автори вважають, що соціальний розвиток підприємства — це сукупність керованих поступальних соціально-економічних процесів, метою яких є досягнення певного рівня розвитку соціальної сфери або її елементів шляхом формування ефективної системи соціального захисту, розвитку соціальної інфраструктури, укріплення фінансових можливостей підприємства.

Особливістю соціального розвитку підприємства сьогодні є необхідність швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі. Стає очевидним, що виявлення й вирішення соціальних проблем потребує формування та використання стратегії соціального розвитку на рівні підприємства.

Стратегія соціального розвитку, поряд з маркетинговою, інвестиційною стратегіями, є сьогодні ключовою для організації. Останні наукові дослідження показують, що впровадження значних стратегічних змін можливе лише за допомогою людського та соціального чинників.

Взагалі стратегія, як набір правил для ухвалення рішень, увійшла до управлінської термінології в 50-х рр., коли наслідки реакції на несподівані зміни в зовнішньому середовищі набули великого значення.

І. Ансофф визначає, що "за своєю суттю стратегія — це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності" [10]. У. Кінг і Д. Кліланд вважають, що стратегія — це загальний напрям, на якому слід шукати шляхи досягнення мети [11].

М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі стверджують, що "стратегія визначається як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її мети" [12].

Б. Карлоф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації розподілу ресурсів компанії [13].

Таким чином, узагальнюючи та поєднуючи вищенаведені матеріали, автори пропонують наступне визначення: стратегія соціального розвитку підприємства — це узагальнена комплексна модель дій, необхідних для досягнення соціально значущих цілей шляхом координації та розподілу людських, виробничих і фінансових ресурсів підприємства, і спрямованих на гармонійний і стійкий соціальний розвиток підприємства і кожного працівника.

Розробка та формування стратегії соціального розвитку підприємства вимагає формулювання послідовності етапів її здійснення.

Першим етапом є постановка цілей і завдань підприємства у сфері соціального розвитку та співставлення їх із стратегічними цілями підприємства. На цьому етапі відбувається конкретизація завдань соціального розвитку підприємства, формується відповідна система показників та програма заходів щодо їх досягнення. Завершальним кроком даного етапу стає бюджет витрат на соціальний розвиток підприємства.

На другому етапі розробки стратегії соціального розвитку доцільним, на думку авторів, є застосування експрес-діагностики оцінки рівня соціального розвитку колективу, яка становить швидкий аналіз, здійснюваний за допомогою обробки форм звітностей, що складаються на підприємстві, та результатів спостережень. Для здійснення даного аналізу авторами пропонується провести розрахунок "експрес-показників" (табл. 1), які дозволяють зробити висновки стосовно загальних соціальних проблем, що склалися у трудовому колективі.

Таблиця 1

Основні "експрес-показники" соціального розвитку колективу

№ п/п	Показник	Характеристика
1	2	3
1	Показники матеріального добробуту працівників	
1.1	Співвідношення заробітної плати та мінімальної заробітної плати	Відображають рівень життя працівників
1.2	Співвідношення заробітної плати та прожиткового мінімуму	
1.3	Середня заробітна плата одного працівника	Характеризує рівень розвитку системи оплати праці та динаміку зміни її розмірів за періодами часу
2.	Показники, що характеризують ефективність використання персоналу	
2.1	Плинність персоналу та рівень плинності серед молоді	Характеризує рівень стабільності трудового колективу і ефективність роботи з персоналом

Закінчення табл. 1

1	2	3
2.2	Втрати робочого часу	Показує резерви ефективності у використанні праці персоналу
2.3	Продуктивність праці	Дозволяє говорити про виробничий потенціал працівника
2.4	Частота виробничого травматизму	Характеризує стан охорони праці і техніки безпеки
3.	Показники розвитку персоналу	
3.1	Рівень витрат підприємства на навчання, підвищення кваліфікації персоналу	Дозволяють оцінити освітньо-професійний рівень працівників підприємства
3.2	Кількість працюючих, які закінчили навчальні заклади: 1 – 2 рівня акредитації; 3 – 4 рівня акредитації	
3.3	Підвищення кваліфікації працівників	

Рівень соціального розвитку колективу пропонується визначати за допомогою матричного підходу з використанням визначених вище експрес-показників.

Елементи системи соціального розвитку колективу визначимо наступним чином: матеріальний добробут працівників — Z_1 ; ефективність використання персоналу — Z_2 ; розвиток персоналу — Z_3 . Колективи, які мають значення показників з кожного елементу вище середніх, визначаються як KZ_1 , KZ_2 , KZ_3 ; колективи, які мають значення нижчі за середні визначаються як HZ_1 , HZ_2 , HZ_3 . Колективи, які мають значення вище середніх за всіма елементами, отримують значення "1", а ті, що мають значення нижче середніх, отримують "0".

Двомірною матрицею оцінки соціального розвитку колективу за "експрес-показниками" наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Матриця оцінки соціального розвитку колективу за "експрес-показниками"

Оцінка	$KZ_1 - KZ_2$	$KZ_2 - HZ_1$	$HZ_1 - HZ_2$
$KZ_2 - KZ_3$	(1; 1; 1) високий	(1; 1; 0) нормальний	(0; 0; 1) низький
$KZ_3 - HZ_2$	(1; 1; 0) нормальний	(1; 1; 0) нормальний	(0; 1; 0) низький
$HZ_2 - HZ_3$	(1; 0; 0) низький	(1; 0; 0) низький	(0; 0; 0) катастрофічний

Якщо підприємство має значення "1" для всіх елементів (Z_1 , Z_2 , Z_3), то якісна оцінка соціального розвитку колективу відповідає "високому" рівню. Якщо одне із значень "0", то воно відповідає "нормальному" рівню, якщо два значення "0" — "низькому" рівню, якщо всі "0" — "катастрофічному" рівню.

Визначення рівня соціального розвитку з використанням вищезазначеної матриці апробовано на даних ВАТ "Укрелектромаш". Проведені дослідження дозволили виявити низький рівень соціального розвитку даного підприємства у звітному періоді, що підтверджується відповідними значеннями "експрес-показників" запропонованої методики, які наведено у табл. 3.

Таблиця 3

"Експрес-показники" соціального розвитку ВАТ "Укрелектромаш"

Показники матеріального добробуту працівників	Значення показника	Показники ефективності використання персоналу	Значення показника	Показники розвитку персоналу	Значення показника
Співвідношення середньої зарплати та мінімальної зарплати	1,62	Плинність персоналу, %	23,9	Рівень витрат підприємства на розвиток персоналу, % від загальних витрат	12
Співвідношення середньої зарплати та прожиткового мінімуму	0,99	Продуктивність праці, тис. грн. / особу	37	Питома вага працюючих, що закінчили навч. закл.: 1 – 2 рівня акредит., 3 – 4 рівня акредит., %	17,5
		Частота виробн. травматизму, випадків / рік	37,91		45
Середня зарплата одного працівника, грн.	383,9	Втрати робочого часу, год. / рік	4070	Підвищено кваліфікацію працівників, осіб	24

Отже, виходячи з даних табл. 3, можна зробити наступні висновки: середня заробітна плата досить низька порівняно з прожитковим мінімумом та мінімальною заробітною платою, що не є достатнім для підтримки нормального життєдіяльності працівника; на підприємстві гостро стоїть проблема плинності кадрів; освітній рівень персоналу дуже низький; мають місце втрати робочого часу. Єдиним позитивним моментом є підвищення впродовж звітної періоду продуктивності праці та зменшення випадків виробничого травматизму. У зв'язку з цим показники матеріального добробуту та розвитку персоналу отримують значення "0", а показники ефективності використання персоналу — "1", що згідно з матрицею відповідає "низькому" рівню соціального розвитку ВАТ "Укрелектромаш". Підвищення соціального розвитку потрібно здійснювати поступово (в рамках фінансових можливостей), переходячи спочатку до "середнього" рівня, а потім до "високого".

Третім етапом розробки вищезазначеної стратегії є визначення рівня соціального розвитку підприємства за допомогою якісних та кількісних показників. На даному етапі проводиться більш детальне та глибоке вивчення рівня соціального розвитку.

Під час проведення якісної оцінки доцільно дослідити рівень мотивації персоналу, що допоможе виявити рівень задоволеності працівників існуючою системою мотивації та стимулювання, а також оцінити морально-психологічний клімат у колективі. Оцінка рівня мотивації найчастіше здійснюється за допомогою анкет та опитувальних листів.

Що стосується кількісної оцінки, то авторами пропонується використовувати систему загальних показників, які характеризують соціальний розвиток трудового колективу:

1) показники, які характеризують якість життя працівників:

а) показники відтворення робочої сили: кількість смертельних випадків на виробництві; кількість захво-

рювань, у тому числі професійних; кількість хворих з діагнозом активний туберкульоз; кількість хворих з діагнозом на розлади психіки та поведінки внаслідок вживання алкоголю;

б) показники шлюбної поведінки працівників: кількість зареєстрованих за рік шлюбів, розлучень;

в) показники розподілу працівників за рівнем освіти: частка працівників з повною вищою освітою; частка працівників з базовою вищою та незакінченою вищою освітою; частка працівників з середньою та професійно-технічною освітою; частка працівників з повною загальною середньою освітою; частка працівників з базовою середньою та початковою загальною освітою; частка працівників, що не мають початкової загальної освіти;

2) показники, які характеризують рівень життя працівників:

а) показники доходів і витрат працівників: середньомісячна заробітна плата, середньомісячний розмір призначених пенсій працюючим пенсіонерам;

б) показники забезпеченості працівників житлом;

3) показники, які характеризують якість соціальної сфери:

а) показники зайнятості: рівень зайнятості населення за місцем проживання; навантаження на одне вільне робоче місце; частка робочих місць у загальній чисельності звільнених працівників; частка службовців у загальній чисельності звільнених працівників; частка жінок у загальній чисельності звільнених працівників; частка молоді у віці до 28 років у загальній чисельності звільнених працівників;

б) показники соціальної напруги: заборгованість із виплати заробітної плати у розрахунку на одного працівника; заборгованість із виплати пенсій та цільової грошової допомоги у розрахунку на одного пенсіонера; заборгованість працівників із сплати житлово-комунальних послуг; частка працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості — знаходились в адміністративних відпустках; частка працівників, які працювали в режимі неповного робочого дня (тижня).

Наступним етапом є аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, який найчастіше здійснюється за допомогою методу SWOT. Аналіз зовнішніх факторів передбачає вивчення законодавчої бази в сфері соціального розвитку, аналіз впливу політичної, економічної, соціальної політики на діяльність підприємства, аналіз світових тенденцій. Аналіз внутрішнього середовища передбачає вивчення взаємозв'язку між окремими підсистемами підприємства. Наприклад, наскільки стан фінансової підсистеми відповідає пропозиції соціальної підсистеми.

Виявлення сильних та слабких сторін віддзеркалює самооцінку організації та дозволяє їй порівняти себе з основними конкурентами на ринку праці.

П'ятий етап — безпосереднє формування стратегії соціального розвитку з урахуванням форми та розміру власності та фази життєвого циклу підприємства й оцінка відповідності стратегії соціального розвитку загальній стратегії розвитку підприємства (зростання, стабільності, скорочення, реорганізації, банкрутства).

Шостий етап — реалізація стратегії соціального розвитку та розробка стратегічних, тактичних та оперативних заходів.

Запропоновані етапи дозволяють більш точно та обґрунтовано підійти до вибору тієї чи іншої стратегії соціального розвитку підприємства, але вони потребують

постійного вдосконалення, що обумовлюється швидкою зміною умов господарювання. Формування стратегії соціального розвитку підприємства дозволить забезпечити досягнення як соціальних цілей — покращення рівня та якості життя кожного працівника, так і економічних цілей — підвищення конкурентоспроможності підприємства, тим самим формуючи засади для успішного розвитку держави в цілому.

Найбільш важливі наукові результати даної роботи полягають у наступному: уточнено поняття "соціального розвитку"; визначено поняття "стратегія соціального розвитку"; сформовано систему "експрес-показників", які дозволяють виявити загальні проблеми соціального характеру; синтезовано систему показників кількісної оцінки соціального розвитку трудового колективу.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на більш докладне вивчення проблем розробки та формування стратегії соціального розвитку підприємства.

Література: 1. Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин. Міжвідомчий науковий збірник / За ред. А. І. Комарової, С. Б. Белікова, А. С. Гальчинського, О. Ю. Кучеренко, С. Б. Гавриша. Т. 20. — К.: 2000. — 724 с. 2. Российская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. академика РАН Г. В. Осипова. — М.: НОРМА — ИНФРА-М, 1998. — 672 с. 3. Социологический энциклопедический словарь / Редактор-координатор — академик РАН Г. В. Осипов. — М.: НОРМА — ИНФРА-М, 1998. — 488 с. 4. Большой толковый социологический словарь (collins): Пер. с англ. Т. 2 (П-Я) — М.: Бере, АСТ, 1999. — 528 с. 5. Соціальна філософія: короткий енциклопедичний словник / Загальна редакція і укладання В. П. Андрущенко, М. І. Горлач. — Київ — Харків: ВМП "Рубікон", 1997. — 400 с. 6. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. И. А. Волгина. — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 736 с. 7. Социальное развитие предприятия и работа с кадрами / Под ред. В. Н. Якимова. — М.: Экономика, 1998. — 256 с. 8. Гончарова С. Ю. Соціальна політика. Навчальний посібник / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — 200 с. 9. Шевчук П. І. Соціальна політика. — Львів: Світ, 2003. — 400 с. 10. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с. 11. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. — М.: Прогресс, 1982. — 426 с. 12. Основы менеджмента / Под ред. М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури. — М.: "Дело", 1994. — 656 с. 13. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер с англ. / Науч. ред. и автор. В. А. Приписнов. — М.: Экономика, 1991. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції
1.03.2005 р.

УДК 658.310.13.012.32

**Сасіна Л. О.
Лугова В. М.**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГРАМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the methodical approaches and the universal organizational measures that are necessary for the development and introduction of the program of motivation of labour of the enterprise staff are grounded

© Сасіна Л. О., Лугова В. М., 2005

Мотивація праці є важливим засобом впливу на трудову поведінку персоналу. В умовах конкуренції кожне підприємство зацікавлене в якнайефективнішому використанні своїх ресурсів, у тому числі й трудових. Але, як показують теоретичні дослідження і практичний досвід, зараз на підприємствах України спостерігається застій чи навіть криза мотивації, що потребує нових форм і механізмів впливу на ці процеси. Для вирішення проблеми автори пропонують використовувати **програмний підхід**, який добре зарекомендував себе в багатьох сферах діяльності. Впровадження програми "Мотивація" дозволить послідовно і системно розкрити трудовий потенціал працівників, поєднуючи їх інтереси з інтересами підприємства.

Останнім часом проблеми управління персоналом, питання мотивації праці привертають увагу багатьох вчених (С. А. Суркова, Ю. В. Іванова, І. П. Пономарьова, А. С. Огнесва, Е. А. Кисельову, М. І. Магур, А. Сироватко та ін). Науковці намагаються розробити системи (моделі) мотивації, які б базувалися на класичних концепціях і враховували реальні особливості економіки держави. Окремі автори (В. Коростельов, І. Сінчалова, М. В. Артемова) пропонують розроблення мотиваційних програм як засобу впливу на поведінку працівників. Але ця слушна пропозиція ще не отримала достатнього наукового обґрунтування.

Авторами запропоновано методичні підходи та загальні рекомендації щодо розробки програми "Мотивація" на підприємстві.

Програмне управління передбачає управління режимом роботи об'єкта за попередньо заданою програмою. Традиційно під програмно-цільовим підходом розуміють спосіб виробки та здійснення планових управлінських рішень, заснований на комплексному аналізі проблеми й побудові системної сукупності заходів і дій (у формі програми) і спрямований на досягнення поставленої мети, вирішення цільового завдання, що вітійкає з проблеми [1, с. 146].

Для програмно-цільового управління характерні певні загальні і суттєві ознаки [2, 3]: системне розуміння об'єкта; направленість на кінцевий результат; комплексний аналіз проблем; комплексний підхід до вибору цілей і засобів їх досягнення; пов'язання цілей і ресурсів; централізація управлінського процесу аналізу проблеми, розробки й реалізації програми; створення спеціального документа — цільової програми; впровадження до максимально ефективного досягнення цілей при ефективному використанні ресурсів.

Програма [з грецьк. Programma — оголошення, розпорядження] — зміст і план діяльності, робіт. Одним із найбільш розповсюджених є визначення програми як узгодженого за ресурсами, виконавцями, часом здійснення комплексу заходів, спрямованих на вирішення конкретної проблеми у встановлені строки [2 – 6].

У даному дослідженні визначені цілі програми "Мотивація", основні напрямки її діяльності, принципи і вимоги розробки.

Автори вважають, що головними цілями програми є:

1. Сприяння розкриттю трудового потенціалу працівників, підвищення їх зацікавленості у високопродуктивній праці.
2. Поєднання за рахунок ефективного соціально-економічного механізму мотивації інтересів підприємства і працівника.

У рамках програми мотивації передбачено такі основні напрями діяльності:

1. Створення нового мотиваційного середовища, що сприятиме виявленню резервів у працівників (розкриттю трудового потенціалу) як основного ресурсу внутрішнього розвитку організації.

2. Розробка основних організаційних, нормативних і методичних документів з формування програми.

3. Надання методичної допомоги керівникам у формуванні нового соціально-економічного механізму мотивації.

4. Організація широкої пропаганди цілей і задач програми.

5. Організація дослідження стану мотивації персоналу (моніторинг) для уточнення цілей і задач програми.

Розробка програми мотивації повинна базуватись на наступних принципах:

наукова, економічна і фінансова обґрунтованість, реальність рішень і положень, що приймаються;

багатоваріантність сценаріїв розвитку;

єдність інтересів підприємства і працівників;

гармонійне поєднання економічних та неекономічних засобів впливу на трудову поведінку працівників.

Одним із важливих методологічних питань програмного підходу є *визначення особливостей соціально-економічних проблем*, вирішення яких доцільно здійснювати на його основі. Під **проблемою** слід розуміти опис ситуації, яка характеризується невідповідністю між уявленнями про бажаний (нормальний) стан соціально-економічної системи (процесу), якою керують, та існуючим (прогнозним) станом, і потребує прийняття рішення про ліквідацію цієї невідповідності [2, с. 21; 7, с. 41]. У даному випадку *проблемою є загострення протиріч між потребами та інтересами працівників і підприємства, невідповідність існуючої системи мотивації вимогам створення*.

Програма розвитку механізму мотивації передбачає вирішення **трьох основних завдань** із використанням спеціальних методів:

1. Фіксація досягнутого рівня розвитку системи мотивації на підприємстві з метою визначення початку відліку для подальших дій. Автори пропонують інформацію отримувати шляхом опитування працівників підприємства, експертів.

2. Визначення бажаного й можливого майбутнього стану системи мотивації. Найбільш доцільно використовувати експертні методи.

3. Визначитися із стратегією і тактикою переходу від існуючого стану до бажаного. Найбільш доцільно використовувати експертні методи (метод Делфі, метод Сааті тощо).

Для того щоб програмне управління було ефективним, необхідно виконувати певні вимоги. В ході розробки програми останні виступають як критерії її самооцінки, внутрішньої експертизи. Автори вважають, що при розробці програми мотивації слід виконувати такі вимоги (табл. 1).

Таблиця 1

Вимоги до розроблення програми мотивації та способи їх забезпечення

Вимоги	Забезпечення виконання вимог
1	2
Актуальність програми мотивації, націленість на вирішення ключових проблем	Спеціальний проблемоорієнтований аналіз стану мотивації

1	2
Прогностичність програми, орієнтація на перспективу	Здійснення прогнозування змін зовнішнього та внутрішнього середовища, наслідків нововведень, які плануються
Націленість програми на максимально можливі результати за умови раціонального використання наявних ресурсів	Оптимізаційне мислення авторів програми мотивації, націленість на вибір найбільш раціонального і економічного з альтернативних варіантів
Реалістичність і можливість реалізації програми мотивації	Обов'язковий прорахунок усіх можливостей (наявність необхідних ресурсів, в першу чергу, фінансових), націленість на реалізацію програми
Стратегічність програми, рух від загального і концептуального до конкретики і деталізації	Відмова від передчасної деталізації програмних рішень, виробка стратегій
Контрольованість програми мотивації	Максимально можлива точність і операціональність цілей, задач, орієнтирів
Гнучкість програми	Введення до програми мотивації проміжних контрольних точок для здійснення при необхідності оперативного коригування
Інформативність програми	Повнота структури програми, змістовність описання нововведень і бажаних результатів
Привабливість програми мотивації для працівників	Залучення до розробки програми мотивації працівників підприємства, привабливість, розумна амбіційність цілей програми, ясність намірів керівництва і наслідків реалізації програми для підлеглих, усього підприємства
Індивідуальний підхід до розробки програми мотивації	Націленість на вирішення специфічних проблем з максимальним урахуванням і відображенням особливостей підприємства, відмова від написання програми лише зовнішніми спеціалістами без участі працівників підприємства
Логічність побудови, зрозумілість, культура оформлення програми	Чітка логічна структура, наявність заголовків, виділень, мовна культура, коректність термінології. Увага до єдності змісту і зовнішньої форми програми, використання сучасних технічних засобів

Організаційна структура управління комплексною програмою поєднує три рівні ієрархії: вищий, середній і виконавчий. На вищому рівні здійснюється керівництво програмою, визначаються її кінцеві результати, необхідні ресурси. До органів вищого рівня керівництва належать керівник підприємства, а також спеціально створені органи управління – тимчасові (колегія) і дорадчі (експертні комісії). Середній рівень є рівнем оперативного управління і контролю за діяльністю учасників розробки і реалізації програми. До основних підрозділів цього рівня відносять органи керівництва програмою, лінійні підрозділи (відділи з підпрограм); функціональні підрозділи (відділ планової координації, фінансовий відділ, відділ управління персоналом, юридичний відділ та інші в залежності від специфіки програми); забезпечуючі підрозділи (бухгалтерія, відділ кадрів тощо). На виконавчому рівні відбувається безпосередня реалізація програмних заходів, завдань, робіт, яку забезпечують відповідальні виконавці і рядові виконавці.

Розробка і впровадження програми "Мотивація" на підприємстві включає такі етапи:

- 1) підготовчий;
- 2) розробку програм мотивації, їх затвердження, пілотажного випробування та коригування;
- 3) впровадження програми, реалізацію програмних заходів.

- 4) моніторинг мотивації на підприємстві.

Підготовчий етап передбачає, по-перше, з'ясування необхідності розробки програми мотивації для даного підприємства; по-друге, перевірку наявності в підприємства ресурсів для проведення досліджень, розробки, впровадження програм, підготовку і навчання працівників, оплату праці розробників і виконавців, у тому числі й залучених.

Перш ніж розпочинати розробку програми, необхідно провести широку психологічну підготовку членів колективу підприємства, організувати цілеспрямоване навчання виконавців методики та організації мотивації, привернути спеціалізовані наукові установи й відповідні кафедри вузів для проведення необхідних соціально-економічних досліджень.

На цьому етапі спеціалісти проводять аналіз наявної системи мотивації праці на підприємстві, виявляють і ранжують за ступенем впливу чинники, які впливають на трудову поведінку працівників. Також досліджуються існуючі теорії і моделі мотивації як теоретична основа розробки програми мотивації. На основі зіставлення результатів аналізу обираються ті, які можуть бути використані в умовах даного підприємства. Таким чином створюються передумови для узгодження інтересів підприємства і працівників. На цьому етапі розробляють концепцію і модель мотивації для даного підприємства.

Розробка програми починається з визначення мети і задач програми і вибору методики роботи. А через те що програма обов'язково включає план, також необхідно визначити назву, тип плану, плановий період. У відповідності до цього розподіляють функції, намічають основні етапи, строки роботи над проектом плану, склад і компетенцію створених для цього комісій. Після цього проекти планів і проекти заходів, спрямованих на здійснення планів, обговорюються на загальних зборах колективів. Обрані на зборах плани передаються на розгляд комісії підприємства. По кожному із заходів програми слід визначити джерело фінансування, якщо його реалізація вимагає капіталовкладень, призначити виконавця, встановити термін виконання з розбивкою на етапи. Оцінка і вибір можливих варіантів програм здійснюється за різними критеріями. В літературі запропоновано ряд критеріїв оцінки програм [1, 8]:

- 1) мінімум затрат праці на досягнення заданого результату;
- 2) мінімум затрат обмежених ресурсів при заданому рівні досягнення цілей;
- 3) максимальний рівень досягнення цілей при заданому об'ємі ресурсів;
- 4) мінімум часу для досягнення цілей.

На погляд авторів, з огляду на складність вивільнення ресурсів на багатьох підприємствах України найдоцільнішим є використання критерію мінімуму затрат обмежених ресурсів при заданому рівні досягнення цілей. Джерела фінансування запланованих заходів мають визначити фінансовий і економічний відділи.

Етап впровадження програми передбачає реалізацію заходів, передбачених програмою.

Очікувані результати з впровадження програми наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Орієнтовні заходи згідно з програмою

Сфера впливу	Результат
Система мотивації	Гармонізація інтересів підприємства і працівників для досягнення спільної мети. Поєднання економічного (матеріального) і неекономічного (соціального, психологічного) винагородження для задоволення більш широкого спектру потреб працівників. Підвищення гнучкості і різноманіття форм матеріального й нематеріального заохочення за рахунок розвитку систем преміювання, додаткових пільг, соціального захисту. Збільшення частки непрямої компенсації і нетрадиційних винагород
Організаційна культура	Формування єдиної команди. Розвиток змагальності між працівниками, підрозділами організації
Система оцінки праці	Підвищення стимулюючої ролі оцінки персоналу. Підвищення рівня об'єктивності оцінки працівників на основі комплексу методичних засобів
Продуктивність праці	Зростання ініціативності працівників, використання їх творчих здібностей. Підвищення якості роботи працівників. Зростання відповідальності як за власні результати роботи, так і за результати підрозділу, підприємства в цілому

Контроль за виконанням програми має здійснюватися на всіх рівнях управління. Через те, що потреби працівників і підприємства з часом змінюються, необхідно періодично проводити наукові дослідження мотивації персоналу, її відповідності інтересам і потребам підприємства, а на практиці впровадити систему моніторингу мотивації, тобто систему постійного контролю і спостереження за її станом.

Подані методичні розробки є досить універсальними, вони дозволяють використовувати запропоновану програму на підприємствах усіх форм власності, масштабів і напрямків економічної діяльності. Але наведений у статті підхід є підґрунтям і для подальших досліджень з удосконалення мотивації, розроблення адекватних засобів впливу на трудову поведінку працівників.

Література: 1. Программно-целевое управление развитием образования: опыт, проблемы, перспективы. — М.: Педагогическое общество России, 2001. — 256 с. 2. Руднева Е. В. Целевые комплексные программы: организационно-экономический механизм / Отв. ред. Н. П. Федоренко. — М.: Наука, 1989. — 216 с. 3. Программно-целевой подход в управлении предприятиями и объединениями: Сб. науч. трудов. — Новосибирск: Институт экономики и организации пром. производства, 1984. — 156 с. 4. Проблемы программно-целевого планирования и управления / Под ред. Г. С. Поспелова. — М.: Наука, 1981. — 464 с. 5. Червинский Р. А. Методы синтеза систем в целевых программах. — М.: Наука, 1987. — 224 с. 6. Стефанов Н. Программно-целевой подход в управлении: теория и практика: Пер. с болг. / Н. Стефанов, К. Симеонов, К. Костов, С. Качаунов. — М.: Прогресс, 1975. — 200 с. 7. Проблемы разработки и реализации комплексных программ / Под ред. Н. П. Федоренко. — М.: Наука, 1984. — 280 с. 8. Алирзаев А. Г. Взаимосвязь социальных и экономических процессов (методология моделирования и прогнозирования). — Баку: Эли, 1986. — 132 с.

УДК 658.152.016.7

**Резникова Т. А.
Гурстиев К. С.**

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the methodical principles of the cash flow management during the period of enterprise restructuring are offered. On the basis of the project management approaches the cash flow management model is worked out. The small projects of the enterprise restructuring process raring are developed.

Реструктуризация предприятий в Украине происходит в условиях ограниченных финансовых и кредитных ресурсов. Поэтому многие крупные стратегические проекты по реструктуризации отечественных предприятий осуществляются за счет иностранных инвестиций, что требует соответствия системы управления денежными потоками высоким мировым стандартам. Однако их наложение в чистом виде на практику хозяйствования, сложившуюся в данный момент в Украине, не позволяет добиться значительного эффекта, что свидетельствует о невозможности применения современных зарубежных механизмов управления денежными потоками без их адаптации в наших условиях, изменения системы сбора и обработки информации, то есть постановки и внедрения управленческого учета на предприятиях, и др.

Анализ современной экономической литературы, посвященной проблемам реструктуризации, показывает, что многие авторы [1 – 3] рассматривают его в качестве отдельного и целостного стратегического проекта развития предприятия, который в дальнейшем разбивается на ряд отдельных блоков (этапов) или представляется в виде комплекса мероприятий стратегического и оперативного характера. Такой общий подход к определению процесса реструктуризации не достаточно точно позволяет определять последовательность выполнения мероприятий по реструктуризации предприятия с учетом изменений денежных потоков во времени, что ведет к снижению эффективности этого процесса.

Для решения этой проблемы предлагается использовать концепцию проектного подхода при осуществлении процесса реструктуризации на предприятии, позволяющий представить этот процесс следующим образом: реструктуризация предприятия — это один большой проект, состоящий из некоторого числа малых проектов; каждый малый проект, имеющий собственный бюджет денежных средств, сроки выполнения работ внутри него и т. п., выделяется в центр финансовой ответственности; после выполнения задачи, поставленной перед отдельным центром финансовой ответственности (малым проектом), последний может больше не использоваться (то есть ликвидироваться).

Анализ процесса управления денежными потоками в период реструктуризации предприятия, внешних и внутренних факторов, воздействующих на него в сочетании с представленным подходом к реализации реструк-

туризационных мероприятий, позволили разработать и предложить следующую методику управления денежными потоками предприятия в период его реструктуризации, включающую:

- 1) схему организации управления денежными потоками;
- 2) процедуру управления денежными потоками на основе проектного подхода;
- 3) алгоритм расчета денежного потока предприятия в период его реструктуризации.

В данной статье рассматривается две основных составляющих методики — схема организации управления денежными потоками и процедура управления денежными потоками реструктурируемого предприятия на основе проектного подхода.

Схема организации предусматривает разделение совокупного бюджета предприятия на две составляющие — бюджет деятельности предприятия и бюджет проекта реструктуризации, определяет основные направления движения денежных потоков как от обычной деятельности, так и от реструктуризации при использовании проектного подхода (рис. 1).

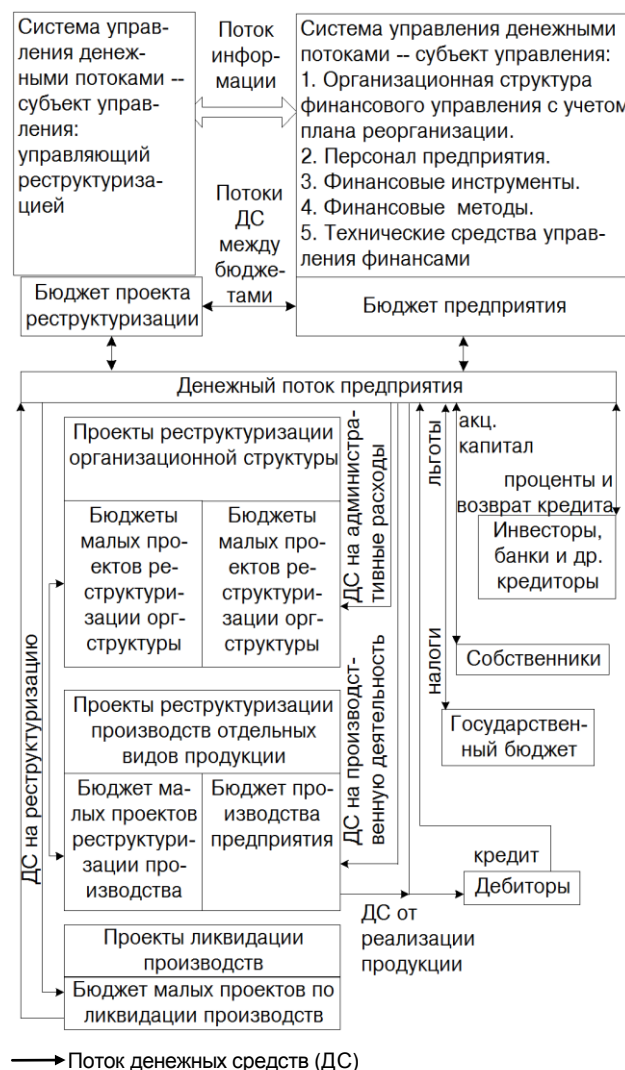


Рис. 1. Схема управления денежными потоками предприятия в период реструктуризации на основе проектного подхода

Процедура управления денежными потоками предприятия в период реструктуризации строится с учетом тесной взаимосвязи с процессом определения эффективной последовательности реализации малых проектов реструктуризации предприятия.

В рамках представленной процедуры вся совокупность малых проектов реструктуризации разделена на три основных направления: проекты ликвидации производств, проекты реструктуризации производств отдельных видов продукции, реструктуризация высшего уровня управления (рис. 2). Взаимосвязанная сеть малых проектов по этим направлениям определяет сущность проекта реструктуризации предприятия в целом.



Рис. 2. Процесс разработки проекта реструктуризации предприятия на основе проектного подхода

Формализация процедуры управления денежными потоками предприятия привела к разработке модели, позволяющей сформировать на основе информации о движении денежных потоков определенную последовательность малых проектов, позволяющую максимизировать результаты от осуществления процесса реструктуризации на предприятии.

Следует отметить, что такие источники финансирования, как денежные средства от реализации имущества предприятия при ликвидации отдельных подразделений, будут учитываться в положительных денежных потоках по малым проектам.

Реализацию модели предлагается осуществлять в два этапа:

а) первый этап — формирование вариантов последовательностей малых проектов;

б) второй этап — отбор наиболее эффективной последовательности малых проектов.

Время реализации проекта реструктуризации предприятия ограничено, поэтому малые проекты, длительность которых приблизительно равна этому ограничению, следует планировать к реализации первыми, а затем выстраивать последовательность других малых проектов.

С позиции того, что одной из основных оперативных целей реструктуризации предприятия является увеличение положительного денежного потока предприятия и снижение отрицательного денежного потока до уровня, обеспечивающего возможность проведения соответствующих изменений на предприятии, наивысший рейтинг, определяющий первоочередность реализации средне- и краткосрочных малых проектов, будут иметь те проекты, которые напрямую влияют на вышеуказанные показатели. Для определения рейтинга предлагается использовать коэффициент KS (1). На первом этапе, в виду того, что последовательность малых проектов во времени еще не определена, данный коэффициент рассчитывается без учета временной составляющей:

$$KS_i = \frac{ЧДП_{np.i}}{IC_{np.i}} \times \frac{ЧДП_{n.k.i} - ЧДП_{n.n.i}}{ПДП_{n.n.i}}, \quad (1)$$

где KS — коэффициент значимости малого проекта;

i — количество малых проектов реструктуризации;

$ЧДП_{np}$ — чистый денежный поток по малому проекту;

IC_{np} — величина необходимого притока денежных средств для реализации проекта (инвестиции и другие источники);

$ЧДП_{n.k}$, $ЧДП_{n.n}$ — чистый денежный поток по предприятию на начало и на конец реализации малого проекта соответственно;

$ПДП_{n.n}$ — положительный денежный поток по предприятию на начало реализации малого проекта.

Как следует из формулы (1), коэффициент представляет собой сумму двух слагаемых, первое из которых позволяет оценить возможности малого проекта дополнительно привлекать ресурсы в бюджет реструктуризации предприятия. Второе слагаемое указывает на эффект (экономии), которые ожидаются от реализации соответствующего малого проекта. При расчете эффекта (экономии) предполагается, что все проекты имеют равный рейтинг, и процесс реструктуризации на предприятии начинается с их одновременной реализации.

По каждому малому проекту определяется величина коэффициента, которая определяет рейтинг малых проектов. Более высокий приоритет (а соответственно и более ранние сроки реализации) отдается осуществлению именно того малого проекта, у которого такой коэффициент будет выше (рис. 3).



Рис. 3. Последовательность малых проектов на первом этапе (коэффициент KS)

Далее на этом этапе осуществляется качественный анализ определенной выше последовательности малых

проектов, позволяющий выявить значимость стратегических малых проектов и произвести соответствующую корректировку в составленной последовательности.

Корректировка последовательности осуществления малых проектов реструктуризации вносится управляющим реструктуризацией или арбитражным (антикризисным) управляющим, если:

1) существуют неотложные малые проекты, которые, с точки зрения достижения успеха всего проекта реструктуризации, не могут быть отсрочены, но имеют низкий рейтинг. Перечень таких проектов должен утверждаться высшим менеджментом или собственником предприятия в соответствии с целями реструктуризации предприятия;

2) определены взаимоисключающие малые проекты, что связано с тем, что проекты сложны уже по самой своей сути и включают в себя выполнение взаимосвязанных действий, а некоторые промежуточные проекты не могут быть реализованы, пока не завершены предыдущие проекты (отдельные проекты могут осуществляться только параллельно) и так далее;

3) выявлены малые проекты, одновременная реализация которых приведет к появлению положительного синергетического эффекта, а значит будет способствовать улучшению общего результата от реструктуризации предприятия и уменьшению сроков ее реализации.

Результаты такого анализа должны быть отражены в виде изменений в существующей последовательности малых проектов (рис. 4).

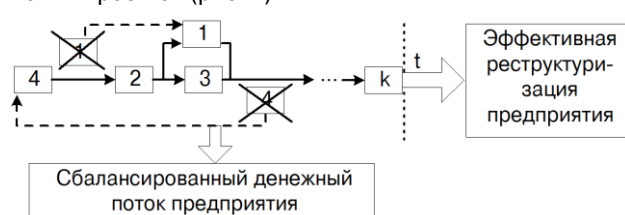


Рис. 4. Проведение изменений в последовательности малых проектов при качественном анализе

Процесс внесения изменений арбитражным управляющим свидетельствует о возможности формирования нескольких вариантов последовательностей реализации малых проектов реструктуризации. Поиск объективного управленческого решения в этом случае следует проводить при помощи сравнения эффективности малых проектов во времени. Такое сравнение предлагается проводить в рамках разработанной модели, в основе которой лежит расчет дисконтированного коэффициента значимости малых проектов (2 этап).

При выявлении нескольких предварительных вариантов последовательностей реализации малых проектов для каждой из них рассчитывается дисконтированный коэффициент значимости отдельного малого проекта, который рассчитывается по формуле:

$$NKS_j = \frac{ЧДП_{np.j} / (1+r)^n}{IC_{np.j}} \times \frac{(ЧДП_{н.к.j} - ЧДП_{н.н.j}) / (1+r)^n}{ПДП_{н.н.}} = \left[\frac{ЧДП_{np.j}}{IC_{np.j}} \times \frac{ЧДП_{н.к.j} - ЧДП_{н.н.j}}{ПДП_{н.н.}} \right] / (1+r)^n = KS_j / (1+r)^n, \quad (2)$$

где NKS_j — дисконтированный коэффициент значимости отдельного малого проекта;

j — количество последовательностей малых проектов;

r — процентная ставка;

n — период реализации проекта.

Данный коэффициент рассчитывается только по малым проектам, для которых значение коэффициента значимости малого проекта превышает ноль ($KS > 0$).

Определив средневзвешенное значение NKS (3) по всем малым проектам одной последовательности, получаем критерий S , который составляет основу предлагаемой модели и с помощью которого предлагается сравнивать эффективность малых проектов реструктуризации:

$$S = \frac{\sum_{m=1}^k NKS_m}{k} \rightarrow \max, \quad (3)$$

где k — количество малых проектов.

Более высокая эффективность процесса реструктуризации на предприятии достигается при максимальном значении критерия S .

Практика показывает, что уменьшение сроков реализации проекта реструктуризации значительно повышает эффективность этого процесса, улучшает конкурентные позиции предприятия на рынке. Поэтому последовательность проектов в модели должна быть реализована с учетом существующего ограничения в виде фактора времени, то есть срока реализации главного проекта реструктуризации предприятия. Таким образом, сроки реализации малых проектов не должны превышать планируемый руководством предприятия и регламентированный законодательством срок [4].

Вторым ограничением данной модели являются инвестиционные возможности предприятия, в качестве которых рассматриваются финансовые ресурсы предприятия для реализации малых проектов в определенный временной период, формируемые как за счет внешних источников, так и за счет собственных финансовых ресурсов предприятия.

Предложенные выше ограничения представим в виде формулы:

$$\begin{cases} ЧДП_n \leq IC_n \\ n \leq t \end{cases}, \quad (4)$$

где IC_n — величина притока денежных средств для реализации малых проектов в период реструктуризации n ;

t — планируемый (законодательно ограниченный) период осуществления реструктуризации на предприятии.

Предполагается, что рассмотренная модель, совмещающая методы управления денежными потоками с применением проектного подхода в период реструктуризации, позволит ускорить темпы экономического роста предприятия, а реализация всего комплекса мероприятий, составляющих предлагаемую методику, будет способствовать:

обеспечению текущей платежеспособности предприятия, выражающейся в сбалансированности притоков и оттоков денежных средств;

виявленню резервов притока денежных средств, составлению динамики притоков и оттоков денежных средств с целью синхронизации движения денежных ресурсов предприятия;

упрощению процедуры управления изменениями, делает ее более гибкой;

эффективной организации учета, анализа, планирования, регулирования денежных потоков как в целом по предприятию, так и по центрам финансовой ответственности (внутренние проекты единого проекта реструктуризации предприятия).

Дальнейшие направления исследований по данной тематике связаны с разработкой алгоритма расчета денежных потоков предприятия в период его реструктуризации в соответствии с предложенной методикой.

Литература: 1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий. — М.: Альпина, 2002. — 288 с. 2. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. — М.: Высшая школа, 2000. — 588 с. 3. Ригер Ф. Реструктуризация предприятий в условиях кризисных ситуаций // Финансовый бизнес. — М., 1997. — №3. — С. 55 – 61. 4. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30. 06. 99 р. №784-ХІV.

Стаття надійшла до редакції
29.01.2005 р.

УДК 331.108.2

**Гавкалова Н. Л.
Зубчинська Н. М.**

СУЧАСНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

The article deals with the new methods of educating the personnel. The basic problems of effective personnel development management are determined by the authors and also a deep look at the problem of economic effectiveness of investments into the personnel development is given. Also the methods and forms of education that can be appropriate for adaptation at native enterprises with minimum of financial losses are proposed.

У наш час процеси соціалізації, які починають поширюватися в Україні, стосуються всіх сфер життєдіяльності, у тому числі її економіки, що вимагає від підприємств здійснення нових підходів до господарювання та потребує формування ефективного управління.

Важливою умовою ефективного управління на будь-якому вітчизняному підприємстві є розвиток персоналу. Домогтися високих результатів на підприємстві можна тільки тоді, коли працівники мають знання, володіють вміннями, навичками, необхідними для виконання роботи, що здобуваються на основі освіти та навчання, основними принципами яких є: 1) безперервність; 2) забезпечення необхідного професійного розвитку; 3) розвиток особистості; 4) формування соціальної орієнтованості філосо-

фії підприємства; 5) накопичення інтелектуального капіталу для підвищення конкурентоспроможності персоналу в умовах сталих ринкових відносин.

Вітчизняні керівники управляють підприємствами в складних умовах нестабільного середовища та мають дефіцит різного роду ресурсів, у тому числі фінансових, внаслідок чого виникають пріоритетні напрями інвестування, частіше на шкоду персоналу. При відсутності на підприємстві практики навчання шляхом підвищення кваліфікації керівників і фахівців, важко забезпечити його ефективну діяльність. Основною умовою ефективного навчання на підприємствах є усвідомлення їх керівниками продуктивного характеру витрат за цією статтею. Тому метою даної роботи є обґрунтування необхідності підвищення інтелектуального рівня персоналу за рахунок впровадження сучасних методів навчання.

Проблема розвитку персоналу розглядається в роботах багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити Д. Богиню, О. Грішнову, О. Крушельницьку, Л. Михайлову, В. Савченка, І. Янжула, В. Весніна, Б. Генкіна, А. Єгоршина, А. Кібанова, Е. Уткіна, Е. Брукінг, Г. Деслера, Г. Шмідта, С. Чоудхарі та ін., але до нашого часу це питання залишається відкритим для подальших досліджень, що свідчить і про його актуальність, і про своєчасність даної статті.

У межах проблеми, яка розглядається, об'єктом можна вважати ефективне управління розвитком персоналу, предметом — забезпечення ефективного розвитку персоналу за рахунок впровадження сучасних методів навчання.

Управління розвитком персоналу на вітчизняних підприємствах стикається з багатьма проблемами, серед яких можна визначити:

обмеженість керівників у виборі сучасних методів навчання персоналу;

наявність недоліків у існуючих методиках визначення ефекту від навчання;

дефіцит фінансових ресурсів для інвестування розвитку сучасних методів навчання.

Для подолання вказаних негативних тенденцій авторами запропонованої статті на основі розглянутих сучасних методів навчання запропоновані ті, які можуть бути адаптовані на вітчизняних підприємствах з врахуванням обмежень фінансових ресурсів.

У процесі навчання персоналу виокремлюють дві форми: навчання з повним відривом від виробництва та навчання на робочому місці.

Навчання з відривом від виробництва полягає в тому, що підприємства періодично направляють своїх працівників на навчання. Це можуть бути як довгострокові програми, так і короткострокові семінари.

Переваги навчання поза робочим місцем є досить вагомими, тому що в процесі навчання відбувається всебічний розвиток особистості: теоретичний матеріал доповнюється інтерактивними практичними заняттями та семінарами, що сприяє оволодінню знаннями; ділові ігри, сенектика, рольові ігри мають на меті формування ефективного типу поведінки працівника в групі; контрольний рубіж, побудований на основі тестів та опитників, дають слухачам змогу набути основ самостійного навчання.

При безумовній ефективності для багатьох вітчизняних керівників така підготовка персоналу пов'язана з додатковими затратами часу та грошових коштів, що

зумовлює охоплення невеликої (відносно світових стандартів) частки працівників такою формою навчання.

Організація навчання за робочим місцем передбачає такі умови, за яких викладачі з вищих навчальних закладів, бізнес-шкіл чи учбових центрів навчають групи працівників у межах підприємства, або робітники навчаються під керівництвом наставників, інструкторів, які мають досвід роботи у відповідній сфері.

На думку вітчизняних керівників, форма навчання на робочому місці є більш зручною. По-перше, вона дозволяє економити значні грошові кошти; по-друге, дає змогу пов'язувати зміст навчальної програми з побажаннями керівництва; по-третє, дає можливість контролювати відвідування й опанування матеріалу; по-четверте, вона адаптована до умов праці на конкретному робочому місці. Однак ця форма, яка більш відповідає підготовці висококваліфікованих робітників, є мало придатною для підготовки керівників та спеціалістів.

Виходячи з цього, доцільно в організації системи навчання підприємства поєднати обидві форми: у вигляді навчання на робочому місці для тих працівників, які проходять підготовку для зарахування до кадрового резерву підприємства, та навчання поза робочим місцем — для керівників і спеціалістів.

У межах визначених форм доцільно виділити такі методи навчання (таблиця).

Традиційні методи навчання слід використовувати найбільш часто при передачі й закріпленні різноманітних знань звичайними способами у вигляді лекцій та семінарів. На сьогоднішній день ці методи також є вагомими, однак їх ефективність можна виявити лише з часом.

Таблиця

Методи навчання

Традиційні методи навчання	Нетрадиційні методи навчання		
	Активне навчання	Професійне навчання	Самостійне навчання
лекції, семінари, кіно-, аудіо-фільми	тренінги, дистанційне навчання, групове обговорення, ділові ігри, рольові ігри, розгляд практичних ситуацій, баскет-метод (розгляд ділових паперів)	навчання на робочому місці, наставництво, стажування, робоча ротация	самонавчання в бібліотеці або інтернет-класі за допомогою прикладних програм, навчально-методичної літератури, періодичних видань; робота з аудіо- та відеокасетами

* Узагальнено та доповнено авторами за [1].

Під час використання активних методів навчання більше уваги слід приділяти практичному набуттю знань, навичок і вмінь. Загальною тенденцією підготовки персоналу є посилення акцентів на використанні методів активного навчання і на розвиток навичок командної роботи в ході навчання. Це надає такі переваги: полегшення сприйняття нового матеріалу; широкое використання досвіду слухачів; надання можливостей слухачам більш чітко побачити моделі ефективної й неефективної поведінки і порівняти їх з тими зразками поведінки, які вони звикли демонструвати у своїй роботі. Таким чином, мова йде

про методи, які впливають на поведінку людини, створення групової динаміки, формування ефективно діючих команд працівників. Дану групу методів доцільно використовувати при підготовці керівників вітчизняних підприємств усіх рівнів, але ефект буде також вимірюватися з часом.

Методи професійного навчання характеризуються тим, що навчання проводиться не в аудиторіях, а в процесі виконання професійної діяльності, що дає можливість вимірювати його ефективність безпосередньо при оволодінні навичками. Такі методи, як уже зазначалося, доцільно використовувати при навчанні робітників та деяких категорій спеціалістів.

Для самостійного навчання не потрібні ні викладачі, ні навчальні приміщення, оскільки слухач вчиться там і тоді, коли йому зручно. Між тим підприємства можуть одержати суттєву користь від самостійного навчання персоналу за умови розроблення та надання слухачам сучасних навчальних засобів: аудіо- і відеокасет, підручників, навчальних посібників. Ефективність самостійного навчання визначити найскладніше, але це можливо при безперервному контролі та правильно розробленій системі мотивації оволодіння новими знаннями (наприклад, через планування кар'єрного зростання, надання можливостей самостійного прийняття рішень стосовно виконуваної роботи тощо).

При визначенні оптимальних форм і методів навчання необхідно використовувати індивідуальний підхід до працівників, до якого під час проведення навчання враховуються посада, освіта, досвід роботи та інші характеристики.

Результатом розвитку персоналу може бути створення загального іміджу підприємства, підвищення продуктивності праці, що забезпечується якістю роботи працівників. Для цього пропонуємо адаптувати на вітчизняних підприємствах японські "гуртки якості". Суть таких гуртків полягає у створенні в межах підприємства для вирішення комплексних виробничих завдань робочої групи. Основними цілями груп є: сприяння ефективному функціонуванню і розвитку підприємства; повага до людини, створення сприятливих і творчих робочих обставин, які відіграють важливу роль у процесі праці; виявлення людських здібностей [2].

Більшість представників управлінського персоналу отримували освіту за часів існування Радянського Союзу, тому надають перевагу традиційним методам навчання: лекціям, семінарам, проведенню практичних занять з кіно-, аудіофільмами. Але ефективне управління вимагає від персоналу не лише професійної освіченості, а й вміння працювати в команді, приймати рішення у невизначених ситуаціях та під впливом багатьох чинників, наявності таких рис, як креативність, ризикованість, самоорганізованість тощо. Цього працівник може набути під час інтерактивного навчання, до якого відносять тренінги (групове навчання при координації керівника, де робиться акцент на рівності і взаємозалежності його учасників, що дозволяє слухачам ставати вмілими та проінформованими щодо рушійних сил індивідуального й групового життя), мозкову атаку (метод навчання, при якому група розробляє оптимальне рішення розглядуваних проблем), синектику (в основу покладено "штурм мозку", який проводить професійна або напівпрофесійна група, в праці якої накопичується досвід розв'язання завдань), симуляцію (метод, заснований на тому, що персонал відво-

лікають від звичного для них середовища і пропонують повністю поринути в створену реальність, у ході якої вони виконують певні ролі, а потім аналізують причини своїх дій), коучінг (індивідуальний процес консультацій, при якому коуч (консультант) розглядає проблемні питання з клієнтом).

Менеджерам вітчизняних підприємств варто звертатися до вищих навчальних закладів, де діють факультети підвищення кваліфікації. Тематика навчання на таких факультетах визначається пропозиціями слухачів. Навчальні заклади розв'язують завдання підвищення кваліфікації менеджерів у різних сферах діяльності. Управлінців знайомлять з досягненнями у різних сферах діяльності, навчають новим формам і методам управління виробництвом.

Одним із свідчень високої кваліфікації керівників, їх відповідності сучасним вимогам є отримання ними сертифікату MBA. Навчання за даною програмою передбачає періодичні сесії під керівництвом представників західних бізнес-шкіл. Під час перебування на очних сесіях учасники програми опановують значний обсяг матеріалу за кількома дисциплінами і здають відповідні екзамени. Режим навчання за цією технологією характеризується оптимальною інтенсивністю і забезпечує максимальну концентрацію уваги слухача в навчальному процесі. Практика свідчить про ефективність використання адаптованої версії цієї програми на вітчизняних підприємствах.

Навчання за прогресивними методиками потребує додаткового інвестування, але результати цього варті. За даними експертів, ефективність праці управлінця, який пройшов таке навчання, зростає на 10% відносно того, хто не був охоплений навчанням [3].

Ефективність навчання потрібно постійно відслідковувати в якісній чи кількісній формах, оцінюючи вплив навчання на такі показники роботи підприємства, як продуктивність та результативність праці, якість продукції і послуг та ін.

Вітчизняні дослідники пропонують різноманітні методичні підходи до визначення показників економічної ефективності заходів із професійного навчання персоналу. Наприклад, одна з найпростіших та достатньо достовірних методик передбачає вимірювання збільшення обсягів прибутку підприємства за рахунок професійного навчання внаслідок підвищення продуктивності праці працівників, що може розраховуватися за формулою:

$$E_{e, n2} = \sum_{i=1}^n \frac{(\Pi_{n, n2i} - \Pi_{n, n1i}) \times \chi_i \times P_{H_i}}{100}, \quad (1)$$

де $E_{e, n2}$ — річний економічний ефект від збільшення обсягу прибутку підприємства в результаті професійного навчання персоналу, грн.;

$\Pi_{n, n1i}$, $\Pi_{n, n2i}$ — середня продуктивність праці персоналу i -тої професії, які відповідно не пройшли або пройшли навчання за програмою підготовки, грн.;

χ_i — чисельність працівників i -ої професії, які пройшли професійне навчання за напрямками підприємства, осіб;

P_{H_i} — рентабельність реалізованої продукції і послуг працівників i -ої професії, %.

Інтегральний показник річного економічного ефекту від упровадження заходів із професійного навчання персоналу підприємства розраховується як сума річних економічних ефектів за кожним показником.

Але майже всі методики зорієнтовані на облік вимірюваних результатів, що більше підходить для робітників. Ефективність від навчання керівників та спеціалістів розрахувати за допомогою кількісних показників набагато складніше, тому що показник ефективності для даних категорій персоналу повинен характеризувати рівень креативності, вірогідність прийняття оптимальних управлінських рішень, генерування нових знань тощо. Зарубіжні економісти для визначення ефективності інвестицій у навчання персоналу використовують показник ROT (рентабельність талантів), який дорівнює відношенню генерованих знань до інвестицій у таланти. Причому під генерованими знаннями слід розуміти отримані знання в грошовому виразі на основі досягнутих результатів, а інвестиції у таланти — кошти, які підприємство інвестує в навчання персоналу (керівників, спеціалістів) [4]. Менеджери розраховують показник ROT для контролю продуктивності й прогнозування можливостей, він показує прибутковість інвестицій у персонал. Для того щоб отримувати віддачу вкладень, менеджери повинні: постійно вимірювати показник ROT; сприяти постійному зростанню показника ROT; проводити трансфер персоналу відповідно до їх інтелектуального розвитку. Високий рівень ROT досягається при ефективній системі управління талантами. Авторами пропонується використовувати цей показник для дослідження динаміки його ефективності.

Вартість навчання для вітчизняних підприємств часто є критичним фактором, що визначає вибір відповідних методів. Тому для вітчизняних підприємств варто визначити ті сучасні методи навчання, витрати на які є оптимальними.

Таким умовам відповідають методи професійного навчання, які переважно використовують для робітників. Для керівників та спеціалістів необхідно розробити систему стимулів, що сприятиме самостійному навчанню. Якщо керівництво не має можливості інвестувати великі кошти на навчання персоналу, на думку авторів, серед методів, розглянутих вище, слід виокремити тренінги, тому що в них широко використовують різні прийоми і техніку активного навчання, результатом чого є підвищення мотивації людей, активізація потреби практичного застосування нових знань. Тобто спонукальні мотиви для здійснення персоналом ефективної діяльності значно зростають з використанням активних форм навчання. Суттєвою перевагою тренінгів є те, що вони більш дешеві у порівнянні з коучінгом, симуляцією тощо, при цьому вони мають на меті скорегувати поведінку працівника у напрямі задоволення сучасних вимог до персоналу.

У цілому ефективне управління персоналом повинно бути спрямоване на розвиток різноманітних здібностей працівників з метою максимального їх використання в процесі роботи, що сприятиме розвитку підприємства, де вони працюють. Такий розвиток передбачає розробку керівництвом підприємств соціально орієнтованої кадрової політики, в межах якої освіті надається пріоритетне місце. Практика свідчить про те, що інвестиції в освіту вигідні як працівнику, так і роботодавцеві і завжди є рентабельними. В результаті підвищення професійного рівня працівників повинно здійснюватися просування кар'єрними сходами та підвищується заробітна плата. Однак темпи зростання віддачі від діяльності працівників набагато вищі, ніж темпи зростання додаткових витрат на матеріальне стимулювання. Це пояснюється наявністю синергійного ефекту від

інвестицій у навчання. Витрати на підготовку кадрів нині необхідно розглядати не як витрати на робочу силу, а як довгострокові інвестиції, що потрібні для ефективного розвитку вітчизняного підприємства в ринкових умовах.

Дані дослідження можуть бути використані керівниками підприємств різної форми власності для визначення напрямів розвитку персоналу та при їх реалізації, зокрема при виборі форм та методів навчання персоналу.

У продовженні досліджень перспективним може бути визначення комплексного інтегрального показника ефективності навчання персоналу на вітчизняних підприємствах.

Література: 1. Обучение персонала как конкурентное преимущество // Управление персоналом. — 2004. — №12. — С. 32 – 65. 2. Лозниця В. С. Психологія менеджменту: теорія і практика: Навч. посібник. — К.: ТОВ "УВІПК "ЕксОб", 2001. — 512 с. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие для студентов вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 336 с. 4. Менеджмент XXI века / Под ред. С. Чоунхари: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — XIV. — 448 с. 5. Гавкалова Н. Л. Обучение как фактор повышения интеллектуального уровня персонала организации / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова // Управление развитием. — 2004. — №1 (29). — С. 64 – 72.

Стаття надійшла до редакції
29.12.2004 р.

УДК 658.016.7(477)

**Азаренков Г. Ф.
Курновська М. О.**

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

In the article a complex technology of restructuring in order to increase efficiency of an enterprise, done within strategic transformations is suggested. The key emphasis is done on coordination and management of project's parameters and according to the technology the main area is the choice of restructuring method.

Між сучасними вимогами ринку та функціонуванням промислового підприємства виникають протиріччя. Це призводить до необхідності проведення реструктуризації як одного з діючих механізмів адаптації вітчизняних промислових підприємств до нових економічних умов.

Реструктуризація як динамічний і постійно здійснюваний процес знаходиться в центрі уваги науковців, які відображають нові та різноманітні погляди на цей процес. Проведений авторами аналіз українських і зарубіжних наукових джерел [1 – 5] виявив неоднозначність, складність та комплексність процесу реструктуризації, про що свідчать різноманітні трактування, більшість з яких відображає тільки окремі її сторони. Відрізняються також не лише поняття реструктуризації, а й елементи, які входять до цього процесу. Одна з основних труднощів у розумінні цього питання полягає в тому, що існує занадто велика гама трактувань терміна "реструктуризація".

Проведений аналіз літературних та періодичних видань [1; 6 – 9] довів, що однією з проблем, що негативно впливають на хід проведення реструктуризації підприємств, є відсутність єдиного алгоритму реструктуризації. У зв'язку з тим, що алгоритмів реструктуризації на сьогоднішній день дуже багато, то в умовах ринку найактуальнішою стає необхідність розробки єдиного алгоритму реструктуризації на тих українських підприємствах, які підлягають реструктуризації.

У даному аспекті основним завданням вважаємо розробку комплексної управлінської технології (рис. 1), що становить повну процедуру (алгоритм реструктуризації), яка охоплює всі вимоги до реформування підприємства.



Рис. 1. Алгоритм реструктуризації підприємства

На відміну від багатьох розробок у сфері перетворень у пропонованій технології особлива увага приділяється питанню координації й управлінню параметрами реалізованого проекту.

Ключовою та відмінною стороною запропонованого алгоритму реструктуризації підприємства виступає методика вибору методу реструктуризації.

Етап 1. На першому етапі реструктуризації підприємства (основа всього процесу реструктуризації) проводиться діагностика підприємства, яка займає ключову позицію і не може бути зігнорована.

Діагностика підприємства є першим етапом у загальному алгоритмі — після ухвалення рішення про реструктуризацію і вибору методу реструктуризації потріб-

на чітка оцінка поточного стану самого підприємства. Основні положення діагностики підприємства в даний час актуальні для розгляду, особливо якщо це стосується реструктуризації підприємства.

При розробці проекту, як правило, відбувається порівняння даних, отриманих при аналізі підприємства, і даних "ідеального підприємства" (практика показує, що дуже рідко зустрічаються підприємства, які можна віднести до розряду "ідеальних", однак домогтися наближених показників цілком реально). Відбувається свого роду розробка ряду мікроцілей і подальша їх трансформація в загальну ціль — розробку проекту реструктуризації підприємства.

Етап 2. Наступним етапом реструктуризації підприємства є правильний вибір методу при розробці проекту реструктуризації. У рамках першого розділу були розглянуті методи, що використовувалися при реструктуризації підприємства. Вибір же методу — головне завдання й основа успіху реалізації проекту реструктуризації.

У ході аналізу були виділені два способи вибору методу реструктуризації — факторний та експертний аналізи.

Обидва способи доцільно проводити одночасно, тобто за допомогою експертного аналізу здійснювати аналіз факторів, що визначають вибір методу реструктуризації. У даному випадку синтез факторного й експертного методу відносно підвищує ступінь ухвалення правильного рішення щодо вибору методу реструктуризації підприємства.

Перелічимо деякі причини, що стимулюють інтерес до експертизи.

Вибір методу лише за факторами може залежати від людських факторів, тобто коли експерт керується лише своїми переконаннями.

Даний підхід не прийнятний для ухвалення рішення про реструктуризацію підприємства. Це доцільно проводити групою експертів.

У ході експертного аналізу експертами виділяються фактори, згруповані за методами реструктуризації.

Фактори за кожним методом реструктуризації наведені у табл. 1. Дана таблиця використовується для проведення експертизи, а фактори за кожним методом застосовуються при аналізі для вибору методу реструктуризації.

Таблиця 1

Фактори, які визначають метод реструктуризації

Методи		Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
1		2	3
Реорганізація підприємства	Поглинання	1. Фінансові вкладення в купівлю нового підприємства. 2. Збільшення виробничого потенціалу. 3. Поширення та поглиблення асортименту. 4. Збільшення обігових коштів	1. Інтеграція фінансового промислового капіталу. 2. Збільшення частки на ринку. 3. Вертикальна та горизонтальна інтеграція. 4. Поширення товарних і ресурсних ринків. 5. Підвищення конкурентоспроможності
	Виділення	1. Створення дочірніх товариств. 2. Надання повної самостійності окремим підрозділам. 3. Виділення (ліквідація) об'єктів соціальної сфери та непотрібних активів. 4. Виділення підприємства з ціллю залучення інвестицій	1. Створення сумісних підприємств. 2. Створення нової юридичної особи для залучення інвестицій, завоювання більшої частини ринку та його нових сегментів
	Злиття	1. Збільшення виробничого потенціалу. 2. Поширення та поглиблення асортименту. 3. Збільшення обігових коштів	1. Інтеграція фінансового промислового капіталу. 2. Збільшення частки на ринку. 3. Вертикальна та горизонтальна інтеграція. 4. Поширення товарних і ресурсних ринків. 5. Підвищення конкурентоспроможності. 6. Податкові пільги
	Приєднання	1. Фінансові вкладення в купівлю нового підприємства. 2. Збільшення виробничого потенціалу. 3. Поширення та поглиблення асортименту	1. Інтеграція фінансового промислового капіталу. 2. Збільшення частки на ринку. 3. Вертикальна та горизонтальна інтеграція. 4. Поширення товарних і ресурсних ринків. 5. Підвищення конкурентоспроможності. 6. Податкові пільги
	Розподіл	1. Вихід одного чи декількох засновників зі складу засновників підприємства та заснування ними нового підприємства. 2. Виділення (ліквідація) об'єктів соціальної сфери та непотрібних активів	1. Антимонопольне законодавство. 2. Націоналізація. 3. Вихід підприємства з об'єднань та альянсів
	Перетворення	1. Створення холдингової компанії, концернів, консорціумів, мережі філіалів та представництв. 2. Приватизація підприємства. 3. Націоналізація	1. Реорганізація підприємства (зміна організаційно-правового статусу). 2. Залучення інвестицій. 3. Збільшення частки на ринку. 4. Підвищення конкурентоспроможності
Реструктуризація організаційної структури управління		1. Ефективність управління (зниження якості управління). 2. Прийняття всіх рішень одним менеджером. 3. Рейнжиніринг бізнес-процесів. 4. Зміна структури. 5. Створення нових (чи ліквідація) непотрібних підрозділів. 6. Технологічна реструктуризація. 7. Складність інформаційного забезпечення структури. 8. Неефективні комунікаційні процеси. 9. Реформа кадрового потенціалу. 10. Централізація чи децентралізація структури управління	1. Реорганізація підприємства (злиття, приєднання, поглинання). 2. Створення "прозорої" організації. 3. Делегування окремих функцій стороннім організаціям

1	2	3
Технологічна реструктуризація	- Неповне завантаження виробництва. - Фізичний та моральний знос обладнання. - Тенденція зниження якості продукції. - Тенденція зростання виробничих витрат. - Низька продуктивність обладнання. - Низька рентабельність окремих ланцюгів виробничого циклу. - Впровадження нових технологій (випуск нової продукції). - Впровадження технологій-замінників (випуск старої продукції). - Впровадження (зміна) окремих технологічних процесів. - Впровадження технологій утилізації. - Стандартизація виробництва. - Зміна типу виробництва (серійне, масове, одиничне). - Поширення (звуження) асортименту продукції. - Поглиблення асортименту. - Поширення виробництва. - Реформа виробничих процесів. - Впровадження системи "тотальної якості". - Впровадження гнучких систем виробництва (орієнтації на певні групи клієнтів)	- Відсутність попиту на продукцію. - Зниження ступеня задоволення споживача (якість та обсяг виробництва). - Поява більш якісних товарів-замінників. - Залежність від обмеженої кількості покупців. - Залежність від тісного технологічного співробітництва. - Ресурсна залежність технології (відсутність ресурсів-замінників). - Програма конверсії промисловості. - Науково-технічний розвиток промисловості. - Державні та інші вимоги з утилізації й вторинного використання сировини
Реінжиніринг бізнес-процесів	- Оптимізація та спрощення бізнес-процесів. - Ускладнення бізнес-процесів (для посилення контролю за операціями). - Реструктуризація організаційної структури управління. - Комп'ютеризація процесів	Зміна процесу у зв'язку зі зміною регіонального законодавства та законодавства України
Банкрутство підприємства	Зовнішнє управління	Зовнішнє управління на підприємстві вводиться та знімається судом. Показниками, які визначають необхідність введення зовнішнього управління, є: - Зниження показників прибутковості та ефективності господарської діяльності. - Зниження показників ділової активності. - Зниження показників ліквідності та ринкової стійкості
	Санация	- Наявність виробничого потенціалу для ведення господарської діяльності. - Наявність передумов для подальшого існування (зростання прибутку, частка ринку, перспектива розвитку та ін.). - Престиж фірми, торгової марки та товару. - Перспективи реструктуризації боргів
	Ліквідація	- Відсутність стратегії розвитку. - Слабке уявлення про ринок. - Відсутність виробничого потенціалу для продовження діяльності. - Низька продуктивність. - Зниження ліквідності
Реструктуризація боргів	- Тенденція зростання кредиторської та дебіторської заборгованостей. - Відсутність фінансування необхідних стратегічних змін	Загроза банкрутства з боку держави та кредиторів

Шляхом математичних вирахувань проводиться розрахунок пріоритетності й важливості реалізації методів у рамках проекту реструктуризації підприємства.

Далі наведена формула розрахунку на вибір методу реструктуризації підприємства:

$$K_m = \frac{\sum x_i + \sum x_j}{\sum x_{ij}}, \quad (1)$$

де K_m — коефіцієнт методу реструктуризації, який розраховується;

$\sum x_i$ — сума внутрішніх факторів, обраних при аналізі;

$\sum x_j$ — сума зовнішніх факторів, обраних при аналізі;

$\sum x_{ij}$ — сума всіх факторів, віднесених до даного методу.

У ході розрахунку відбувається підсумовування факторів, обраних експертами, при аналізі діяльності підприємства. Далі шляхом розподілу суми обраних показників на загальну кількість наведених факторів одержуємо

значення коефіцієнта методу реструктуризації, що і свідчить про важливість та пріоритетність реалізації того або іншого методу реструктуризації підприємства.

Далі наведена шкала значень обчислювальних коефіцієнтів і відповідні їм формулювання, що характеризують діапазон значень коефіцієнта (табл. 2).

На думку авторів, більш прийнятним варіантом для визначення коефіцієнта є варіант 1 (табл. 2) як найбільш детально розкладений за показниками.

Таким чином, за допомогою даної методики можливо визначити метод, необхідний при реструктуризації підприємства. Розрахунок, проведений за алгоритмом, що запропонований авторами, обґрунтовує правильність обраного методу. Однак у рамках даного етапу рекомендується проведення техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) проекту для одержання більш повної інформації про майбутні реформи. Не використовуючи даний алгоритм, довелося б проводити ТЕО проекту за декількома напрямками, даний же спосіб дозволяє заощаджувати в часі і вести роботу в потрібному та правильному напрямку.

Таблиця 2

Закінчення табл. 2

Шкала визначення пріоритетів з вибору методу реструктуризації

Значення коефіцієнта	Формулювання		
1	2		
Варіант 1 (крок визначення — 0,1)			
	Група методу	Пріоритетність використання у групі	
0 – 0,1	1 група	—	При даному значенні коефіцієнта метод не застосовується та не включається в проект реструктуризації, а обрані фактори використовуються далі для ліквідації проблеми
0,1 – 0,2	2 група	Мінімальна	При даному значенні коефіцієнта метод є другорядним при використанні. Метод цілком не застосовується, а лише можливе часткове проведення потрібних реформ у рамках реалізації проекту реструктуризації. Впроваджується відповідно до шкали пріоритетності
0,2 – 0,3		Низька	
0,3 – 0,4		Середня	
0,4 – 0,5	2 група	Висока	
0,5 – 0,6	3 група	Мінімальна	При даному значенні коефіцієнта метод є першорядним при використанні та впроваджується в рамках реалізації проекту реструктуризації. Застосовується відповідно до шкали пріоритетності
0,6 – 0,7		Низька	
0,7 – 0,8		Середня	
0,8 – 0,9	3 група	Висока	
0,9 – 1,0	4 група	Абсолютна	При даному значенні коефіцієнта метод є абсолютно ключовим та має пріоритетне право на використання й реалізацію
Варіант 2 (крок визначення — 0,15)			
0 – 0,15	При даному значенні коефіцієнта метод не використовується та не включається в проект реструктуризації, а обрані фактори застосовуються далі для ліквідації проблеми		
0,15 – 0,3	При даному значенні коефіцієнта метод цілком не використовується, а лише можливе часткове проведення реформ у рамках реалізації проекту реструктуризації		
0,3 – 0,45	При даному значенні метод використовується як другорядний, проте з групи другорядних методів він має низьку ступінь пріоритетності		
0,45 – 0,6	При даному значенні коефіцієнта метод використовується як другорядний, проте з групи другорядних методів він має середню ступінь пріоритетності		
0,6 – 0,75	При даному значенні коефіцієнта, метод використовується як другорядний, проте з групи другорядних методів він має високу ступінь пріоритетності		
0,75 – 0,9	При даному значенні коефіцієнта метод є першорядним та має пріоритетне право на використання й реалізацію		
0,9 – 1	Ключовий метод використання при реструктуризації		
Варіант 3 (крок визначення — 0,2)			
0 – 0,2	При даному значенні коефіцієнта метод не використовується та не включається в проект реструктуризації, а обрані фактори застосовуються далі для ліквідації проблеми		
0,2 – 0,4	При даному значенні коефіцієнта метод цілком не використовується, а лише можливе часткове проведення реформ у рамках реалізації проекту реструктуризації		

1	2
0,4 – 0,6	При даному значенні коефіцієнта метод використовується як другорядний. У рамках групи другорядних методів він не є пріоритетним
0,6 – 0,8	При даному значенні коефіцієнта метод використовується як другорядний. У рамках групи другорядних методів він має пріоритетне значення
0,8 – 1	При даному значенні коефіцієнта метод має пріоритетне право на використання та реалізацію, тобто йому приділяється більше уваги, він є ключовим при реалізації проекту реструктуризації
Варіант 4 (крок визначення — 0,25)	
0 – 0,25	При даному значенні коефіцієнта метод не використовується та не включається в проект реструктуризації, а обрані фактори застосовуються далі для ліквідації проблеми
0,25 – 0,5	При даному значенні коефіцієнта метод цілком не використовується, а лише можливе часткове проведення реформ у рамках реалізації проекту реструктуризації
0,5 – 0,75	При даному значенні метод використовується як другорядний. Він впроваджується в рамках проекту, але пріоритетним виступає метод з більшим значенням коефіцієнта
0,75 – 1	При даному значенні коефіцієнта метод має пріоритетне право на використання та реалізацію, тобто йому приділяється більше уваги, він є ключовим при реалізації проекту реструктуризації
Варіант 5 (крок визначення — 0,3)	
0 – 0,3	При даному значенні коефіцієнта метод не використовується та не включається в проект реструктуризації, а обрані фактори застосовуються далі для ліквідації проблеми
0,3 – 0,6	При даному значенні метод використовується як другорядний. Тобто метод впроваджується в рамках проекту, але пріоритетним виступає метод з великим значенням коефіцієнта
0,6 – 1	При даному значенні коефіцієнта метод має пріоритетне право на використання та реалізацію, тобто йому приділяється більше уваги, він є ключовим при реалізації проекту реструктуризації

Етап 3. Наступним етапом реструктуризації підприємства виступає розробка проекту реструктуризації підприємства (рис. 2).

У рамках даного етапу відбувається розробка і проведення організаційних реформ на підприємстві за методами, обраними в ході аналізу й розробки факторів.

Розглянемо докладніше процес розробки проекту реструктуризації. Він поділяється на два великих етапи:

1) управління розробкою — комплекс робіт з розробки проекту реструктуризації підприємства;

2) управління змінами — комплекс робіт з безупинного спостереження за реалізацією проекту реструктуризації через контроль за параметрами проекту. Більш докладно параметри проекту будуть розглянуті пізніше. Вони встановлюються на етапі розробки, в рамках же даного етапу здійснюється контроль за відхиленнями від заданих параметрів.

Розробка програми реформування — це робота з вибудовування черговості реалізації проектів реструктуризації. Головне на даному етапі — правильно вибудувати логіку реструктуризації підприємства, тобто кожен проект повинен мати своє місце і черговість реалізації.

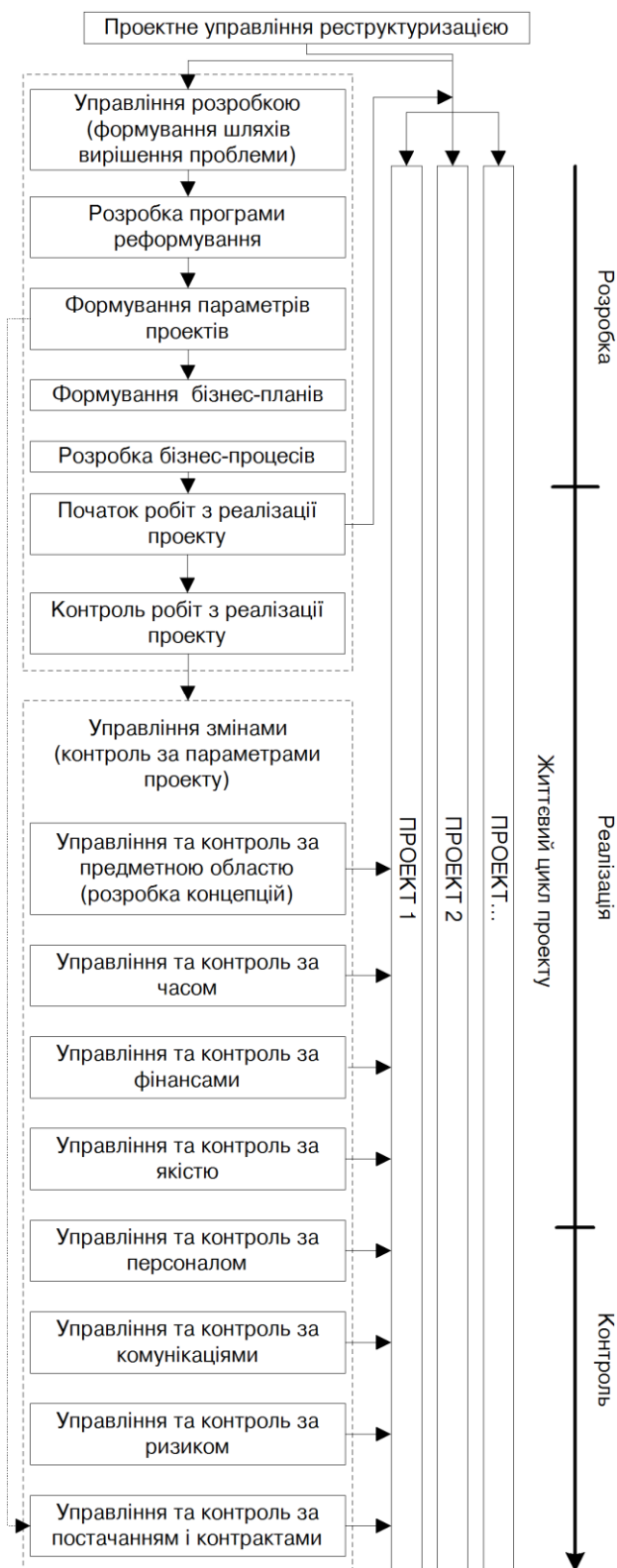


Рис. 2. Розробка проекту реструктуризації

Під логікою реструктуризації підприємства маєтись на увазі чітке вибудовування проектів за вимогами організаційних робіт.

Формування параметрів проектів — етап щодо розробки кожного параметра окремо і зведення їх до

"загального знаменника" — проекту. Робота в рамках даного етапу, як показано на рис. 2, закладає основу контролю в майбутньому при реалізації проекту реструктуризації підприємства.

1. Предметна область проекту містить у собі:

управління інтеграцією проекту — опис основних процесів, необхідних для відповідної координації різних елементів проекту. Дані процеси включають розробку плану проекту, виконання плану проекту і загальний контроль змін;

управління цілями (задумом) проекту — опис процесів, необхідних для гарантії того, що в проект включені всі необхідні види діяльності, і тільки необхідні види діяльності для його успішного завершення. Включає ініціювання, планування, уточнення, перевірку задуму і контроль змін задуму.

2. Управління часом проекту — описує процеси, необхідні для забезпечення своєчасного завершення проекту. Містить у собі процеси визначення роботи, послідовності робіт, оцінки тривалості робіт, створення розкладу робіт, контролю розкладу.

3. Управління фінансами проекту — описує процеси, які гарантують, що проект буде виконаний у рамках затвердженого бюджету. Складається з планування ресурсів, оцінки вартості, складання кошторису, визначення кошторисної вартості, контролю вартості.

4. Управління якістю проекту — описує процеси, необхідні для задоволення потреб замовника проекту. Складається з планування якості, гарантії й контролю якості.

5. Управління людськими ресурсами проекту — описує процеси, спрямовані на найбільш ефективне застосування людських ресурсів, що використовуються у проекті. Складається з організаційного планування, набору персоналу й удосконалення команди.

6. Управління комунікаціями проекту — описує процеси, що гарантують своєчасне й відповідне виробництво, збирання, поширення, збереження, розташування проектної інформації. Складається з планування комунікацій, розподілу інформації, подання звітності, звітності про хід виконання й адміністративного закриття.

7. Управління ризиком проекту — описує процеси, пов'язані з визначенням, аналізом і відповідною реакцією на ризик проекту. Складається з визначення ризику, кількісного виміру ризику, розробки відповідних дій і контролю над відповідними діями відносно ризику.

8. Управління забезпеченням проекту (постачанням та контрактами) — описує процеси, необхідні для одержання потрібної кількості товарів і послуг від організацій ззовні. Складається з планування забезпечення, планування вимог (звертань), власне вимог (звертань), вибору джерела, управління контрактом і закриття контракту.

Формування і розробка бізнес-планів. На даному етапі розробляються окремі бізнес-плани реалізації проекту (сукупність бізнес-планів — проект), а також відбувається логічне вибудовування бізнес-планів за їхньою реалізацією.

Розробка бізнес-процесів. Далі кожен бізнес-план підлягає дробленню на окремі процеси. Відбувається вибудовування структури проекту. Знову ж здійснюється логічне вибудовування процесів при реалізації (розробляється план-графік реалізації окремих процесів, робіт). Таке детальне пророблення дозволяє мінімізувати ризики при реалізації проекту й практично ліквідувати неточності та помилки і надалі дозволить здійснити реалізацію успішно.

Початок робіт з реалізації проекту — це початок його реалізації, упровадження на підприємстві з урахуванням реалізації загальної стратегії підприємства.

Контроль робіт з реалізації проекту, як уже зазначалося вище, — це безупинне спостереження за параметрами проекту в рамках реалізації загальної стратегії підприємства.

Етап 4. Реструктуризація підприємства є складовим проектом у загальній стратегії підприємства. У рамках даного етапу відбувається накладення (позиціонування) проекту реструктуризації (робіт) на загальну структуру стратегії розвитку підприємства. Іншими словами, відбувається узгодження робіт з реструктуризації підприємства з роботами щодо реалізації тієї або іншої стратегії підприємства.

У рамках даного етапу відбувається присвоєння статусу довгострокового, середньострокового або короткострокового проекту, тобто визначаються терміни початку робіт із проекту, тривалість самого проекту в рамках загальної стратегії і терміни закінчення. Підставою служать параметри проекту, визначені на попередньому етапі.

Також у рамках даного етапу визначаються джерело фінансування організаційних змін, можливості самого підприємства, тобто дається відповідь на питання: чи під силу підприємству реалізація даного проекту, чи потрібна фінансова допомога зі сторони.

Етап 5. Початок реалізації проекту реструктуризації в загальній структурі проектів стратегії підприємства. При цьому в рамках даного етапу, на думку авторів, потрібний повний контроль за параметрами проекту, і, у свою чергу, оперативне управління параметрами, що виходять за рамки плану.

Таким чином, складність реструктуризації виявляється в необхідності ухвалення остаточного рішення про формування програми реструктуризації, тобто у виборі форми реструктуризації, а також методів і заходів, реалізованих у процесі реструктуризації, тому авторами запропонований та обґрунтований алгоритм вибору методу реструктуризації підприємства. Даний метод дозволить заощадити час на розробку проекту, а також вибрати відносно правильний шлях реформування підприємства.

Література: 1. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия. — М.: ООО "Изд. "ЮНИТИ-ДАНА", 2001. — 396 с. 2. Бень Т. Проблемы и предпосылки эффективной реструктуризации предприятий / Т. Бень, С. Довбня // Экономика Украины. — 2000. — №8. — С. 37 — 42. 3. Кальніченко Л. Ф. Актуальні проблеми підвищення ефективності процесу реструктуризації підприємств в Україні // Державний інформаційний бюлетень приватизації. — 1999. — №4. — С. 59 — 62. 4. Крыжановский В. Г. Реструктуризация предприятия. — М.: Изд. "ПРИОР", "ИВАКО Аналитик", 1998. — 48 с. 5. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро; [Под ред. И. И. Мазура. — М.: Высшая школа, 2000. — 588 с. 6. Врублівський А. Г. Проблеми реструктуризації промислових підприємств України // Экономика Украины. — 1999. — №2 — С. 59 — 65. 7. Дронов Е. А. Проблемы преобразования и эффективность работы крупного промышленного предприятия и его структурных преобразований в условиях рынка / Е. А. Дронов, В. Н. Самочкин. — М.: Дело, 1995. — 488 с. 8. Маслов С. Реструктуризация компаний. Мировой опыт и механизмы реализации в Украине // Финансовая тема. — 1999. — №3. — С. 3 — 7. 9. Румянцев В. Управление: проблемы и решения // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №1. — С. 121 — 123.

УДК 331.522

Шульга Г. Ю.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

The article is devoted to the question of development and estimation of the enterprise personnel labour potential. The factors of labour potential, its components and also the circuit of the estimation and development realization are reflected.

Розвиток ринку потребує наявності на підприємствах високоякісної робочої сили з творчими задатками, яка б швидко пристосовувалась до змін навколишнього середовища. Незважаючи на те, що ринок праці характеризується висококваліфікованими робітниками, керівництву підприємства досить складно вибрати тих, хто найбільш сприятиме досягненню поставлених перед ними цілей. Це пов'язано з тим, що даний процес потребує комплексної оцінки робітників, яка б виявляла всю сукупність здібностей, навичок, особистих характеристик кожного робітника, а не тільки необхідний рівень кваліфікації. Дана ситуація призводить до підвищеної зацікавленості роботодавців відносно оцінки та розвитку трудового потенціалу робочої сили.

Основні положення управління трудовим потенціалом персоналу викладені в роботах К. Х. Абдурахімова [1], Н. Л. Гавкалової [2], Б. М. Генкіна [3], А. П. Єгоршина [4], А. Я. Кваші [5], Н. І. Шаталової [6], у яких досить повно висвітлюються методи оцінки трудового потенціалу. Незважаючи на значну кількість робіт, багато проблем залишаються не розкритими. По-перше, це стосується компонентів трудового потенціалу, які сформовані таким чином, що виявляються занадто складними для обробки або не в повній мірі характеризують трудовий потенціал робітника. По-друге, не достатньо повно розкрито фактори впливу на розвиток трудового потенціалу.

Наявність зазначених проблем обумовила мету написання даної статті, а саме: розробку комплексного підходу щодо індивідуальної оцінки та розвитку трудового потенціалу робітників підприємства. Для досягнення поставленої мети запропоновано комплекс дій стосовно формування компонентів трудового потенціалу та визначено фактори, що мають суттєвий вплив на його розвиток; побудовано схему оцінки та розвитку трудового потенціалу персоналу підприємства й розроблено методичні рекомендації щодо її використання.

Комплексний підхід стосовно індивідуальної оцінки та розвитку трудового потенціалу робітників повинен починатися з аналізу основних факторів, які впливають на його розвиток. Ці фактори доцільно поділити на три групи: індивідуальні, суспільні та виробничі. Це дасть змогу провести їх аналіз на 3-х рівнях: особистості, суспільства та підприємства. До індивідуальних факторів відносяться сформовані людиною професійні й фізіологічні якості. До професійних — належать рівень освіти та кваліфікації, а фізіологічні якості характеризуються

віком людини, станом її здоров'я, особистими та моральними якостями. До суспільних факторів відносяться територіальні (природно-кліматичні умови, рівень безробіття, диференціація доходів і мобільність населення) та соціально-економічні (об'єм виробництва, ВВП на душу населення, демографічна ситуація, розмір прожиткового мінімуму та рівень розвитку сфери освіти). Важливу роль відіграють виробничі фактори, які доцільно розділити на 3 групи: структурно-організаційні (умови праці, режим роботи, рівень використання виробничих сил та розвиток виробничих відносин), соціально-психологічні (правовий захист, моральний клімат у колективі, перспективи просування в службовій діяльності та моральне і матеріальне стимулювання), технічно-технологічні (складність праці, технологічна оснащеність робочого місця, рівень використання науково-технічних досягнень). Схематично подані фактори доцільно зобразити у вигляді наступної схеми (рис. 1).

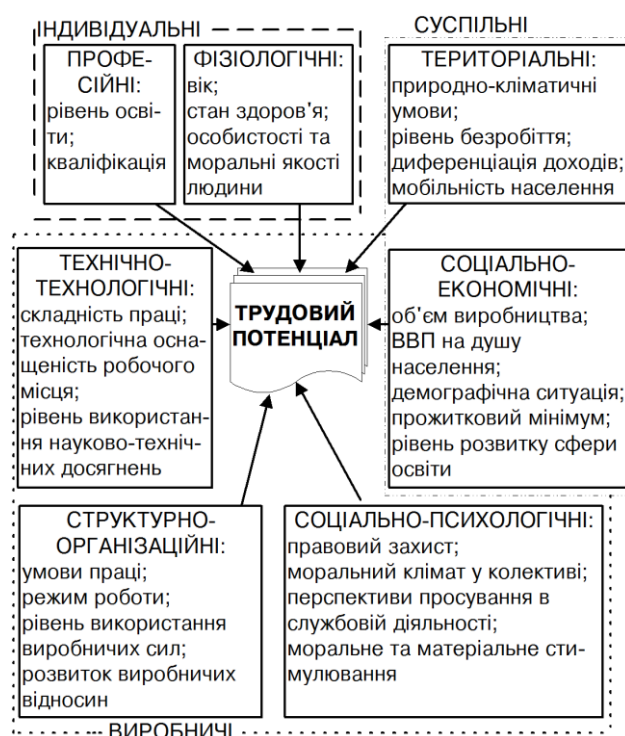


Рис. 1. Фактори впливу на розвиток трудового потенціалу

Дані фактори формують компоненти трудового потенціалу людини, які доцільно поділити на 8 груп (особисті та моральні якості, рівень професійної підготовки, психофізіологічні особливості людини, трудова мобільність, рівень інтелекту, психологічні якості та здібності) й подати їх у вигляді таблиці.

Сукупність даних компонентів дає змогу провести всебічний індивідуальний аналіз трудового потенціалу працівників. Трудова мобільність та частково рівень професійної підготовки виявляються за допомогою документальної обробки особистих справ працівників. Особисті й моральні якості, психофізіологічні особливості людини, рівень інтелекту, психологічні якості і здібності та професійні знання найефективніше виявляти тестуванням.

Компоненти трудового потенціалу працівників підприємства

Компоненти трудового потенціалу	Складові компоненти
1	2
1. Особисті якості	цілеспрямованість; працьовитість; комунікабельність; компетентність; організованість; відповідальність; самостійність; енергійність; зібраність; здатність творчо мислити
2. Моральні якості	уважність; витриманість; коректність; справедливість; рішучість; порядність; акуратність
3. Рівень професійної підготовки	рівень освіти: неповне середнє; повне середнє; середнє спеціальне; незакінчене вище спеціальне; вище; повне вище; стаж роботи (загальний і за фахом); знання іноземних мов; наявність кандидатського (докторського) ступеня; професійні знання
4. Психофізіологічні особливості людини	стан здоров'я; витривалість; працездатність; тип нервової системи; вік; зовнішність
5. Трудова мобільність	макромобільність; мікромобільність
6. Рівень інтелекту	високий; середній; низький
7. Психологічні якості	а) тип особистості: екстраверт; інтроверт; б) темперамент: флегматик; сангвінік; холерик; меланхолік
8. Здібності	навченість; швидкість в освоєнні нової роботи

Незважаючи на те, що це досить трудомісткий метод, який, щоб забезпечити дієвість розроблених тестів та критеріїв оцінки, потребує наявності на підприємстві висококваліфікованих соціологів і спеціалістів одного профілю з людиною, яка проходить тестування, саме він дозволяє отримати реальні показники індивідуальної оцінки трудового потенціалу персоналу. Необхідно також відзначити, що значні фінансові витрати йдуть лише на розробку тестів та критеріїв оцінки і мають практично разовий характер. Проведення тестування й обробка тестів не потребує значних витрат та висококваліфікованих спеціалістів.

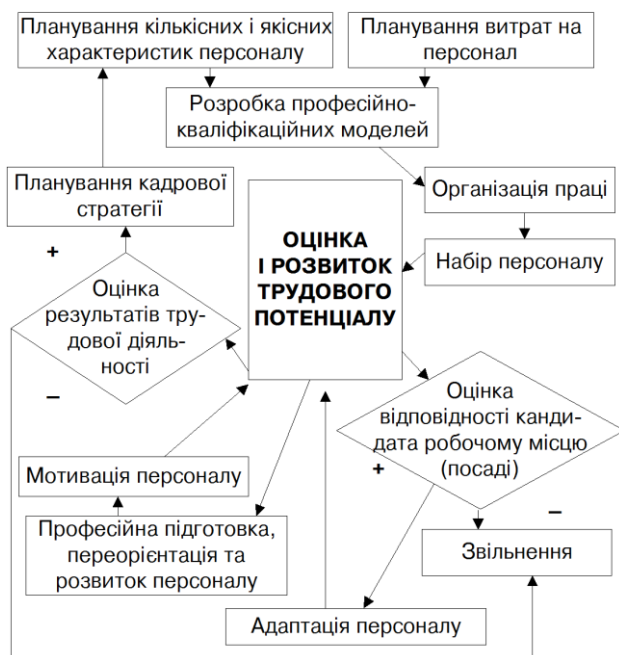
Оцінка трудового потенціалу не є разовим заходом, тобто не проводиться лише при наборі персоналу. Це пов'язано з тим, що:

по-перше, оцінка результатів трудової діяльності працівника не можлива без оцінки рівня його потенціалу. Це викликано тим, що, наприклад, два працівники можуть мати досить високі трудові результати, але один не повно використовує свій потенціал, а інший — на максимальному рівні, тобто перший працівник може дати більш вагомі результати праці;

по-друге, в період роботи працівника його рівень трудового потенціалу під впливом розглянутих вище факторів змінюється як у сторону збільшення, так і зменшення. Наприклад, на зменшення рівня трудового потенціалу впливають постійні стреси, погіршення стану здоров'я, відсутність підвищення кваліфікації протягом тривалого часу. Така ситуація призводить або до значної плінності кадрів, або до низьких фінансово-господарських показників підприємства. Тому важливим завданням керівництва підприємства є забезпечення сприятливих умов для праці та ефективної системи стимулювання працівників щодо підвищення рівня трудового потенціалу. Щоб виявити зміну трудового потенціалу працівників необхідно провести заходи щодо його оцінки;

по-третє, ринкові відносини потребують постійних змін усередині підприємства, які відбиваються і на його персоналі. Адаптованість працюючих до нових умов залежить також від рівня їх трудового потенціалу. Тому перед проведенням яких-небудь змін необхідно також провести оцінку трудового потенціалу.

На основі вищесказаного можна зробити висновок про важливість здійснення комплексної з індивідуальним підходом оцінки та розвитку трудового потенціалу персоналу підприємства і подати їх у вигляді схеми (рис. 2).



місця в цьому процесі, допомогти керівництву розробити основні напрямки їх усунення.

При цьому, визначаючи пріоритетність інноваційного розвитку як головне завдання економічного зростання в Україні [1 – 3], досить важливим є визначення оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств.

Тож саме це в остаточному підсумку й визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Підтвердженням значимості обраного напрямку дослідження є і відповідна кількість публікацій щодо інноваційного розвитку підприємництва та відповідно економічного зростання на цій основі. Тобто, досліджуючи засади означених процесів, більшість дослідників так або інакше приділяє увагу оцінці ефективності застосування нововведень. Безпосередньо ці питання розглядає Ж. О. Новицька, яка обґрунтовує методику оцінки ефективності нововведень на підставі аналізу зростання прибутковості, розширення масштабів бізнесу й можливостей накопичення капіталу для наступного реінвестування [4].

Разом з цим, наприклад, І. В. Одотнюк розглядає якісний рівень інноваційних перетворень на підставі зростання загальної кількості обстежених Держкомстатом підприємств, якісного характеру динаміки промислового виробництва й наукоємності виготовленої продукції [5].

Водночас, аналізуючи модель вітчизняного інноваційного розвитку економіки, І. А. Шовкун також зосереджує увагу на її ефективності, проводячи аналіз динаміки економічної системи, заснованої на постійному збільшенні реальних обсягів валового внутрішнього продукту із залученням інтенсивних факторів зростання та розширенням ринків збуту нових вітчизняних товарів і виходом їх на нові ринки [6]. До того ж він підкреслює, що основою ефективності прийняття управлінських рішень є успішне інформаційне супроводження нового продукту.

Не менш цікавим виявляється й дослідження Г. І. Лазутіна, який пропонує методичні аспекти оцінки стану інноваційної діяльності згідно з системою макроекономічних показників, що розроблена Директоратом з підприємництва та Комісією для проведення порівняльних оцінок розвитку країн ЄС [7].

Таким чином, можна зазначити, що спектр думок з обраного напрямку дослідження є досить широким. Проте, незважаючи на це, варто підкреслити, що переважна більшість дослідників характеризує економічну ефективність нововведень, як правило, за кінцевим результатом. До того ж недостатньо враховується порівняльний аспект такої оцінки. Втім, на думку авторів, важливим є поєднання двох зазначених складових становно оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств. Крім цього, в такій оцінці доцільним є також урахування можливих непередбачених впливів щодо впровадження того або іншого інноваційного рішення. Не менш значимим є й застосування такої оцінки на перших етапах впровадження інноваційного рішення (тобто важливим є визначення доцільності впровадження інноваційного проекту взагалі). Підґрунтям всього означеного є те, що така оцінка дає можливість:

по-перше, більш виваженіше оцінити ефективність прийняття інноваційних економічних рішень;

по-друге, скорегувати в разі потреби і напрямки розвитку інноваційної діяльності підприємства.

Тож як **головне завдання даної роботи** автори вважають доцільним визначити розробку певної моделі щодо оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств на підставі зроблених зауважень.

Перш ніж безпосередньо перейти до розгляду поставленого завдання, необхідно звернути увагу на деякі особливості інноваційної діяльності, які потрібно враховувати при визначенні оцінки ефективності прийняття економічних рішень. Насамперед, слід зазначити, що особливості інноваційного процесу створюють умови для взаємного впливу інноваційних і інвестиційних циклів. Тож оцінка ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів повинна бути спрямована на певний етап взаємозв'язку у визначенні взаємодії між інноваційним та інвестиційними циклами. Проявом такого зв'язку може бути узгальнення руху відповідних фінансових потоків: потоків, спрямованих на досягнення необхідних результатів (тобто це витрати, що пов'язані з розробкою, реалізацією та впровадженням деякого нововведення), і потоків, що характеризують економічну ефективність доцільності введення деякого інноваційного продукту (тобто ймовірного прибутку або доходу від впровадження нововведення). Поруч із цим також варто враховувати, що об'єктивною умовою інноваційної діяльності є ймовірність втрати авансованих коштів з огляду на непередбаченість результатів творчого процесу, яким за своєю сутністю є створення нововведення. Інакше кажучи, відповідна оцінка повинна враховувати ризик впровадження нововведень.

Таким чином, зроблені зауваження дозволяють більш точно визначити напрямки розробки моделі оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств. Так, враховуючи необхідність поєднання різних фінансових потоків у загальному вигляді, основою такої моделі доцільно вважати маржинальну дохідність від інноваційного рішення (тобто впровадження інноваційного продукту у виробництво), яка у формалізованому вигляді є такою:

$$\Delta p = p_i - p, \quad (1)$$

де Δp — маржинальна дохідність від впровадження інноваційного рішення;

p_i — загальна дохідність від впровадження інноваційного рішення;

p — загальна дохідність без урахування та впровадження інноваційного рішення.

При цьому слід вважати, що підприємство або виробляє деякий один різновид інноваційної продукції, або виробляє деякий один різновид продукції, який є повсякденним для даного виробництва. Тож розрахунок оцінок загальних дохідностей p_i та p здійснюється незалежно. Таке зауваження необхідне для спрощення подальших міркувань, які в жодному разі не впливають на визначення загального підходу щодо побудови моделі оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств. У протилежному випадку необхідно було б враховувати, що в загальну дохідність p_i входять як дохідності, що пов'язані з традиційним виробництвом різних видів продукції, так і дохідності з інноваційною продукцією.

Тобто не розглядається випадок, коли $p = p_1 + \dots + p_n$ (де n — кількість різновидів повсякденної продукції) і $p_i = p_1 + \dots + p_{il} + \dots + p_{ik}$ (де l — частка різновидів повсякденної продукції, k — кількість інноваційної продукції) та перехрестя відповідних множин продукції.

У загальному ж випадку дохідність визначається як відношення отриманого доходу до витрат, пов'язаних із досягненням визначеного результату (тобто в даному випадку доходу), та має розмірність частки або відсотка. Виходячи з цього, можна записати вираз загальних дохідностей p_i та p :

$$p_i = \frac{P_i}{Z_i}, \quad (2)$$

$$p = \frac{P}{Z}, \quad (3)$$

де P_i та P — відповідний дохід з урахуванням впровадження інноваційного рішення та без урахування впровадження інноваційного рішення;

Z_i та Z — відповідні витрати щодо отримання визначеного доходу.

При цьому зазначимо, що при виробництві традиційної продукції витрати на її виробництво є, як правило, передбаченими та заздалегідь визначеними. Водночас при виробництві нової продукції природно розглядати витрати, що необхідні на її виробництво, з двох точок зору. З одного боку, частку зазначених витрат інноваційної продукції складають так звані основні витрати, які вкладаються під час виготовлення інноваційного продукту. З іншого — частку таких витрат складають так звані додаткові витрати, тобто витрати, що виникають у процесі відповідної діяльності на етапі впровадження інноваційного продукту. Наприклад, це витрати, які обумовлені можливою зміною матеріальних ресурсів, необхідних для виготовлення деякого інноваційного продукту, або витрати, які спрямовуються на додаткову рекламну кампанію для просування інноваційного продукту на ринку, невраховані можливості тощо. Такий поділ для інноваційної продукції є досить ґрунтовним, бо в загальному співпадає з концепцією релевантних витрат, яка домінує в управлінській економіці [8, с. 376 – 378]. При цьому основні витрати, що пов'язані з впровадженням інноваційного рішення, можна вважати як постійні перемінні, а додаткові витрати — змінні. Тоді можна записати, що

$$Z_i = Z_i^o + Z_i^f, \quad (4)$$

де Z_i^o — основні витрати щодо впровадження інноваційного рішення,

Z_i^f — додаткові витрати щодо впровадження інноваційного рішення.

Крім цього, зазначений поділ витрат дозволяє певною мірою врахувати ризик впровадження нововведень. Тобто відношення додаткових витрат до основних можна розглядати як формальний рівень ризику впровадження інноваційного проекту (або ризик неврахованих витрат). І це є природним, бо якщо додаткові витрати

мають тенденцію до зростання, то й відповідно ризик інноваційного рішення збільшується внаслідок збільшення загальних витрат та зменшення відповідної дохідності. З огляду на це слід відмітити, що більш складна залежність означеного ризику може відбивати темпи зміни додаткових та загальних витрат, пов'язаних з впровадженням інноваційного рішення.

Не менш суттєвим при визначенні оцінки ефективності прийняття економічних рішень є врахування часової вартості грошей, спрямованих у витрати, та можливого очікуваного доходу, що можна подати як загальний ризик впровадження будь-якого економічного рішення і який відбивається (враховується) при застосуванні деякого коефіцієнта дисконтування [9, с. 418 – 420]. Тому будемо дисконтувати доходи та витрати у формулах 2 – 4, але за винятком додаткових витрат. Підставою для цього є те, що основна мета отримання оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств є визначення відповідної маржинальної дохідності в залежності від ризику неврахованих витрат впровадження нововведення, а саме додаткових витрат.

При цьому варто зазначити, що одностайного підходу щодо визначення даного коефіцієнта дисконтування немає. Так, у якості цього показника використовують норму, яка відображає середню виробничу рентабельність певного виробництва, галузі, середню вартість свого власного фінансування тощо. До того ж переважно вказують на те, що цей показник є складним та містить у собі декілька компонентів [9, с. 447; 10, с. 478]. Перший з компонентів (так звана ставка дисконтування) визначає безризикове, номінальне дисконтування, під яким розуміють середню норму відшкодування за позичками або середню норму вартості залучення коштів завдяки ринку цінних паперів. Інші компоненти цього коефіцієнта визначають додатковий ризик знецінення вкладених коштів внаслідок непередбачених подій, непередбачених витрат тощо, що в кожному випадку є досить специфічними [10, с. 479 – 481]. Однак у будь-якому прикладі ці компоненти відбивають середньозважену вартість засобів, які необхідно вкласти для досягнення деякого економічного рішення. Тож, виходячи з таких міркувань, коефіцієнт дисконтування можна записати наступним чином:

з урахуванням впровадження інноваційного рішення — $\frac{1}{1+d+R}$, де d — ставка дисконтування; R — ризик впровадження нововведень щодо неврахованих витрат, який розглянуто вище. Таким чином ґрунтовність ризику впровадження нововведення щодо неврахованих витрат у вигляді співвідношення відповідних додаткових і основних витрат впливає з необхідності врахування додаткових витрат, які природно супроводжують реалізацію інноваційного рішення. Або, інакше кажучи, додатковий ризик — знецінення вкладених коштів у відповідне інноваційне рішення;

без урахування впровадження інноваційного рішення — $\frac{1}{1+d}$.

Водночас зазначимо, що визначені коефіцієнти дисконтування не мають змінної, яка враховує період їх обчислення. Тобто сама ставка дисконтування визначається з урахуванням терміну впровадження інноваційного рішення. Це зроблено для того, щоб на оцінку маржиналь-

ної дохідності впливала лише одна змінна – додаткові витрати, досліджувана динаміка номінальних значень яких сама враховує терміни впровадження інноваційного рішення.

Таким чином, з урахуванням зроблених припущень, зауважень та нескладних математичних спрощень можна записати остаточний вираз маржинальної дохідності від впровадження інноваційного рішення, який має наступний вигляд:

$$\Delta p = \frac{P_i}{Z_i^o + Z_i^f \cdot (1 + R + d)} - \frac{P}{Z} \quad (5)$$

Якщо додатково припустити взаємозв'язок між доходом з урахуванням впровадження інноваційного рішення та без урахування впровадження інноваційного рішення і обмеженість на загальний обсяг витрат Z_i^o та Z_i^f (або при наймі на Z_i^o), то формула (5) матиме наступний вигляд:

$$\Delta p = P \cdot \left(\frac{\sigma}{\gamma \cdot Z + Z_i^f \cdot (1 + \frac{Z_i^f}{\gamma \cdot Z} + d)} - \frac{1}{Z} \right), \quad (6)$$

де σ – коефіцієнт взаємозв'язку між P_i та P ($\sigma > 1$);

γ – коефіцієнт взаємозв'язку Z_i^o та Z ($\gamma \approx 1$).

При цьому зазначимо, що доцільність визначення запропонованої межі коефіцієнта взаємозв'язку σ пов'язана з тим, що впровадження інноваційного продукту, перш за все, зумовлене можливістю отримання більшого доходу, ніж від випуску продукції за умов, що склалися на виробництві. Водночас підприємство прагне мінімізувати й відповідні витрати на впровадження інноваційного рішення чи принаймні залишити їх у межах існуючих, що обумовлює відповідні обмеження та нівелювання до коефіцієнта взаємозв'язку γ .

Тож вираз за формулою (6) відбиває певну оцінку ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств, а саме витрат, спрямованих на досягнення цієї діяльності. Це пов'язано з тим, що за допомогою формули (6) при заданому прийнятному рівні ймовірного доходу та граничнодопустимого рівня ризику неврахованих витрат можна визначити й припустимі обсяги додаткових витрат.

Як приклад, на рисунку за допомогою формули (6) (ймовірна величина доходу — 700 тис. грн.; основні витрати — 600 тис. грн., ставка дисконтування — 0,18; $\sigma = 1,1$; $\gamma = 0,98$) розраховано певну залежність маржинальної дохідності від додаткових витрат, що узагальнює ефективність прийняття інноваційних рішень з погляду відповідних даних.

Як видно з даних рисунка, впровадження інноваційного рішення доцільне, коли додаткові витрати не перевищують 60 тис. грн., тобто коли відповідний ризик є нижчим ніж 0,1.

Водночас, задавши множину значень коефіцієнта σ , можна визначити множину інноваційних рішень, які при заданих обмеженнях та прийнятному рівні ризику максимізують величину маржинальної дохідності.

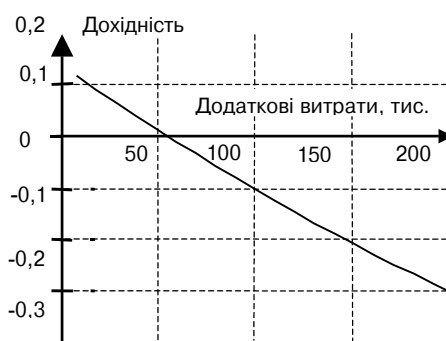


Рис. Залежність маржинальної дохідності від додаткових витрат на впровадження інноваційного рішення

Таким чином, розглянута модель оцінки ефективності прийняття економічних рішень враховує інноваційні аспекти діяльності підприємств та дозволяє визначити доцільність впровадження інноваційного рішення на підставі аналізу відповідної маржинальної дохідності. Втім, як напрямок подальших досліджень слід вказати пошук меж дохідності для різних галузей виробництва з метою уніфікації процедури обрання найбільш ефективних інноваційних проектів.

Література: 1. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. — К.: Либідь, 2003. — 412 с. 2. Ландик В. І. Промислова політика України в контексті переходу до інноваційної моделі зростання // Вісник Академії економічних наук України. — 2003. — №1(3). — С. 53 – 57. 3. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, В. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 4. Новицкая Ж. А. Оценка эффективности инноваций // Менеджер. — 2002. — №5(21). — С. 101 – 104. 5. Одолюк І. В. Якісний рівень сучасних інноваційних перетворень в промисловому комплексі України // Проблеми науки. — 2002. — №12. — С. 33 – 36. 6. Шовкун І. А. Деякі аспекти вітчизняної моделі інноваційного розвитку економіки // Проблеми науки. — 2002. — №9. — С. 8 – 17. 7. Лазутін Г. І. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності // Економіка і прогнозування. — 2003. — №2. — С. 99 – 113. 8. Сіо К. К. Управленческая экономика. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 672 с. 9. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с. 10. Инновационный менеджмент / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. — М.: ЦИСН, 1998. — 568 с.

Стаття надійшла до редакції
01.04.2005 р.

УДК 658.012.34(477)

Нетреба Г. И.

МЕТОДИКА НОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

The methods of normalization of the supplies on the factory are examined. The necessity to plan different kind of supplies is substantiated. Comparison and analyses are main methods of the research.

© Нетреба Г. И., 2005

The content of the word normalization is described, the methods of calculation the norms of the working sources is defined.

Современный уровень производительных сил и состояние хозяйственных связей по поставкам продукции пока что не искореняет необходимость запасов. Поэтому возникает проблема рационального формирования и нормирования материальных запасов.

Вопросы нормирования производственных запасов требуют рассмотрения со стороны специалистов в области бухгалтерского учета, экономики, финансов. Публикации, отражающие связь между этими областями, лишь начали появляться в научных журналах.

Исследование и анализ применения на украинских предприятиях методики нормирования запасов является целью данного исследования.

Производственные запасы — один из важных факторов, влияющих на эффективность работы производства. Производственные запасы на предприятиях создаются в плановом порядке, а их нормируемое количество определяется расчетным путем строго в пределах потребности для обеспечения ритмичного функционирования предприятия.

Нормирование — процесс разработки нормативов и установление норм затрат труда, времени, материалов и других ресурсов [1].

Известны три метода расчетов нормативов оборотных средств: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета [2]. Аналитический метод предусматривает тщательный анализ наличных товарно-материальных ценностей с последующей корректировкой фактических запасов. Коэффициентный метод состоит в уточнении действующих на начало расчетного периода нормативов оборотных средств в соответствии с изменениями в этом периоде показателей производства, влияющих на величину этих средств.

Метод прямого счета — это научно обоснованный расчет нормативов по каждому нормируемому элементу оборотных средств. В практике хозяйствования он является основным, а остальные методы — вспомогательными [2].

Норма запаса — это расчетное минимальное количество сырья и материалов, которое должно находиться на предприятиях или в организациях для нормального обеспечения бесперебойного снабжения производства или реализации продукции [1].

Нормативная величина производственных запасов зависит от:

- потребности предприятия в различных видах сырья и материалов;
- периодичности и количества единовременного запаса или непрерывности расхода материалов у потребителя;
- периодичности изготовления и отгрузки соответствующей продукции предприятиям-поставщикам;
- размеров транзитных и заказных норм поставки;
- соотношения транзитного и складского снабжения потребителей;
- возможности перевода на гарантированное комплексное снабжение потребителей;
- месторасположения предприятия потребителя по отношению к поставщикам и снабсбытовым базам;
- вида используемого транспорта;
- сезонности поставки и потребления материалов;

регулярности и надежности поставок в части соблюдения комплектности и номенклатурно-качественных параметров.

Производственные запасы могут быть определены в натуральных, стоимостных и условных измерителях. Наиболее распространенным и упрощенным понятием является нормирование запасов в днях оборота, исходя из натурально-объемных показателей потребности в них.

Целью нормирования производственных запасов есть определение такого их уровня, который обеспечивал бы равномерность и ритмичность выпуска продукции. Нарушение ритмичности производства тесно связано с реализацией продукции, а следовательно, это влияет на получение прибыли.

Существующая методология нормирования запасов предполагает детерминированный характер потребления, нормы запасов устанавливаются, как правило, из средних величин размеров и интервалов поставки.

По своему экономическому содержанию производственные запасы подразделяются на элементы, относящиеся к оборотным фондам (сырье, материалы, топливо), и элементы, которые тяготеют к основным фондам (запасные части для ремонта, инструменты, инвентарь и другие малоценные предметы). Методика определения норматива оборотных средств в упомянутых двух видах производственных запасов не одинакова.

Норматив оборотных средств в производственных запасах, относящихся к оборотным фондам, определяется умножением среднесуточного потребления материалов в стоимостном выражении на норму запаса в днях, [2], что отражено в формуле:

$$D = P_{\text{сум}} \times H, \quad (1)$$

где D — норматив оборотных средств в производственных запасах;

$P_{\text{сум}}$ — среднесуточное потребление материалов в стоимостном выражении;

H — норма запаса в днях.

Точность расчетов зависит от правильного определения необходимых запасов материальных ресурсов. Выделяется несколько видов таких запасов: подготовительный, текущий и страховой [2]. Может так же создаваться транспортный запас, технологический и сезонный [3]. Максимальный размер текущего запаса определяется по-разному. Размер этого вида запаса устанавливается исходя из времени, необходимого для получения материала от поставщика, умножением среднесуточного потребления данного материала на интервал между двумя поставками в днях [2]. Формула расчета текущего запаса достаточно проста. Ее содержание может изменяться в зависимости от имеющейся базы данных [4].

Максимальный текущий производственный запас возникает в день поступления на предприятие сырья и материалов и до конца интервала становится минимальным (равным нулю). Поэтому планируется средняя величина текущего производственного запаса. Как отмечено в работе [3], его величина составляет 30 – 50% от текущего запаса. При этом дополнительными причинами образования производственных запасов является: необходимость закупать запас с расчетом на будущий дефицит, необходимость выполнения у потребителей погрузо-разгрузочных работ, сложная внутрипроизводственная структура предприятий, сезонный характер производства и потребления.

Отличие в величине текущего запаса обусловлено спецификой отрасли. К примеру, в пищевой промышленности при производстве кондитерских изделий текущий запас отсутствует. Величина запаса равная 50% создается на те компоненты, которые возможно купить за границей.

Основными причинами образования страхового запаса можно считать: изменение потребности в материалах, невыполнение поставщиками обязательств по своевременной их отгрузке, поступление на предприятия материалов несоответствующего качества, случайные задержки материалов в процессе их транспортировки и другое. Определение данного вида запаса может осуществляться двумя способами: по среднему отклонению фактических сроков поставки от предусмотренных договором или по периоду, необходимому для срочного оформления заказов и доставки материалов от производителя к потребителю [5].

Методика нормирования оборотных средств в элементах производственных запасов, которые тяготеют к основным фондам, но по действующей системе учета относятся к оборотным фондам существенно отличается от изложенной выше.

В частности, основой расчета оборотных средств в запасных частях для ремонта служат нормы запаса деталей на единицу ремонтной сложности соответствующих видов машин и оборудования. Общими принципами нормирования оборотных средств в малоценных и быстроизнашивающихся предметах также являются:

- 1) раздельное определение норм для материальных ценностей, хранящихся на складе предприятия и используемых в производстве;

- 2) отказ от нормирования в днях потребления эксплуатируемых предметов и расчет норм для отдельных их групп на основе коэффициентов, характеризующих зависимость размера запаса от показателя (численности персонала, количества рабочих мест, стоимости отдельных видов оборудования).

Расчет норматива производственных запасов осуществляется в разрезе отдельных их видов по назначению (текущий, подготовительный, страховой и сезонный) с широким привлечением для этого фактических данных предприятия по организации материально-технического снабжения за ряд лет. Исходными материалами для расчетов служат статистические отчеты об остатках товарно-материальных ценностей, отчетные ведомости по учету движения материалов, сальдовые книги и ряд оперативно учетных данных.

В теоретическом аспекте нормирование производственных запасов трактуется в упрощенном варианте на основе использования годовых средневзвешенных показателей в условных цифрах и интервалах. Тогда как расчетный метод, являющийся основой нормирования производственных запасов, предполагает глубокий и всесторонний анализ фактических данных об остатках материалов и динамики их движения за ряд лет.

В настоящее время одним из главных направлений совершенствования нормирования запасов материальных ресурсов является повышение точности расчетов с учетом математической зависимости их величины от основных нормообразующих факторов.

Величина запасов находится в определенной зависимости от величины потребности, хотя прямой пропорции в их росте не должно быть. Изучение этой за-

висимости по отдельным видам материальных ресурсов может способствовать значительному совершенствованию действующих методов нормирования производственных запасов во всех их разновидностях. Для этого существуют модели зависимости величины запасов от количества поставок в определенный период времени, и нормы запасов в натуральных измерениях в зависимости от потребности в материалах. Их применение описано в учебных пособиях по логистике [6].

Результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия во многом зависят от состояния и скорости движения находящихся у него запасов, материальных ценностей, соответствия их размеров действительной потребности и научно обоснованным нормативам.

Образование сверхнормативных и излишних запасов, связанное с привлечением дополнительных денежных ресурсов, обуславливает использование внеплановых источников как из других статей собственных средств, так и за счет роста кредиторской задолженности и увеличения банковского кредита. Это, в свою очередь, приводит к нарушению расчетно-финансовой дисциплины предприятия, снижает его рентабельность и влияет на систему распределения продукции.

Иногда предприятие, располагая избытком источников собственных средств, для наиболее полного обеспечения производства материалами допускает их образование, равное полугодовым и даже годовым потребностям. Тем самым неосознанно создаются условия для замораживания и замедления оборота средств производства на предприятии. Для устранения подобных недостатков большое значение имеет установление оптимальных норм производственных запасов.

Оптимизация производственных запасов играет весомую роль, так как с оптимизацией результатов расчета норм производственных запасов связаны значительные резервы.

Рассмотрим применение вышеизложенных методов нормирования в пищевой промышленности.

Расчет нормативов оборотных средств ведется преимущественно методом прямого счета, по которому сначала определяют нормативы оборотных средств отдельно по каждому элементу, а затем — совокупный норматив по предприятию в целом.

По сырью, основным и вспомогательным материалам, топливу, таре нормы устанавливаются в днях их производственного запаса, обеспечивающего бесперебойную работу предприятия. Норма производственного запаса по каждому виду материальных и топливных ресурсов, принимаемая для расчета нормативов оборотных средств, состоит из подготовительного, текущего, складского и страхового запасов.

По вспомогательным материалам и топливу, потребляемым в небольшом количестве, нормативы оборотных средств определяются по фактическим данным за прошлый год. Норматив оборотных средств по таре рассчитывается упрощенным методом — по нормам на 1000 грн. товарной продукции. Норматив оборотных средств по запчастям определяется исходя из фактических остатков на конец прошлого года, стоимости оборудования и транспортных средств на этот же момент.

Таким образом, совершенствование способов нормирования производственных запасов, улучшение пока-

зателей оборачиваемости, ускорение продвижения материальных ресурсов до мест потребления и уменьшение уровня их запасов во всех звеньях народного хозяйства способствует увеличению объемов производства, повышению качества выпускаемой продукции и последовательному снижению ее материалоемкости.

Литература: 1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 3-е изд. стереотип. — М.: Институт новой экономики, 1998. — 864 с. 2. Экономика предприятия: Учебник / М. Г. Грешак, В. М. Колот, А. П. Наливайко; [Под общ. ред. С. В. Покропивоного. — К.: КНЭУ, 2003. — 604 с. 3. Скригун Наталя. Оптимізація виробничих запасів як один із напрямів управління витратами // Економіст. — 2003. — №2. — С. 39 – 41. 4. Модели и методы теории логистики: Учеб. пособие / В. С. Лукин-ский, И. А. Ивириный, Ю. В. Малевич; [Под ред. В. С. Лукин-ского. — СПб.: Питер, 2003. — 175 с. 5. Экономика підприємства: Навч.-метод. посібник / М. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров. — Харків: ІНЖЕК, 2003. — 406 с. 6. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. — М.: ИТК "Дашков и К°", 2005. — 432 с. 7. Рыдняя А. Запасайтесь расчетливо // Бизнес. Бухгалтерия, право, налоги, консультации. — 2002. — №3/1. — С. 52 – 56.

Стаття надійшла до редакції
19.04.2005 р.

УДК 347.71:339

**Власова Н. О.
Красноусов А. В.**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗМІСТУ "КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ" ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

In the article the existing approaches to definition the essence of the terms "trade", "commerce", "commercial activity" are considered. The attempt of differentiation of the given terms is made and the contents of enterprises commercial activity are determined.

У сучасній економічній літературі надзвичайно широко застосовуються такі терміни, як "торгівля", "комерція". Однак не всі автори ставлять перед собою завдання дати чітке визначення категоріям, які використовують, у результаті чого може виникнути плутанина під час спроби проведення меж між зазначеними вище термінами.

Актуальність теми дослідження, висвітленої в статті, зумовлюється необхідністю удосконалення категоріального апарату в торгівлі та комерційній діяльності. Наукова новизна висвітлених результатів полягає у спробі розмежувати поняття "торгівля" та "комерція".

Дослідженню значень економічних категорій "торгівля", "комерційна діяльність" присвячені праці багатьох вітчизняних і закордонних вчених. Однак у цих роботах розглядається, як правило, одна з категорій або ж одна з них пояснюється через іншу і обидві виступають як економічні синоніми, що мають незначні відмінності, без акцентування уваги на відмінностях. Коло економістів, що приділили увагу питанню, яке досліджується, досить широке. До нього входять такі науковці, як А. Сміт,

Д. Ріккардо, Ж. Б. Сей, К. Маркс, Л. Мізес, Ф. Хаєк, К. Макконелл, Т. В. Андросова, А. В. Зирянов, В. К. Памбучіянц та ін.

Проведення економічних досліджень на теоретичному рівні, вирішення практичних завдань управління торговельним підприємством потребують чіткого розуміння сутності даних економічних категорій. Метою даної статті є розмежування понять "торгівля" і "комерційна діяльність", а також визначення змісту комерційної діяльності підприємств торгівлі.

Визначення ряду категорій, які мають близький за значенням зміст та частково доповнюють одна одну, викликано історично нерівномірним економічним розвитком різних країн. Так, латинський термін "*commercium*", англійський "*commerce*", який пішов від нього, так само як і німецький "*Kommerzien*" перекладається як "торгівля", крім того в сучасній іноземній літературі рівнозначність термінів "комерція" і "торгівля" зберігається. Наприклад, в Оксфордському енциклопедичному словнику знаходимо наступне визначення: торгівля — купівля та продаж..., комерція [1]. Проте, в сучасній російсько- та україномовній літературі дані категорії мають власні специфічні властивості.

Як зазначає Макс Фасмер, термін "комерція" у значенні "торгівля" з'являється в російській мові, починаючи з епохи Петра I [2]. Для чіткого розуміння розбіжностей між двома термінами зупинимося в першу чергу на визначенні терміна "торгівля".

Виникнення торгівлі пов'язане з розвитком і капіталізацією суспільства. Для визначення моменту виникнення торгівлі історію людства можна умовно розбити на три періоди (рисунок):

- 1) натуральне виробництво в обмежених кількостях для власного споживання;
- 2) виробництво у великих кількостях з метою споживання й обміну одного товару на інший;
- 3) поділ праці, виробництво з метою обміну за допомогою загального еквівалента — грошей.

Тобто торгівля з'явилася як особлива форма обміну, що здійснюється за допомогою грошей. Однак обмін з виникненням торгівлі не зник. Обмін товарами зберігся у вигляді бартеру, крім нього існує обмін досвідом, знаннями, послугами та ін.

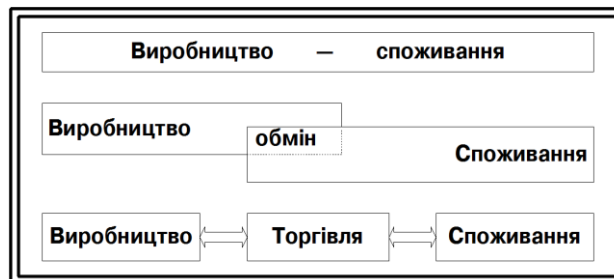


Рис. Торговля як форма обміну

Специфіка торгівлі, її відмінність як від натурального обміну, так і від товарного обігу полягає в кінцевій меті. Форма товарного обігу має вигляд: $T - \Gamma - T$. Форма ж торговельного обміну виглядає так: $\Gamma - T - \Gamma$, тобто відбувається покупка товару для його продажу, а не навпаки.

Таким чином, торгівля займається винятково купівлею-продажем товарів. Тим самим торгівля звільняє

виробництво від необхідності додання зусиль для пошуку споживачів і здійснення акта реалізації виробленої продукції. Також вона звільняє споживачів товарів від зайвих витрат на пошук необхідних товарів. В умовах розвитку процесу суспільного поділу праці торгівля виступає в ролі посередника між виробництвом і споживанням, між товаровиробниками і споживачами їх продукції.

К. Маркс розглядав торгівлю як *процес* купівлі-продажу товарів, що становить частину процесу кругообігу капіталу. Крім того зазначав, що торгівля є *посередником* — необхідною сполучною ланкою між виробництвом і споживанням, що й обумовлює весь процес капіталістичного виробництва та обігу, тобто товари виробляються не тільки для внутрішнього споживання, але й для обміну на інші товари [3, с. 71].

Розглянемо деякі визначення терміна "торгівля", що зустрічаються в спеціальних енциклопедичних виданнях.

Торгівля — виробництво торгу, купівля і продаж, промисел купецький, оборот товарами для одержання прибутку [4, с. 693 – 694].

Торгівля — *форма обміну* продуктами праці й послугами, історично обумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва; *галузь*, що здійснює посередницьку діяльність; *посередник* між виробництвом і споживанням [5].

У даному трактуванні торгівля характеризується також як "галузь", тобто як сукупність підприємств, установ і організацій, що характеризуються визначеними спільними рисами, виконуваними функціями, наданими послугами і под. Таке ж визначення зустрічається й у сучасному російському енциклопедичному словнику [6, с. 532].

Таким чином, можемо зробити висновок, що "торгівля" — це:

форма обміну товарів і послуг у вигляді послідовних актів купівлі-продажу;

діяльність, пов'язана з організацією процесів купівлі-продажу;

посередник, що здійснює зв'язок між виробництвом і споживанням;

галузь народного господарства, представлена сукупністю підприємств, що виконують торговельні функції.

Тепер зупинимось на визначенні терміна "комерція".

Як було зазначено вище термін "комерція" при прямому перекладі трактується рівнозначно термінові "торгівля". В. Даль визначає: "Комерція — торг, торгівля, торговельні обороти, купецькі промисли" [7, 240 с.]. Однак у сучасній літературі зустрічаються дещо інші точки зору, що вносять корективи в розуміння сутності "комерції".

Відповідно до економічної енциклопедії: "Комерція — суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взаємодомовленості та реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення" [8]. У даному визначенні "комерція" — це *діяльність* не тільки на *ринку товарів* (як торгівля), але й на *ринку послуг*, суть якої полягає не в купівлі-продажу товарів, а в організації *взаємовигідних (договірних) відносин* між суб'єктами господарювання.

Іноді в літературі комерцію ототожнюють з посередництвом, іноді з підприємництвом. Так, А. В. Зирянов, розмежовуючи комерцію і посередництво, зазначає, що цілком ототожнювати комерцію з посередництвом не варто, оскільки посередницька діяльність не обов'язково

здійснюється на комерційній основі, крім того не будь-який комерсант є посередником. Наприклад, виробники, що реалізують свій товар, є комерсантами, оскільки отримують прибуток від своїх дій, але посередниками не вважаються [9]. А в російському економічному енциклопедичному словнику "комерція" визначається як: "...діяльність із продажу товарів або послуг з метою одержання прибутку, підприємницька діяльність" [6, с. 301].

На думку авторів, безперечно, "комерція" і "посередництво" це близькі поняття. Але основна відмінність між ними полягає в тому, що якщо "посередництво" припускає обов'язкову наявність третього суб'єкта у взаєминах між виробником і споживачем товару або послуги, то "комерцією" можуть самостійно займатися як виробники товарів і послуг, так і споживачі (оптові покупці) цих товарів і послуг на відповідних ринках.

Що ж стосується розширеного трактування комерційної діяльності як будь-якої діяльності з метою одержання прибутку та її ототожнення з підприємництвом, то в даному випадку можна говорити про помилковість розуміння сутнісних характеристик даних економічних явищ.

Розуміння комерційної діяльності як діяльності, яка спрямована на одержання прибутку, пов'язане з розподілом підприємств на комерційні й некомерційні і відображається в багатьох нормативних і законодавчих актах. Так, у Господарському кодексі України (гл. 4, ст. 42 "Господарська *комерційна* діяльність (підприємництво)") дається наступне визначення: "Підприємництво — це самостійна, ініціативна систематична діяльність, яка чиниться суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних та соціальних результатів і одержання прибутку" [10, с. 26].

Спробуємо визначити чи можна будь-яку діяльність, спрямовану на одержання прибутку, вважати комерційною і чи завжди комерційна діяльність спрямована на одержання прибутку.

На думку авторів, в умовах ринкової економіки діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта (у даному випадку йдеться про так звані "комерційні", небюджетні підприємства), спрямована на виробництво та реалізацію товарів і послуг, багатогранна. Залежно від рівня спеціалізації та диференціації в цій діяльності можуть переважати виробничі, торговельні, транспортні, інформаційні, фінансові й інші функції, що визначають галузеву приналежність підприємства. Але при цьому підприємства різних галузей не існують ізольовано одне від одного, а вступають у певні взаємини з приводу закупівлі необхідних ресурсів, залучення фінансових коштів, збуту продукції, послуг і под. Іноді частина даних функцій перекладається на посередників. У зв'язку з цим вважаємо, що комерційна діяльність — це лише частина, складова загального процесу господарювання на підприємствах різних галузей народного господарства. При цьому, якщо в торговельних підприємствах комерційні операції відіграють головну роль, то у виробничих підприємств — другорядну.

Таким чином, комерційна діяльність як елемент господарської діяльності спрямована на досягнення тих цілей, що в основному стоять перед підприємством, а це, як відомо, не завжди одержання прибутку. Що ж стосується діяльності, спрямованої на одержання прибутку, то це належить, насамперед, до розуміння сутності підприємницької діяльності, для якої характерною рисою є наявність ризику й інновацій.

Більш того, відповідно до Господарського кодексу України некомерційні підприємства — ті, перед якими не стоїть мета одержання прибутку [10, с.28], вони можуть створювати реальні блага як матеріальні, так і нематеріальні (нематеріальні — послуги, інформація). У зв'язку з цим некомерційні підприємства так само як і "комерційні" мають зв'язок із зовнішніми ринками. У процесі здійснення даних зв'язків підприємства виконують ряд функцій, серед яких можна виділити фінансові, управлінські, функції постачання та ін. Але, для даного дослідження важливо те, що кожне підприємство виконує комерційні функції, а це означає наявність комерційної діяльності. На некомерційних підприємствах також можуть бути спеціальні комерційні відділи, в обов'язки яких і входить виконання комерційних функцій і контроль за їх виконанням. До таких функцій належать закупівля та збут, ті операції, які кожне підприємство поводить з максимальною вигодою для себе, навіть якщо мова не йде про прибуток.

Таким чином:

1. Торгівля як сукупність суб'єктів, що хазяюють, надає посередницькі послуги виробникам і споживачам товарів, займається просуванням товарів на ринок, а торговельні підприємства поряд з іншими функціями займаються комерційною діяльністю.

2. Комерційна діяльність властива всім суб'єктам господарювання, що вступають у договірні відносини з контрагентами з приводу придбання та продажу необхідних матеріальних, фінансових цінностей і послуг.

3. Комерційна діяльність на рівні торговельних підприємств пов'язана з чистими функціями торгівлі: зміною форм вартості і форм власності. Крім комерційних функцій торговельні підприємства виконують функції, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу.

4. Комерційна діяльність відрізняється від торговельної діяльності об'єктами купівлі-продажу. Торгівля пов'язана з покупкою і продажем товарів, що мають матеріальну форму. До об'єктів комерційної діяльності, крім товарів, відносять цінні папери, валюту, нематеріальні активи й ін.

5. Комерційна діяльність пов'язана тільки зі сферою обміну. Торгівля обслуговує і виробництво, і розподіл, і споживання і є частиною сфери обігу.

Підсумки наукового дослідження подані в таблиці.

Таблиця

Відмінності торговельної та комерційної діяльності

№ п/п	Ознака	Торговля	Комерційна діяльність
1	2	3	4
1.	Об'єкти	Товари	Товари, послуги, цінні папери, грошові активи й ін.
2.	Суб'єкти	Підприємства оптової, роздрібно-торгівлі, торговельні посередники	Підприємства різних галузей народного господарства: виробничі, торговельні, інформаційні, фінансові й ін.
3.	Ступінь участі в загальному процесі господарювання підприємства	Визначає галузеву приналежність підприємства до торговельної галузі	Є частиною загального процесу господарювання

Закінчення таблиці

1	2	3	4
4.	Основні функції	Реалізація споживчої вартості і вартості товарів. Продовження процесу виробництва у сфері обігу, зміна форм вартості і форм власності	Зміна форм вартості і форм власності. Організація договірних взаємин з постачальниками і покупцями, закупівель і збуту на рівні підприємства
5.	Мета	Ефективне здійснення процесу доведення товарної маси зі сфери виробництва в сферу споживання	Збігається з загальними стратегічними цілями розвитку підприємства: прибуток, частка ринку, зростання обсягу діяльності й ін.
6.	Зв'язок фазами відтворення	Обслуговує виробництво, розподіл, споживання і є частиною сфери обігу	Обслуговує сферу обміну

Література: 1. The Oxford Encyclopedic English Dictionary. Clarendon Press, Oxford 1991. Oxford University Press, New York. — 1529 p. 2. Макс Фасмер. Этимологический словарь русского языка. Т. 2. — М.: "Прогресс", 1996. — С. 304. 3. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии / Пер. И. И. Скворцова-Степанова. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / Под ред. Ф. Энгельса. — М.: Политиздат, 1978. — 648 с. 4. Толковый словарь живого великорусского языка: Современное написание: В 4 т. Т. 4. Р—Я / В. И. Даль. — М.: ООО "Издательство АСТ"; ООО "Издательство Астрель", 2003. — 1144 с. 5. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 3 / Відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Вид. центр "Академія", 2002. — 952 с. 6. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. советского изд. "Экономика"; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО "Издательство" Экономика", 1999. — 1056 с. 7. Толковый словарь живого великорусского языка: Современное написание: В 4 т. Т. 2. И—О / В. И. Даль. — М.: ООО "Издательство АСТ"; ООО "Издательство Астрель", 2003. — 1280 с. 8. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 1 / Відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Вид. центр "Академія", 2000. — 848 с. 9. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке: Учеб. пособие / Под ред. А. В. Зырянова. — Екатеринбург: РИФ "Солярис", 1995. — 416 с. 10. Господарський кодекс України: Офіційний текст, прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. — К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2003. — 204 с.

Стаття надійшла до редакції
22.04.2005 р.

УДК 658.3:364

**Гринева В. Н.
Боровик М. В.**

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the valuation method of estimating the industrial enterprise social development level is given. The method is worked out on the basis of set of indexes characterizing social aspect of transactor unit activity.

© Гринева В. Н., Боровик М. В., 2005

В социально ориентированной производственной системе необходимо обеспечить благоприятные условия деятельности работников. Это предусматривает, прежде всего, обеспечение благоприятных условий труда персонала, а также внедрение мероприятий, направленных на совершенствование социальной среды предприятий. Уровень социального развития предприятия целесообразно определять на основе использования совокупности показателей, важнейшие из которых позволяют выявить и использовать возможности и направления совершенствования социальной среды субъекта хозяйствования.

В последнее время наблюдается позитивная тенденция развития промышленного производства, обоснованная ростом объемов производства. Особую актуальность это приобретает в связи со стратегическими целями деятельности предприятий промышленности, такими как: увеличение объемов промышленной продукции при улучшении ее качества; сохранение и укрепление трудового потенциала предприятий. Реализация этих целей предусматривает решение социальных задач, причем не только на макроуровне, но и на уровне каждого предприятия.

Поэтому возникла объективная необходимость дальнейшего совершенствования теоретико-методической базы социального развития субъектов хозяйствования в промышленности. Принятие решений, направленных на формирование благоприятной социальной среды в промышленном производстве, предусматривает принятие обоснованных управленческих решений на основе методики оценки социального развития промышленного предприятия, позволяющей определить и оценить уровень условий реализации трудовой деятельности работников.

Вопросам социального развития предприятий посвящены многие работы ученых-экономистов, таких, как И. Е. Ворожейкин, В. И. Герчиков, В. Г. Асеев, П. П. Лузан, Л. А. Олесневич и др. [1 – 5]. Однако анализ литературы показал, что единого подхода к оценке уровня социального развития предприятия не существует. Также существующие методики оценки [6; 7] не учитывают тот факт, что предприятие представляет сложную социально-экономическую систему. Это обосновывает целесообразность и необходимость использования в процессе оценки уровня социального развития предприятия системного подхода.

Целью данной статьи является разработка методических рекомендаций по оценке фактического уровня социального развития субъекта хозяйствования.

Оценку социального развития предприятия необходимо проводить поэтапно. Первый этап связан с формированием главной цели оценки, которая должна отражать интересы как предприятия в целом (рис. 1), так и каждого работника. Такое согласование целей может достигаться посредством построения "дерева целей", которое объединяет в логической взаимосвязи совокупность желаемых результатов. В условиях ограниченности объема наличных ресурсов должны быть выбраны приоритетные цели, детализация которых осуществляется в конкретных задачах.

Второй этап предусматривает формирование системы показателей социального развития, которая позволит осуществлять их взаимосвязь по приоритетному признаку.

Дальнейшая реализация этапов оценки уровня социального развития предприятия предусматривает выбор методов расчета каждого элемента системы (показателя).

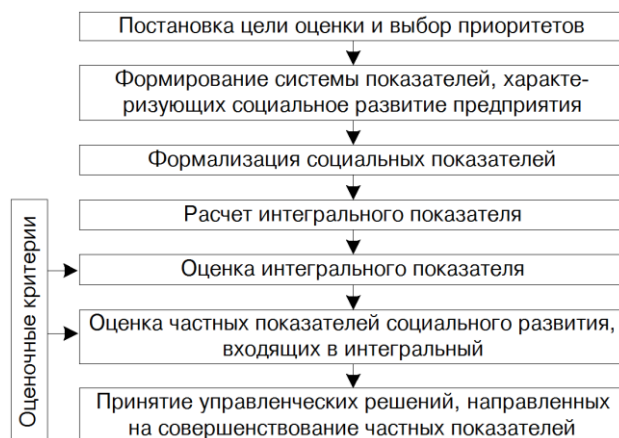


Рис. 1. Этапы оценки социального развития предприятия

Трудовой потенциал предприятия формирует каждый работник, поэтому этот показатель целесообразно характеризовать среднесписочной численностью персонала в определенном периоде. При этом персонал предприятия необходимо рассматривать по категориям персонала: административно-управленческому, производственному и вспомогательному. Формализация данного показателя должна осуществляться на основе нормативной численности персонала предприятия как в целом, так и по отдельным категориям (группам) работников предприятия:

$$УТП = \frac{ЧП_{\phi}}{ЧП_n}, \quad (1)$$

где $УТП$ — уровень трудового потенциала предприятия;

$ЧП_{\phi}$ — фактическая численность работников предприятия, чел.;

$ЧП_n$ — нормативная численность работников предприятия, чел.

Одним из наиболее важных показателей, характеризующих социальное развитие предприятия, является уровень оплаты труда работников. Для более детальной оценки этого показателя он может быть формализован на основе определения доходов работников предприятия. Известно, что основную часть в структуре доходов работников предприятия занимает заработная плата. Так, за период с 2001 по 2003 г. удельный вес заработной платы в структуре доходов населения в среднем составил более 42%, что свидетельствует о том, что она является основным источником дохода [8]. Поэтому уровень оплаты труда является важным показателем в системе социального развития.

Формализация показателя, характеризующего уровень оплаты труда, должна быть основана на соотношении среднемесячной заработной платы работников предприятия и минимальной заработной платы, рассчитанной в соответствии с реальными нормами потребления продовольственных и непродовольственных товаров и услуг. Формализация уровня оплаты труда может осуществляться по следующей формуле (2):

$$УОТ = \frac{СЗП}{ЗП_{min}}, \quad (2)$$

где $УОТ$ — уровень оплаты труда работников предприятия;

$CЗП$ — среднемесячная заработная плата работников предприятия, грн.;

$ЗП_{min}$ — минимальная среднемесячная заработная плата, рассчитанная из минимального потребительского бюджета на одного трудоспособного человека, грн.

Доходы, получаемые работниками предприятия в денежной форме, являются не единственным средством повышения их благосостояния. На предприятиях кроме денежного поощрения также может применяться поощрение работников в натуральной форме.

Расходы предприятия на поощрение работников в натуральной форме условно можно разделить на средства для приобретения материальных ценностей, которые предоставляются работнику во временное пользование и относятся к активам предприятия, и средства, расходуемые на приобретение подарков и относящиеся к расходам предприятия. Натуральное поощрение работников предприятия должно быть таким же приоритетным направлением материального стимулирования работников, как и денежные выплаты.

Расходы предприятия на натуральное поощрение могут быть формализованы по отношению к основной заработной плате работников предприятия. Формализацию этого показателя можно осуществить по формуле:

$$УПР = \frac{P_{пиф.вр} + P_{пиф.под}}{ОЗП}, \quad (3)$$

где $УПР$ — уровень поощрения работников предприятия;

$P_{пиф.вр}$ — годовые расходы предприятия на поощрения работников в натуральной форме в виде материальных ценностей, которые предоставляются работнику во временное пользование, тыс. грн.;

$P_{пиф.под}$ — годовые расходы предприятия на поощрения работников в натуральной форме, тыс. грн.;
 $ОЗП$ — годовой объем основной заработной платы работников предприятия, тыс. грн.

Интересным представляется тот факт, что наблюдается общая тенденция сокращения количества предоставляемых предприятиями льгот, стремление заменить их повышением денежного вознаграждения. Предприятия предпочитают сосредотачиваться на сфере своей основной деятельности, предоставляя своим работникам возможность самостоятельно решать бытовые проблемы [9].

Показатель, характеризующий образовательный уровень работника, можно определять профессиональным обучением и переобучением работников. На предприятиях применяются два основных вида профессионального обучения: обучение новым профессиям и повышение квалификации. Обучение новым профессиям включает в себя первичную подготовку и переподготовку работников. [10].

Уровень подготовки и переподготовки кадров можно формализовать на основе сопоставления затрат, которые связаны с повышением квалификации кадров и их обучением новым профессиям, и основной заработной платы:

$$УПО = \frac{ПКК + ОНП}{ОЗП}, \quad (4)$$

где $УПО$ — уровень профессионального обучения работников предприятия;

$ПКК$ — затраты, связанные с повышением квалификации кадров, тыс. грн.;

$ОНП$ — затраты, связанные с обучением работников новым профессиям, тыс. грн.;

$ОЗП$ — годовой объем основной заработной платы работников предприятия, тыс. грн.

Важным показателем социального развития предприятия представляется показатель, характеризующий условия труда, которые способствуют эффективной реализации трудового потенциала работников, что способствует росту производительности труда. Этот показатель можно формализовать с помощью формулы:

$$УУТ = \frac{РМ_{мс}}{РМ}, \quad (5)$$

где $УУТ$ — уровень условий труда работников предприятия;

$КРМ_{мс}$ — количество рабочих мест, оснащенных в соответствии с современными нормами;

$РМ$ — общее количество рабочих мест на предприятии.

Морально-психологический климат в коллективе как показатель социального развития предприятия необходимо рассматривать по удельному весу работников, которых удовлетворяет обстановка в коллективе, в общем количестве работников (6):

$$УМПК = \frac{К_{МПК}}{СЧП}, \quad (6)$$

где $УМПК$ — уровень удовлетворения морально-психологическим климатом в коллективе;

$К_{МПК}$ — количество работников, удовлетворенных морально-психологическим климатом в коллективе, чел.;

$СЧП$ — среднесписочная численность персонала предприятия, чел.

Морально-психологический климат формируется, прежде всего, за счет конфликтных ситуаций, возникающих в коллективе, и количества их предотвращения.

Таким образом, на основе формализации основных показателей развития социальной среды предприятия можно рассчитать интегральный показатель, характеризующий социальное развитие предприятия, формализовать который можно по формуле:

$$ИП_C = \frac{УТП + УОТ + УПР + УПО + УУТ + УМПК}{6}, \quad (7)$$

где $ИП_C$ — интегральный показатель, характеризующий социальное развитие предприятия.

Комплексную оценку показателей, характеризующих социальные направления предприятия, можно осуществить на основе критериев оценки, которые приведены в таблице.

Таким образом, предложенные методические рекомендации позволяют оценить уровень социального развития промышленного предприятия, что является основой для обоснования управленческих решений, направленных на совершенствование социальной среды предприятия для повышения заинтересованности работника в результатах труда.

Таблиця

УДК 330 [322:131.7]

Глебова Н. В.

Критерии оценки показателей
социального развития предприятия

Показатель	Критерии оценки
Частные показатели	
Уровень трудового потенциала предприятия (УТП)	0 ÷ 0,25 — низкий 0,25 ÷ 0,49 — ниже среднего 0,5 — средний 0,51 ÷ 0,75 — выше среднего 0,76 ÷ 1,0 — высокий
Уровень оплаты труда работников предприятия (УОТ)	1 ÷ 1,25 — низкий 1,25 ÷ 1,75 — ниже среднего 2 — средний 2,01 ÷ 2,75 — выше среднего более 3 — высокий
Уровень поощрения работников предприятия (УПР)	0 ÷ 0,25 — низкий 0,25 ÷ 0,49 — ниже среднего 0,5 — средний 0,51 ÷ 0,75 — выше среднего 0,76 ÷ 1,0 — высокий
Уровень профессионального обучения (УПО)	Возможно оценить на основе экспертных оценок
Уровень условий труда (УУТ)	0 ÷ 0,25 — низкий 0,25 ÷ 0,49 — ниже среднего 0,5 — средний 0,51 ÷ 0,75 — выше среднего 0,76 ÷ 1,0 — высокий
Уровень удовлетворения морально-психологическим климатом в коллективе (УМПК)	0 ÷ 0,25 — низкий 0,25 ÷ 0,49 — ниже среднего 0,5 — средний 0,51 ÷ 0,75 — выше среднего 0,76 ÷ 1,0 — высокий
Интегральный показатель	
Интегральный показатель, характеризующий социальное развитие предприятия (ИП)	0 ÷ 0,25 — низкий 0,25 ÷ 0,49 — ниже среднего 0,5 — средний 0,51 ÷ 0,75 — выше среднего 0,76 ÷ 1,0 — высокий

Научная новизна данной статьи заключается в предложенной методике определения уровня социального развития промышленного предприятия, практическая значимость которого заключается в возможности его фактического определения.

Литература: 1. Ворожейкин И. Е. Управление социальным развитием организации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 176 с. 2. Асеев В. Г. Нормативное управление социальным развитием. — М.: Профиздат, 1988. — 128 с. 3. Герчиков В. И. Социальное планирование и социологическая служба в промышленности. Методология с позиций практики. — Новосибирск: Наука, 1984. — 256 с. 4. Лузан П. П. Планирование социального развития производственного коллектива. — М.: Мысль, 1972. — 206 с. 5. Олесневич Л. А. Социальное планирование на промышленном предприятии (методологические, методические и организационные основы). — К.: Наукова думка, 1997. — 248 с. 6. Методические рекомендации по организации планирования социального развития промышленного коллектива. Инст. экономики АН УССР, Львов / Под ред. В. П. Выхрущ, Е. К. Лазаренко, С. Г. Шулепа, Ю. С. Занько. — Тернополь: Б. и., 1984. — 58 с. 7. Планирование социального развития коллектива предприятия: Метод. рекомендации / Ред. коллегия: Д. А. Керимов, (гл. ред.), А. Н. Коган, В. Д. Полозов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Профиздат, 1980. — 256 с. 8. Украина у цифрах у 2003 році. Короткий статистичний довідник / Державний комітет статистики України; [За ред. О. Г. Осаулєнка. — К.: Вид. "Консультант", 2004. — 272 с. 9. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2002. — 368 с. 10. Экономика труда: социально-трудовые отношения / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. — М.: Изд. "ЭКЗАМЕН", 2003. — 736 с.

Стаття надійшла до редакції
06.04.2005 р.

ОЦЕНКА ПЕРЕКРЕСТНОГО
ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
И ПРОЕКТА

In the article the estimation of enterprise and project investment risks of cross influence is considered. The graphic method of total risk definition for each variant of decisions is given. The general algorithm of realization of the analysis and estimation of total risk of the project is examined.

Развитие предприятия, рост его экономического потенциала и достижение высокого конкурентного статуса в значительной степени определяется эффективностью реализуемых им инвестиционных программ, являющихся частью плана его стратегического развития. Управленческие решения по его реальным инвестициям имеют фундаментальную значимость, так как, во-первых, результаты этих решений определяют организационно-технический и экономический уровень предприятия на несколько лет вперед, во-вторых, для их реализации привлекаются различные финансовые ресурсы. Эффективная инвестиционная политика предприятия предполагает фундаментальную проработку формируемых инвестиционных программ, включающих обоснование направлений реальных инвестиций, сроков и способов их реализации с учетом институциональных, технических, рыночных, финансовых аспектов и факторов риска. Таким образом, возникает объективная необходимость в оценке уровня риска инвестирования, что является весьма актуальным на сегодняшний день.

Вопросам изучения и разработки методических подходов к оценке рисков инвестиционных проектов посвящены работы К. Беренса [1], В. М. Глазунова [2], А. П. Калинина [3], В. П. Красовского [4], К. Рэдхэда [5] и др. Однако, несмотря на значительное количество предлагаемых методик, такое важное направление, как оценка риска с учетом перспектив развития предприятия и использование полученных результатов в дальнейшей финансовой и экономической оценке проекта, осталось недостаточно освоенным.

Целью написания статьи является разработка положений по оценке перекрестного влияния инвестиционных рисков предприятия и проекта.

Назначение оценки и анализа риска — дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и разработки мер по защите от возможных финансовых потерь.

Исходя из традиционной последовательности этапов процесса инвестирования, выделяют три основные стадии разработки и реализации инвестиционного проекта [1; 2]: преинвестиционная стадия, стадия подготовки и освоения производства, стадия функционирования (период до срока окупаемости и период после достижения срока окупаемости).

На протяжении первых двух стадий разработки и реализации проекта влияние отдельных групп рисков,

классифицированных по местам их возникновения, может оказаться непреодолимым для проекта вплоть до угрозы его экономическому существованию. Однако на этих этапах еще возможно, основываясь на информации относительно высокой степени достоверности, проанализировать возможный риск и оценить его последствия.

На стадии функционирования после достижения срока окупаемости провести подобный анализ значительно сложнее. Основная причина кроется в том, что оценки ключевых микро- и макроэкономических факторов со временем теряют актуальность из-за снижения достоверности поступающей информации. Поэтому на третьем этапе разработки и реализации инвестиционных проектов следует больше внимания уделять оценке риска с точки зрения соответствия проекта перспективной стратегии организации, на базе которой он реализуется, и его собственных стратегических преимуществ, то есть учитывать влияние стратегического риска.

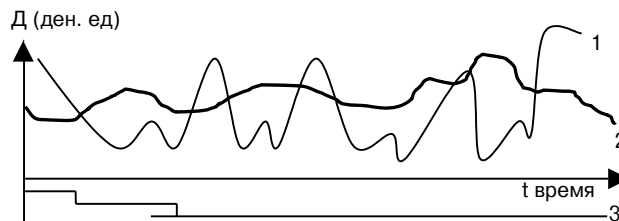
Оценив возможный ущерб, вызванный наступлением рискованных ситуаций, необходимо учесть тот момент, что при реализации инвестиционного проекта на базе действующего предприятия возникает перекрестное влияние рисков, обусловленных непосредственно реализацией проекта, и рисков, обусловленных деятельностью организации. По этой причине при оценке и анализе рисков инвестиционных проектов нельзя игнорировать основные направления развития предприятия, поскольку анализ перспектив неизбежно определит вероятность возникновения либо дополнительных угроз, либо дополнительных возможностей со стороны фирмы по отношению к рассматриваемому инвестиционному проекту (например, реальная угроза риска невыплаты в определенный момент процентов по кредиту, привлеченному под проект, непосредственно зависит от прогноза поступления денежных средств от реализации прочей продукции предприятия).

Аналогичным образом, с учетом фактора времени, должны быть сопоставлены стратегические перспективы развития проекта и организации. Если в обозримом будущем предостоят одновременные смены фаз жизненных циклов сразу нескольких продуктов или технологий, подобное сочетание обстоятельств может в несколько раз увеличить вероятность потери значительной части ресурсов фирмы. Соответственно, распределение этих событий в некотором временном интервале позволит избежать угрозы финансового кризиса организации. Таким образом, оценку совокупного риска желательно производить по двум направлениям: по отношению к инвестиционному проекту и по отношению к фирме, на базе которой предусмотрена реализация проекта.

Оценка влияния на инвестиционный проект рисков фирмы, особенно если речь идет о промышленном предприятии, может производиться по упрощенной схеме, без использования классификации рисков и не прибегая к задаче линейного программирования. Логично будет предположить, что предприятие в целом подвержено в большей степени систематическим рискам, так как по существу представляет собой некий "диверсифицируемый портфель". По этой причине в целях проведения анализа достаточно только с учетом дисконтирования оценить предполагаемые доходы предприятия, приходящиеся на срок жизни проекта, и сравнить основные моменты стратегического развития проекта и организации.

Исходя из расчетных показателей ожидаемой прибыли от реализации прочей продукции, производимой

предприятием, баланса наличности по инвестиционному проекту и размера вероятного ущерба, имеется возможность графическим методом определить степень совокупного риска для каждого варианта решений задачи линейного программирования (рис. 1), где



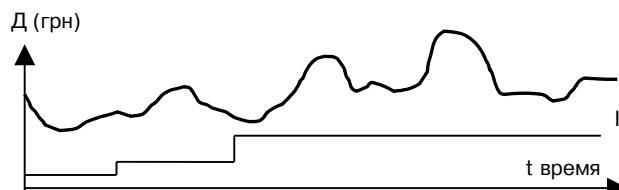
Условные обозначения:

- 1 — баланс наличности по проекту, грн.;
- 2 — ожидаемая прибыль от реализации прочей продукции, грн.;
- 3 — вероятный ущерб (оптимальный объем резерва), грн.

Рис. 1. Сравнение ущерба и совокупных финансовых возможностей

Кривая (2) в большинстве случаев будет иметь колебания, что объясняется выплатами по обслуживанию заемных средств. В этом случае особое значение приобретает траектория кривой (1), которая отразит либо дополнительную угрозу со стороны организации, характеризующуюся снижением уровня прибыли, либо дополнительную возможность, подтверждающуюся приростом прибыли.

Для удобства сравнения имеет смысл на новой плоскости отложить кривую, отражающую сумму кривых (1) и (2), и относительно оси абсцисс зеркально отобразить кривую вероятного ущерба (3) (рис. 2), где:



Условные обозначения:

- I — сумма кривых 1 и 2 (рис. 1);
- II — зеркальное отображение кривой 3 (рис. 1).

Рис. 2. Оценка совокупного риска

Кривая I характеризует максимальный объем ресурсов, которым может располагать проект в случае наступления критической рискованной ситуации. Следовательно, рискованный капитал формируется из чистой прибыли предприятия и полного объема ресурсов, предназначенного для функционирования инвестиционного проекта. Подобное распределение риска является справедливым, так как не представляет непосредственной угрозы для остальных направлений деятельности предприятия. Кривая II, исходя из постановки задачи линейного программирования, учитывает влияние различных степеней ликвидности ресурсов, описываемых с помощью кривой баланса наличности, что придает графику дополнительную экономическую ценность.

Разность между кривыми (I и II) характеризует:

а) объем ресурсов, который останется в распоряжении фирмы после выплат, направленных на компенсацию риска, если разность положительная;

б) недостающую часть ресурсов для компенсации риска, если разность отрицательная.

Используя приведенные графики, аналитик, оценивающий риск инвестиционного проекта, имеет возможность отобрать наиболее оптимальный вариант решения задачи линейного программирования не только с точки зрения минимального вероятного ущерба, но и используя критерий оптимального распределения ущерба во времени с учетом финансовых возможностей предприятия.

Отбрав единственное оптимальное решение задачи, следует обратить внимание на показатели ликвидности, соответствующие данному решению. Их значения будут характеризовать способы, которыми следует проводить работы и хозяйственные операции на каждой стадии реализации инвестиционного проекта. Таким образом, руководитель получит дополнительную информацию для решения таких вопросов, как форма приобретения оборудования (покупка, аренда, лизинг), форма проведения строительных работ (подрядная основа или хозяйственный способ) и т. д. Общая схема проведения анализа и оценки совокупного риска отражена на рис. 3.

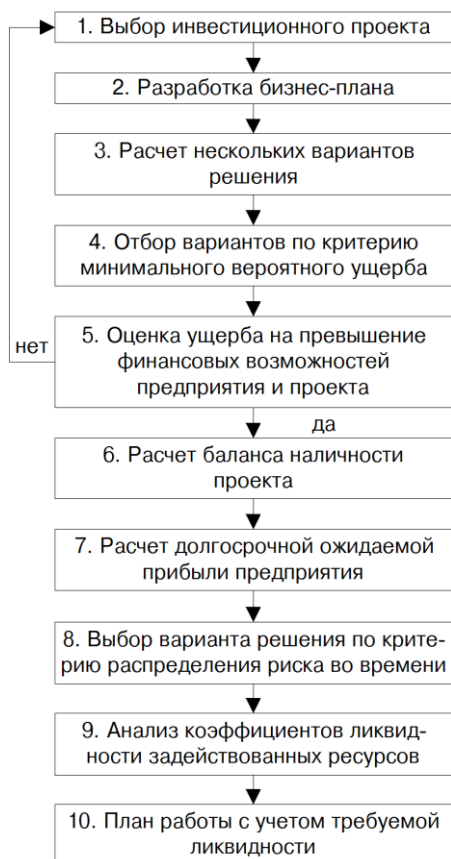


Рис. 3. Схема этапов оценки совокупного риска

С целью обеспечения возможности дальнейшего сравнения нескольких вариантов проектов целесообразно определить среднее процентное соотношение объема оптимального резерва и рискованного капитала.

Для завершения анализа следует отметить критические точки на рис. 2, выявить ключевые факторы риска на данных промежутках времени и сравнить с критическими моментами стратегического развития и организации. Этот прием вместе с анализом по среднему процентному соотношению позволит осуществлять эффективное формирование портфелей проектов, принимаемых к реализации на предприятии.

Анализ рисков, возникающих в течение времени жизни проекта после достижения срока окупаемости, следует производить, как уже было упомянуто выше, исходя из стратегических особенностей развития предприятия и проекта. Высказанные предложения могут послужить основой для использования их в дальнейшей финансовой и экономической оценке инвестиционных проектов, а так же в качестве рекомендаций по управлению проектными рисками.

Литература: 1. Беренс К. Руководство по оценке эффективности инвестиций / К. Беренс, С. Вернер, М. Питер. — М.: Интерэксперт, Инфра-М, 2000. — 528 с. 2. Глазунов В. М. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. — М.: Финстатинформ 1997. — 136 с. 3. Калинин А. П. Об управлении рисками при реализации долгосрочных проектов // Деловой мир. — 1998. — №14. — С. 53 — 68. 4. Красовский В. П. Фактор времени в экономике, инвестиционный аспект. — М.: Экономика, 1999. — 184 с. 5. Рэдхед К. Управление финансовыми рисками. — М.: Инфра-М. 1999. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції
29.04.2005 р.

УДК 330.325.5

Маляревский В. Ю.

ДОХОДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ

In the article the questions of determination the low-limit profitableness and the corresponding risk level for investments, which are economically justified for an investor and the questions of the form of receiving such profit now and in future are examined.

В настоящее время большое количество предприятий в Украине сформировано на принципах хозяйственного общества. Одна из их отличительных черт — разграничение собственника предприятия и его менеджмента. Собственник для такого предприятия выступает в качестве инвестора, основной интерес которого сосредоточен в получении максимально возможной прибыли на инвестированные средства. При этом для удовлетворения интереса инвестора размер получаемой им прибыли должен быть не меньше, чем при существующих альтернативных способах вложения средств, с тем же объемом инвестиций и уровнем риска, с учетом возможности получения такой прибыли в будущем. Методика определения минимального размера доходности и уровня риска для инвестиций, которые были бы экономически оправданными для инвестора, приведены в работах [1 — 3], однако форме получения такого дохода и ожидае-

мым перспективам уделено недостаточно внимания. Рассмотрению этих вопросов в условиях экономики Украины и посвящена данная статья.

Получить информацию о размере минимального дохода, с учетом уровня риска, способного удовлетворить интерес инвестора, позволяет модель оценки доходности финансовых активов (CAPM от англ. Capital Assets Pricing Model) [1]. Минимальная доходность согласно приведенной модели рассчитывается по формуле (1):

$$E(R) = r_f + \beta(r_m - r_f), \quad (1)$$

где $E(R)$ — доходность, ожидаемая инвестором;

r_f — норма безрисковой доходности;

$\beta(r_m - r_f)$ — премия за риск;

$r_m - r_f$ — премия за риск рынка капитала, то есть доходность, ожидаемая для хорошо диверсифицированного рыночного портфеля сверх безрисковой нормы доходности;

r_m — средняя доходность некредитных инвестиций на рынке (доходность хорошо диверсифицированного рыночного портфеля);

β — бета-коэффициент, который отражает относительный уровень системного риска для данного предприятия или для данного объекта инвестиций.

Рассмотрим порядок расчета приведенных компонентов.

В международной практике для предприятий со стабильными и развитыми рынками в качестве компоненты r_f принято использовать доходность государственных облигаций со сроком погашения, приблизительно эквивалентным скорости оборота денежных средств, потоки которых оцениваются. Однако ряд ученых [2; 4] считает, что для государств с переходной экономикой трудно говорить об отсутствии рисков инвестирования в государственные ценные бумаги, и предлагает дополнить свободный член компонентой "у", отражающей дополнительную премию за государственный риск. С точки зрения автора, выделение отдельной компоненты "у" не является необходимым по нескольким причинам. Во-первых, государственные ценные бумаги по определению являются наименее рисковыми вложениями для финансового рынка страны и риск, связанный с ними, является системным, его отличительная черта для государств с переходной экономикой — значительная величина этого риска, который компенсируется повышенным уровнем доходности. Во-вторых, для определения компоненты "у" очень сложно из общего уровня государственного риска выделить отдельную величину, которая связана только с проблемами переходного периода. В-третьих, отдельное выделение компоненты "у" является экономически не целесообразным, так как возникают значительные сложности с ее расчетом, а полученный результат не несет какой-либо дополнительной релевантной информации.

В качестве компоненты β в США и Европе используется информация, предоставляемая различными учреждениями, проводящими расчет величины коэффициента бета. Однако данный способ не применим в Украине из-за отсутствия подобных учреждений. Величина бета-коэффициента для акции может быть рассчитана на основе изучения того, как ее цена реагировала в прошлом на колебания рыночной конъюнктуры. Применение данного способа также затруднительно, что связано с практически неразвитым фондовым рынком. Для

расчета значения коэффициента, возможно использование следующей формулы (2) [1]:

$$\beta_i = \text{cov}(r_i, r_m) / \text{var}(r_m), \quad (2)$$

где r_i — доходность компании i ;

r_m — рыночная доходность;

$\text{cov}(r_i, r_m)$ — ковариация доходности фирмы с рыночной доходностью;

$\text{var}(r_m)$ — вариация рыночной доходности.

При этом для определения этого показателя необходимо определить дополнительные условия. Во-первых, связанные с техникой расчета: продолжительность периода, в течение которого должны происходить наблюдения, продолжительность базовых отрезков, за которые рассчитываются фактические параметры. Во-вторых, ограничения, накладываемые самой методологией расчета β : "существуют переменные, обладающие большей предсказательной способностью, чем бета..." [4]. Так, доходность акций изменяется в зависимости от размера компании, выраженного через капитализированную стоимость ее акций, и от значения отношения балансовой стоимости акционерного капитала компании к его рыночной стоимости. Принятие во внимание данной зависимости может повысить точность расчета β , но и значительно усложняет этот процесс. Другой вариант расчета β с учетом этих факторов — использование многофакторной модели, такой, как модель арбитражного ценообразования, однако это также усложняет расчеты. В целом соотношение затрат, связанных с обычным методом расчета значения β , и точность полученного результата, с точки зрения автора, являются оптимальными.

Модель CAPM показывает минимальную доходность предприятия, которая может удовлетворить интерес инвестора. Если значение доходности предприятия меньше этой величины, то инвестирование средств не является рентабельным.

Инвестор предприятия получает доход в двух формах: в виде дивидендов и в виде роста стоимости предприятия и, как следствие, стоимости пакета принадлежащих ему акций. При этом оба эти показателя имеют сходный источник финансирования — прибыль предприятия. Ее наличие приводит к росту балансовой стоимости предприятия, увеличение которой может быть использовано на выплату дивидендов. В работах Миллера-Модильяни [5] доказывается, что инвестора не интересует форма получения дохода: в виде дивидендов или в результате роста курса акции, главное — размер этого дохода. Однако данное утверждение имеет ряд оговорок: рынок капитала совершенен и эффективен, инвесторы рациональны, отсутствуют налоги на доходы физических лиц, на прибыль корпораций и другие. Практически эти факторы оказывают значительное влияние на стоимость предприятия и доход инвестора. Так, например, в силу консерватизма мышления большинство инвесторов предпочитает реально выплачиваемые дивиденды росту курса акций. В условиях Украины действие этих факторов усиливается отсутствием фондового рынка и, как следствие, сопряжено со значительными трудностями и материальными потерями при продаже акций предприятия. Кроме того, выплата-невыплата дивидендов оказывает сильное влияние на структуру капитала, на возможности и стоимость его дополнительного привлечения. Вышеперечисленные фак-

торы оказывают влияние на изменение рыночной стоимости предприятия в целом, без изменения его балансовой стоимости. А разница между рыночной стоимостью предприятия и его балансовой стоимостью представляет собой стоимость гудвилла предприятия. Отсюда можно сделать вывод, что действие факторов, служащих ограничениями в теории Миллера-Модильяни, проявляется в изменении стоимости гудвилла предприятия. Таким образом, доходность инвестора может быть представлена в виде следующей формулы (3):

$$D = \frac{EBIAT + \Delta G}{\text{инвестированный капитал}}, \quad (3)$$

где D — фактическая доходность инвестора;

$EBIAT$ — операционная прибыль за вычетом налога на прибыль предприятия;

ΔG — изменение стоимости гудвилла.

Следует отметить, что стоимость гудвилла отражает потенциальные возможности предприятия, которые могут быть реализованы в будущем в виде относительно высокого уровня $EBIAT$. Соответственно изменение гудвилла отражает изменение потенциала предприятия и вероятность получения более высокого $EBIAT$ в будущем.

Информация о размере доходности, ожидаемой инвестором $E(R)$, и о фактической доходности предприятия позволяет классифицировать его по виду доходности и ожидаемым перспективам в зависимости от стадии жизненного цикла (рисунок).



Рис. Матрица взаимосвязи изменения стоимости гудвилла и доходности инвестора

Наклонная пунктирная линия отражает такое соотношение значений рентабельности инвестированного капитала и изменения стоимости гудвилла, при котором инвестор получает доход в точности такой, какой он ожидает получить для данного уровня рисков. Точки пересечения наклонной пунктирной линии с осями координат отражают ситуацию, когда инвестор получает такой доход только в виде роста балансовой стоимости или в виде роста стоимости гудвилла соответственно. Точки, расположенные выше и правее пунктирной линии, отражают ситуацию, когда инвестор получает доход выше ожидаемого на рынке с тем же уровнем риска, точки, расположенные ниже и левее пунктирной линии соответственно, отражают противоположную ситуацию.

Особенностью данной матрицы является то, что на ее основе можно судить о стадии жизненного цикла предприятия. В тех случаях, когда предприятие только образуется и находится в стадии "создания", оно получает минимальный $EBIAT$ наряду с ростом перспектив, то есть находится в стадии 1 – 2. Затем, когда предприятие переходит в стадию "роста", у него появляется значительная величина $EBIAT$ наряду с растущими перспективами, то есть оно перемещается из секторов 1 – 2 в сектора 3 – 4. При продолжении деятельности предприятие переходит в следующую стадию — "зрелость", что отражается его переходом из секторов 3 – 4 в 4 – 5. При переходе предприятия в стадию "спада" происходит его переход в сектора 5 – 6 и в дальнейшем, если оно не прекратит работу, — в сектор 1, что приводит к его банкротству. Следует отметить, что движение предприятия из сектора в сектор в большинстве случаев происходит по кругу по часовой стрелке. Использование матрицы позволяет определить, на какой стадии жизненного цикла находится предприятие, в какой форме оно получает доход и какие перспективы его ожидают.

Также наглядно обосновывается необходимость управления стоимостью предприятия с целью ее повышения, так как рост стоимости — одна из составляющих, обеспечивающая получение инвестором прибыли.

Место предприятия на рисунке характеризует состояние всего предприятия в целом, однако в большинстве случаев деятельность, которой занимается предприятие, носит разносторонний характер: выпускаются различные виды продукции, предоставляются различные виды услуг и часто производственные процессы различных видов продукции мало или практически не связаны друг с другом. Они могут находиться на различных стадиях жизненного цикла, приносить различные виды дохода, и решения, принятые по отношению к одному производственному процессу, практически или полностью не оказывают влияния на другие. Эта ситуация вызывает необходимость разделения предприятия на составляющие — бизнес-единицы, и дальнейшего проведения их анализа по отдельности. В этом случае сопоставление доходности и инвестированного капитала необходимо проводить отдельно по каждой бизнес-единице, то есть отдельно оценивать ожидаемую доходность, фактическую доходность и инвестированный капитал.

Таким образом, появляется возможность оперативно получить информацию о доходности и привлекательности того или иного предприятия в качестве объекта инвестирования, а также о перспективах развития. Развитие данного подхода лежит в области разработки методики определения стоимости гудвилла, а также в части использования фактора капитализации.

Литература: 1. Бертошен М. Управление денежными потоками / М. Бертошен, Р. Найт. — СПб.: Питер, 2004. — 240 с. 2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 720 с. 3. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление: Пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Колер, Д. Мурин. — 2-е изд., стер. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. — 576 с. 4. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. — СПб.: Наука, 1997. — 560 с. 5. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер; [Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 272 с.

СИСТЕМНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

The article deals with the main reasons of the problematic situation in functioning of the enterprise international competitiveness management system of in Ukraine on the basis of system analysis. The concept model of system development that may be the model of upgrading system combination and subject unity of methodological, structural, functional and its information levels is motivated.

Думка про те, що розв'язання великого кола проблем економічного розвитку України "залежить від системного, комплексного, цілеспрямованого управління конкурентоспроможністю країни, її економіки, підприємств" [1, с.195] у вітчизняній науці існує з моменту становлення України як незалежної держави. Так, ще на Всеукраїнській нараді економістів у 1995 р. були поставлені питання щодо створення постійно діючої комісії з конкурентоспроможності при Президентові України, розроблення національної Програми управління конкурентоспроможністю економіки України, створення комплексних систем управління конкурентоспроможністю підприємств, організації широкомасштабного навчання кадрів усіх рівнів передовим формам і методам управління конкурентоспроможністю тощо [1, с.196]. Однак і сьогодні, не дивлячись на певні зрушення, стан справ у цьому напрямі управлінської діяльності не наближує Україну до її стратегічної мети. Більш того, за рівнем адекватності подіям і процесам, що відбуваються в сучасному світовому економічному просторі, управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні переміщується до класу проблем загальнонаціонального значення, без розв'язання якої країна ризикує опинитися на узбіччі світового цивілізаційного розвитку.

Метою даної статті є системний аналіз причин низької ефективності діючої в Україні системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Виявлення умов і причин, що породжують проблемну ситуацію у цій сфері управлінської діяльності, автор розглядає як дзеркальне відображення засобів її розвитку та вдосконалення.

Виходячи із сутності системного аналізу як "теорії та практики удосконаленого втручання у проблемну ситуацію" [2, с.62], слід передусім визначити стан розроблення теоретичних засад управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Аналіз сучасної наукової літератури свідчить про вкрай вузьке коло публікацій, у яких прямо й безпосередньо ставляться питання щодо мети, змісту, особливостей та методологічних основ цього напрямку управління. У наукових економічних джерелах не зустрічається жодної монографії, виданої в Україні за останнє десятиріччя, лише видано два навчальних посібники з відповідної дисципліни (у тому числі за участю автора), яка стала обов'язковою

у планах підготовки економістів та менеджерів-міжнародників освітньо-кваліфікаційного рівня "магістр" [3; 4].

Критичний огляд ступеня розробленості теоретичних засад управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства дозволяє визначити його як незадовільний — з відсутністю системного бачення базових положень і чіткого концептуального підходу до розробки методології, методики та принципів організаційного проектування системи управління.

Усвідомлення глибини й радикальності змін, яких зазнає сучасний механізм міжнародної конкуренції, та їх оцінка на теоретичному рівні управління не виходить за певні психологічні, інтелектуальні або "політоректні" рамки, а зростання турбулентності світових ринків та негативних явищ, з якими стикаються вітчизняні підприємства, кваліфікується лише як "витрати модернізації, яка інтенсивно продовжується, хоча і в непростих умовах" [5, с.11].

На макроекономічному рівні акцент, на жаль, робиться переважно на реалізацію короткострокового поточного завдання — застосування управління у якості джерела надходжень державного бюджету країни.

У зародковому стані знаходиться й науково-методичне забезпечення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Для топ-менеджерів і керівників вітчизняних підприємств цей напрям управління асоціюється, переважно, із механізмом стимулювання експортної діяльності підприємства та з відшкодуванням податку на додану вартість. У той же час залишається викривленою система ціннісних вимірів міжнародної економічної діяльності підприємств, переоцінка у ній традиційно економічних ресурсів та недооцінка "людського фактора".

Теоретичні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства залишаються нерозробленими і обумовлюється це низькою "працездатністю" операційного рівня системи управління — системною несполучністю рівнів (елементів), її цільовою й функціональною розбалансованістю та організаційною недосконалістю.

Тотальне падіння міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на початку 90-х років виникло в результаті демонтажу державного контуру управління та передачі його завдань і функцій на "відкуп" ринковому механізму регулювання макроекономічних процесів. Додатково у формі лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків майже водночас було відкрито економічний простір країни. Не підготовлені до жорсткого змагання з закордонними конкурентами й ослаблені розривом коопераційних зв'язків у межах економічного простору колишнього СРСР, вітчизняні підприємства в умовах практично відсутнього тарифного регулювання імпорту були приведені у лобове зіткнення з більш потужними іноземними конкурентами.

Отже, знищивши макроекономічний контур управління, Україна фактично "інституціонально й організаційно роздягнулась" перед іноземними конкурентами, що призвело до катастрофічного впливу на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств: вони стали легким здобутком зовнішніх контрагентів. Різниця полягала тільки у масштабах цього здобутку у різних галузях економіки України. Схему цієї історичної "моделі" управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні, яку автор визначає як "організаційно-усічену", наведено на рис. 1.

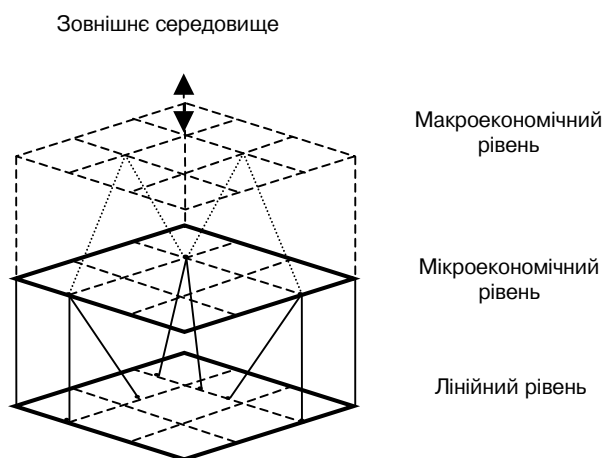


Рис. 1 "Організаційно-усічена" модель управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні (початок 90-х років)

Драматичний обвал української економіки у наступні роки виявив усю неефективність "організаційно-усіченої" "моделі" управління й загострив увагу до формування нової моделі – з державним контуром управління. З прийняттям у 1999 р. Єдиного митного тарифу в Україні було створено законодавчі умови для формування дворівневої структури управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, якій, як і всім ієрархічним структурам, притаманні наступні особливості [6, с. 131]:

вертикальна декомпозиція або багаторівнева ієрархія;

пріоритет дій верхнього рівня або відносини субординації;

залежність рішень, що приймаються на вищих рівнях ієрархії, від результатів, отриманих на нижчих рівнях, тобто наявність зворотних зв'язків.

Структурна схема цієї моделі управління наведена на рис. 2.

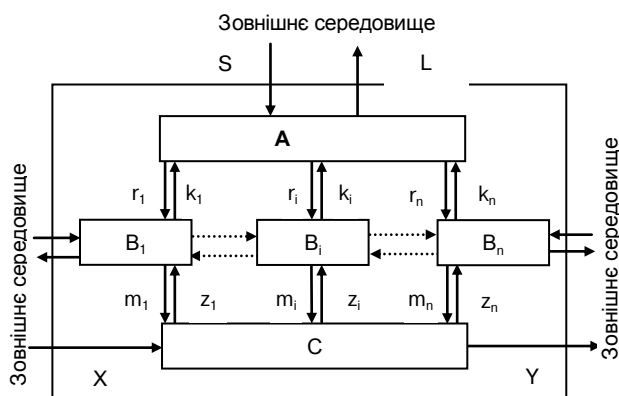


Рис. 2. Дворівнева ієрархічна система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (ІСУ МКП)

За структурою дворівнева ІСУ МКП представлена $(n+2)$ підсистемами, а саме:

вищою управляючою підсистемою, або **координатором А**, який генерує координуючі сигнали r_i ($i=1,2,3,\dots,n$), адресовані;

п **нижчим управляючим підсистемам** B_i ($i=1,2,3,\dots,n$), які виробляють сигнали зворотного зв'язку k_i ($k=1,2,3,\dots,n$), що поступають на вхід координатора, а також управляючий вплив m_i для управління;

процесом С, зв'язок якого з зовнішнім середовищем здійснюється через вхід X і вихід Y, а обмін інформацією щодо результатів діяльності відбувається каналами зворотного зв'язку z_i .

Особливістю закладеного у механізм координації принципу "**узгодженої взаємодії**" є надто високий рівень вимог до взаємозв'язку підсистем, а також необхідність динамічної модифікації цих зв'язків [6, с.334 – 336], що, за визначенням Р. Акоффа, призводить до "організаційної шизофренії". В умовах транзитивного характеру економічної системи, дистанціювання "валютних" її підприємств і галузей від "невалютних", домінування бартерних операцій та низької платоспроможності підприємств використання цього принципу в якості єдиного засобу координації дій споконвічно було ризикованим і практично неможливим. А спроби підвищення різноманіття координатора через принцип "**створення коаліції**", коли вищий рівень управління стимулює тип взаємозв'язків між елементами нижчого рівня у формі кластерів, технопарків, технологічних мереж тощо, залишилися лише намірами — їх реалізація була блокована фінансовими обмеженнями й відсутністю досвіду.

Проблемна ситуація з різноманіттям координатора ускладнювалась й об'єктивними труднощами, які пов'язані з тим, що в межах системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства вирішуються три типи задач [6, с.139]: **глобальна**, яка визначається стратегією інтеграції економіки країни у світове господарство та національно-державною програмою підвищення конкурентоспроможності – задача Д; **задача координації** елементів і контурів управління, яка вирішується координатором системи – задача D_0 ; **задача управління**, яка вирішується підсистемами мікроекономічного контуру – задача D_1 . Повного співпадання задач Д, D_0 і D_1 в межах однієї системи, як відомо, не існує [6, с.139], передусім, тому, що глобальна задача, яка конкретизується цілями інтеграції економіки України у світове господарство, може дисонувати з внутрішнім середовищем тих підприємств, які, в межах глобальної мети, є "непріоритетними" або "неперспективними".

З іншого боку, неспівпадання задач Д, D_0 і D_1 зумовлюється і зворотними зв'язками – неспівпаданням стратегій і цілей підсистем мікроекономічного рівня управління з глобальними цілями системи управління. Так, м'які бюджетні обмеження у вигляді податкових зарахувань та широке використання бартерних операцій у 90-х роках призвели до опору й протидії з боку тих неконкурентоспроможних підприємств та їх керівників, для яких ці схеми координації перетворилися у прибутковий бізнес та пряме субсидування хронічно збиткових підприємств.

Характеризуючи цей опір, представники Світового банку в Росії зазначають: "Прибутковим підприємствам нерентабельні компанії потрібні для того, щоб користуватися бюджетними субсидіями, при цьому керівники збиткових компаній можуть отримати частину субсидій готівкою (у вигляді додаткового заробітку, або "відкату") тільки при сприянні керівників рентабельних підприємств, які спроможні "розготівкувати"

субсидії за рахунок економії на сплаті податків... Сподіватися на те, що така система може бути зруйнована зсередини, навряд чи можливо" [7, с. 40-41].

Цей висновок представників Світового банку цілком співпадає із реаліями української економіки 90-х років. Але, як зазначав Ст. Бір, "у природі структура управління, її ефективна організація не контролюється пантеоном директорів... Для управління проблема структуровання оточуючого світу виникає із формулювання політики" [8, с. 281].

Характер і зміст головних питань, які належать до сфери вищої державної політики і визначають мету, завдання та структуру системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, можна звести до трьох наступних: 1) "Якою має бути модель оптимальної взаємодії української економіки зі світовим господарством?"; 2) "Чи можливим є прорив української економіки до світового рівня конкурентоспроможності?"; 3) "За якими напрямками має бути здійснено цей прорив?" Не дивлячись на те, що дискусія навколо цих ключових "макроекономічних" питань продовжується вже тринадцять років, лише сьогодні суспільно-політична думка в Україні наближається до відповідей на них.

Відсутність науково обґрунтованої стратегії інтеграції економіки України у світове господарство та її нормативно-правової бази породжує ситуацію, коли система не знає до чого прагне і як досягти бажаного стану; вона формально є ієрархічно структурованою, оскільки не може вижити без складових її елементів, а останні не в змозі залишити систему за тієї ж причини. Логічними наслідками функціонування системи управління у такому режимі стають: по-перше, зниження ієрархії між рівнями, цільова та функціональна її розузгодженість, яка доходить до розриву міжконтурних зв'язків; по-друге, перенесення центру тяжіння в управлінській діяльності на мікрорівень, у якому значна перевага надається тактичним завданням управління; по-третє, в умовах "закупорення судин" реальним типом стає управління з повним ігноруванням навіть слабких сигналів координатора, виходячи із власних конкретних умов і цілей мікрорівня управління.

У просторі станів розвитку системи управління цю модель можна визначити як "**формально структуровану**" або "**дисфункціональну**". На відміну від "організаційно-усіченої" моделі управління на початку 90-х років, дисфункціональність поточної моделі управління зумовлюється не відсутністю у ній макроекономічного контуру управління (координатора), а недотриманням вимог до його системного проектування.

Уявлення про ступінь реальної сумісності й адекватності управлінських сигналів координатора (державного модуля управління) стану, інтересам і цілям мікроекономічного контуру управління дають дані, наведені у таблиці.

Дослідження стану виробничо-господарської діяльності понад 40 промислових підприємств Харківського регіону та ролі координатора державного модуля управління дозволило зробити висновок щодо відсутності у координатора достатнього арсеналу методів та принципів координації (управлінських сигналів), ніж усе різноманіття проблемних ситуацій, які виникають у реальному функціонуванні підприємств регіону. Або, іншими словами, про невідповідність координатора системи управління закону "необхідного різноманіття" Р. Ешбі [9, с.105].

Стабільна ситуація, що визначає діяльність підприємств **першої й другої груп** обумовлюється, передусім,

їх орієнтацією на внутрішній споживчий ринок. Зростання цін на імпортовані товари призвело до зростання попиту на більш дешеві вітчизняні їх замінники, чому сприяла й девальвація гривні у 1998 – 1999 рр. При цьому важливим фактором стабільного розвитку підприємств першої групи є активне використання маркетингових стратегій в управлінні їх конкурентоспроможністю, а підприємств другої групи — акцент на науково-технологічні джерела розвитку.

Таблиця 1

Стан економічного розвитку та роль державного модуля в механізмах управління конкурентоспроможністю підприємств Харківського регіону України (кінець 2004 р.)

№ п/п	Підприємства промисловості Харківського регіону	Стан функціонування	Роль державного модуля управління
I	АТ "Харківська тютюнова фабрика" СП Українсько-німецьке "Трубний завод" ЗАТ "Харківська бісквітна фабрика" ЗАТ "Куп'янський молочно-консервний комбінат" АТЗТ "Будянський фаянс" ЗАТ "Харківський плитковий завод"	Стабільний, що ґрунтується на стратегії імпортозаміщення та на "девальваційному ефекті"	Тактична (мобілізаційна функція)
II	ЗАТ "Завод Південкабель" БАТ "Швейна фабрика ім. Тінякова" БАТ "Турбоатом" Науково-технологічний концерн-інститут монокристалів НАН України	Стабільний, що ґрунтується на стратегії експорто-орієнтованого зростання та на технологічних перевагах	Тактична (мобілізаційна функція)
III	ДП "Завод ФЕД" ХДВО "Моноліт" Н-Т СКБ "Полісвіт" ВО "Комунар"	Переважно стабільний, що ґрунтується на стратегії кооперації з підприємствами ВПК Росії	Нейтральна
IV	БАТ "Завод Оргтехніка" АТЗТ "Харківський жировий комбінат" ДФП "Здоров'я народу" АТ "Ефект" АТ "Міловарний комбінат"	Нестабільний, зумовлений високим рівнем конкуренції на внутрішньому ринку країни	Деструктивна
V	ДП "Завод ім. В. А. Малишева" ДП "Завод Електроважмаш" ДП "Харківський авіаційний завод" БАТ "Харківський підшипниковий завод"	Нестабільний, зумовлений високим рівнем конкуренції на зовнішніх ринках	Пасивна
VI	БАТ "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе" ДП "ІОМЗ-Холдінг" АТЗТ "Харківський велосипедний завод" БАТ "Завод Серп і молот" БАТ "ХЗТД"	Кризовий, близький до стану банкрутства	Пасивно-констатуюча

Ключову роль у функціонуванні підприємств **третьої групи** відіграє їх міжнародна технологічна кооперація з підприємствами пострадянського простору і, передусім, з підприємствами російського ВПК. Управлінський меха-

нізм цих підприємств організаційно містить ознаки директивно-керованої економіки зі стабільним зовнішнім середовищем. І саме зміни, яких зазнає сьогодні середовище російського ВПК, зумовлюють "маятниковий" стан функціонування вітчизняних підприємств цієї групи.

Стан розвитку підприємств **четвертої групи** багато в чому зумовлений помилками та вадами зовнішньоторговельного режиму України. Внаслідок понадвідкриття української економіки у 1993 – 1996 рр. підприємства цієї групи, що належать до фармацевтичної галузі, опинилися на межі загрозливого руйнування їх конкурентного потенціалу. Швидка "іноземізація" внутрішнього ринку лікарських засобів України призвела до скорочення обсягів виробництва медикаментів у країні з 40% (від усього обсягу їх споживання) у 1998 р. до 8,3% у 2001 р. [3, с.162]. Результатом деструктивного впливу координатора системи регулювання стало нарощування у 6 – 7 разів імпорту ліків в Україну порівняно з їх експортом [3, с.162] та стрімке зростання витрат Державного бюджету не тільки на критичний, а й на конкуруючий імпорт.

Недосконалістю, неадекватністю та суперечливістю державного модулю регулювання зумовлюється й стан підприємств **п'ятої та шостої груп** — підприємств, які склали несучу конструкцію галузей у колишньому Радянському Союзі. За винятком ДП "Харківський авіаційний завод", який підтримується "на плаву" завдяки державному субсидуванню, вихід із "горизонтального" стану більшості підприємств цих груп без державного регуляторного механізму взагалі є неможливим. Той факт, що обсяг державного замовлення (з боку Міністерства оборони України) на ДП "Завод ім. В. А. Малишева" у 1994 – 2003 рр. склав 3 (!!!) танки Т-84 УД, є підтвердженням пасивно-констатуючого спостереження держави за зануренням цього "монстра" у безодню кризи та банкрутства.

Загалом, використовуючи термінологію Ст. Біра, стан організаційного функціонування діючої в Україні системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства можна визначити як такий, у якому "одна частина системи є невідомою для іншої частини, яка уявляється їй хаотичною, а отже, загрожує їй власному благополуччю" [6, с.323]. Відображаючи "інтереси" своїх підсистем і елементів, кожний контур в цій системі управління виступає як автономний, а ефект координації в межах кожного з них виражається у зменшенні обсягів управлінської роботи. У системі в цілому це спричиняє ефект розриву міжконтактних зв'язків і, як наслідок, зниження рівня її функціонування.

Проблемна ситуація в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні породжується також і **чинниками зовнішнього походження**. Аналіз і оцінка глибини змін, що зазнає сучасна система світогосподарських відносин, дозволяє стверджувати, що з початком ХХІ століття у світовому господарстві складається **нова система взаємодії**, у якій міжнародної конкуренції, як її розуміли ще два-три десятиріччя тому (як конкуренції фірм та галузей) сьогодні, де-факто, не існує. І саме з цієї причини численність традиційних моделей управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства сьогодні вже "не працює" або не "працює належним чином".

Досвід розвинених країн свідчить, що запорукою успіху у зміцненні конкурентних позицій підприємств є, передусім, "мобілізація" державного модуля управління. Розуміючи та приймаючи сучасні "правила гри" у світовій економіці, уряди цих країн беруть на себе пряму відповідальність за адаптацію підприємств до нових умов конкуренції. Так,

уряд Франції планує виділити до 70 млн. євро у 2005 р. для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Ця сума має бути спрямована на фінансову допомогу виробникам, на нові інвестиції у галузі, на погашення заборгованості виробників (10 млн. євро) за податками й майже 3 млн. євро передбачено виділити для реклами французьких вин за межами країни.

Структура-зв'язок "**держава – підприємство**", що складає стрижень нової парадигми міжнародної конкуренції, не тільки якісно трансформує природу самого об'єкта управління та розширює спектр реально конкуруючих суб'єктів світової економіки, а й детермінує підходи до побудови нової структури й нових функцій системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, нове процедурне й факторне її уявлення та новий цикл управлінського процесу.

На жаль, усвідомлення глибини й радикальності змін, що відбуваються в сучасному міжнародному середовищі, у вітчизняній науці й практиці управління запізнюється. Це сталося внаслідок неадекватності управлінського інструментарію та засобів державної підтримки вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках. Підтвердженням тому — пряме й непряме блокування доступу українських товарів на європейські ринки, застосування до них політики жорсткого протекціонізму та антидемпінгового "пресингу", методів тарифної ескалації та інших обмежень. Не маючи симетричного торговельного режиму, Україна та її підприємства стають об'єктом переслідування з боку іноземних конкурентів, що створює труднощі системного характеру у їх міжнародній діяльності.

Зазначені труднощі — наслідок, передусім, загальнодержавного рівня управління, його незавершеності й системної нерозвиненості, у якому хвилі лібералізації зовнішньої торгівлі змінюються хвилями "закручування гайок", непослідовність у ставленні до спільних підприємств доповнюється нерішучістю у створенні діючих зон вільної торгівлі, а поневір'яння із створенням спільного південнокорейсько-українського автомобільного концерну "ABTO-3A3 DAEWOO" корелюється з понадвірою в "автоматичну" реалізацію конкурентних переваг літака АН-70.

Системний аналіз існуючого стану управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні дозволяє виділити в ньому три головних рівня системної несполучності (під системною несполучністю розуміємо стан системного опису (системної організації чи системної реалізації), при якому галузь невизначеності одного поняття (елемента системи) визначає й галузь значення іншого поняття. При цьому звужуються як "межа здійсненності", так і умови реалізації системи [9, с. 112]), на підґрунті якої породжується проблема його ефективності.

1. **Теоретико-методологічний рівень**, який формує "тематизм" управлінської діяльності — її ядро або якісну характеристику, яка включає мету, завдання, зміст, структуру, функції управління та системоутворюючий спосіб існування управлінської діяльності.

2. **Організаційний рівень**, який визначає спосіб практичної організації управлінської системи, її структурні елементи, функції, зв'язки і взаємодію керуючої та керованої підсистем.

3. **Інформаційно-комунікативний рівень**, який визначає спосіб розподілу завдань між елементами системи та якість (міру) їх реалізації у формі прямих і зворотних інформаційних потоків у системі.

Системна обумовленість (взаємозв'язок) цих рівнів проблемної ситуації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає в тому, що організаційний та інформаційний рівні є функціями методологічного ядра, які, з одного боку, відображають стан ядра (модель-образ), а, з іншого — є засобом його вдосконалення та розвитку (модель-зразок; модель-проект).

Виявлені недоліки управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства визначають і концептуальну модель його розвитку в сучасних умовах. Це має бути модель розвитку методологічного та організаційно-інформаційного забезпечення управління — модель, логікою якої має бути не "поштучний" опис цих рівнів управління, — передумова того, що вони мають "працювати" за будь-яких обставин і навіть автономно, а модель системної сполученості та предметної єдності методологічного, структурно-функціонального та інформаційного забезпечення системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Література: 1. Економіка України та шляхи її подальшого реформування // Матеріали Всеукраїнської наради економістів, 14 – 15 вересня 1995 р. — К.: Генеза 1996. — 324 с. 2. Мухин В. И. Исследование систем управления: Учебник для вузов. — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 384 с. 3. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна; [За ред. проф. І. О. Піддубного. — Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2004. — 264 с. 4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). Навчальний посібник. — К.: ЦУЛ, 2003. — 186 с. 5. Pro et Contra. Журнал російської внутрішньої і зовнішньої політики. Изд. "Гендальф". — 2002. — Т. 7. — №14. — 304 с. 6. Экономическая кибернетика: Учебное пособие. — Донецк: ДонГУ, 1999. — 396 с. 7. Доклад Всемирного банка. Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста // Вопросы экономики. — №3. — 2000. — 160 с. 8. Бир Ст. Кибернетика и управление производством. — М.: Наука, 1965. — 392 с. 9. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. — М.: Высшая школа, 2004. — 616 с.

Стаття надійшла до редакції
11.04.2005 р.

УДК 658.012.12

**Пушкар А. И.
Пономаренко Е. В.**

МОНИТОРИНГ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНКЕТИРОВАНИЯ

In the article the methods of working out the questionnaire and carrying out the questioning for enterprise information resources (IR) are offered.

The methods are based upon the combination of process and object approach to the procedure of decomposition the subject sphere; the integral characteristic making is grounded on the algorithm of synthesis the personal data in combination

with the method of cercular diagram-radar. The questions are formulated on the base of revealed objects and its characteristics.

The example of realiration the methods for estimating the condition and development of enterprise IR is given.

Управление развитием информационных ресурсов предусматривает анализ эффективности использования данных ресурсов на предприятии. В свою очередь, эффективность использования информационных ресурсов зависит от уровня качества. Это обуславливает потребность в анализе качества развития информационных ресурсов в процессе стратегического планирования деятельности предприятия.

Одной из важнейших задач стратегического планирования развития информационных ресурсов является проведение мониторинга информационных ресурсов (ИР). В работах [1 – 3] проводится анализ целей, состояния и форм мониторинга информационных ресурсов. Там же выделяются основные формы мониторинга: 1) учет и регистрация ИР; 2) статистический учет ИР; 3) аналитические исследования ИР.

Целью мониторинга ИР предприятия следует считать управление процессом создания, использования и развития ИР, в течение которого необходимо решить комплекс задач:

- а) учет ИР предприятия;
- б) оптимизацию обмена ИР между подразделениями и филиалами;
- в) обеспечение информационной безопасности;
- г) осуществление конкурентной разведки;
- д) обеспечение прозрачности деятельности предприятия;
- е) устранение дублирования ИР;
- ж) разработку стратегии развития ИР.

К важным задачам общей проблемы мониторинга ИР относится задача выбора системы статистических показателей. В работе А. Б. Антопольского [1] предлагается учитывать данные показатели в двух аспектах: 1) формирование (создание) ресурсов; 2) использование ресурсов. В этом же исследовании указывается, что в настоящее время построение интегрального подхода к показателям формирования и объема ИР является очень затруднительным вследствие методологических расхождений в составе показателей в традиционных и компьютерных отраслях, а также возможности дублирования данных и повторного счета.

Основной средой мониторинга современных ИР предприятия является Интернет. В силу этого необходимо использовать потенциал сети для комплексного решения основных стратегических задач развития ИР предприятия.

Опрос и наблюдение — два основных метода получения количественной первичной информации в дескриптивном исследовании информационных ресурсов предприятия. Метод опроса может содержать различные виды анкет.

Анкета — структурированная форма сбора данных, состоящая из серии вопросов, письменных или устных, на которые необходимо ответить респонденту. Анкетой называется также программа опроса, форма опроса или инструмент измерения — форматизированный набор вопросов для получения данных от респондентов [4].

В ряде работ приводятся отдельные вопросы и анкеты, которые могут послужить прообразом для разрабатываемых анкет по мониторингу ИР. Так, например, в книге Б. Гейтса [5] сформулированы вопросы для самооценки

менеджерами підприємств якості інформаційних технологій. В роботі Х. Буковича і Р. Уільямса [6] пропонується методика оцінки якості роботи со знаннями. Така методика побудована на основі запитань, сформульованих в формі позитивних тверджень, сгрупованих по декільком напрямкам використання знань, і може бути дуже ефективно використана при аналізі інтелектуальних ресурсів підприємства.

Слід зауважити, що на сьогодні не існує строго обґрунтованих наукових принципів складання оптимальних анкет. Як правило, розробка анкет в різних сферах визначається майстерством досліджувача.

Ціль дослідження, представленої в даній статті, — обґрунтувати методичний підхід до моніторингу інформаційних ресурсів, представити його реалізацію в формі методики побудови анкети і конкретної розробленої анкети дослідження якості розвитку ІР, що складається з визначеної кількості етапів.

Для забезпечення порівняльності даних, як на етапі дослідження (для виявлення закономірностей по багатьох підприємствах), так і в ході регулярного моніторингу для стратегічного розвитку інформаційних ресурсів конкретного підприємства, вимагається виконання вимог по стандартизації процесу збору даних. К таким вимогам, як правило, належать [4]:

- внутрішня узгодженість даних спостережень;
- можливість єдиного і послідовного аналізу даних;
- порівняльність даних;
- стандартизовані вказівки до опитування респондентів і записи відповідей;
- цікаві досліджувача запитання повинні коректно трансформуватися в конкретні запитання анкети;
- анкета повинна мотивувати і поощряти респондента до участі в опитуванні, стимулювати прагнення до співпраці;
- анкета повинна зводити до мінімуму помилку спостереження.

Аналіз якості розвитку інформаційних ресурсів передбачає врахування різного роду аспектів, частіше ніж формальних, неформальних і маючих слабку структуру. Це обставина диктує необхідність залучення експертів для рішення даної задачі. В якості таких експертів можуть бути залучені представники управлінського персоналу промислових підприємств.

Назначення анкети моніторингу інформаційних ресурсів полягає в виявленні рівня якісних характеристик стратегічного управління розвитком інформаційних ресурсів на окремому підприємстві. Для акцентування уваги менеджерів підприємств на окремих аспектах проблеми розвитку, виділення відносно автономних областей використання інформаційних ресурсів, а також аналізу впливу окремих груп факторів, анкету слід визначити певним чином структурувати. На думку авторів, структурування анкети повинно враховувати етапи життєвого циклу розвитку інформаційних ресурсів, види інформаційних ресурсів і основні фактори стратегічного управління розвитком даних ресурсів на підприємстві.

Розробка анкети здійснюється на основі визначеної послідовності дій, об'єднаних

в єдину методику. Така методика повинна мати універсальний характер, тобто бути незалежною від сфери використання (галузевої належності бізнесу). В результаті аналізу анкет, розроблених за допомогою запропонованої методики, повинні бути сформульовані ефективні рекомендації підприємству в формі стратегічних альтернатив і механізмів їх реалізації.

Методика моніторингу інформаційних ресурсів на основі анкетування представляє собою багатетапний процес, який реалізується як послідовність етапів (рис. 1).

Розглянемо зміст і структуру робіт, виконуваних на кожному етапі методики.

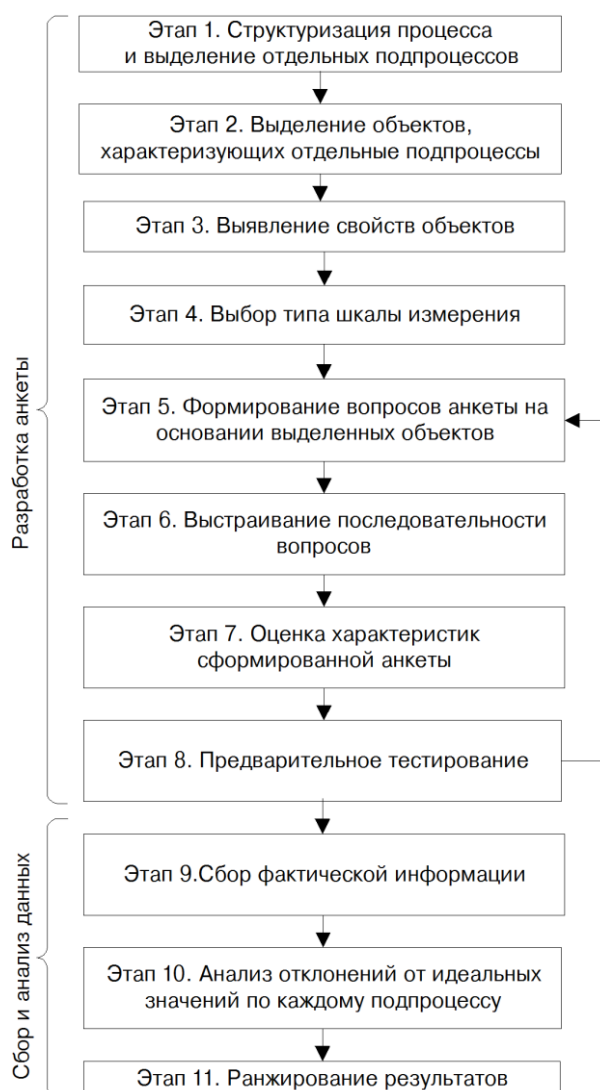


Рис. 1. Последовательность этапов разработки анкеты

Этап 1. Структуризация процесса и выделение отдельных подпроцессов

На данном начальном этапе проводится декомпозиция изучаемого процесса путем разбиения его на относительно автономные части (подпроцессы) (рис. 2). Декомпозиция позволит детально изучить особенности

структуры процесса и основные характеристики, описывающие компоненты процесса.

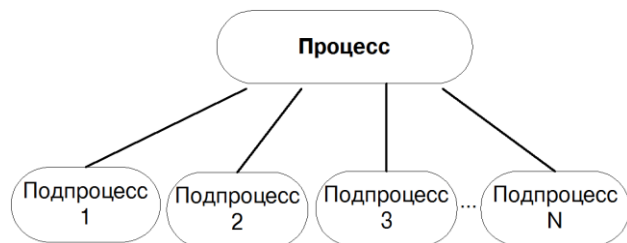


Рис. 2. Детализация процесса

Данный этап базируется на процессном подходе к описанию предметной области исследования.

Этап 2. Выделение объектов, характеризующих отдельные подпроцессы

В качестве таких объектов следует использовать обобщенные характеристики подпроцессов, описывающие специфику реализации подпроцесса на предприятии. Схема структуры подпроцесса представлена на рис. 3.

На этапах 2 – 4 используется объектно-ориентированный подход к декомпозиции предметной области. Таким образом, в рамках метода для структуризации предметной области исследования применяется сочетание процессного и объектно-ориентированного подходов.

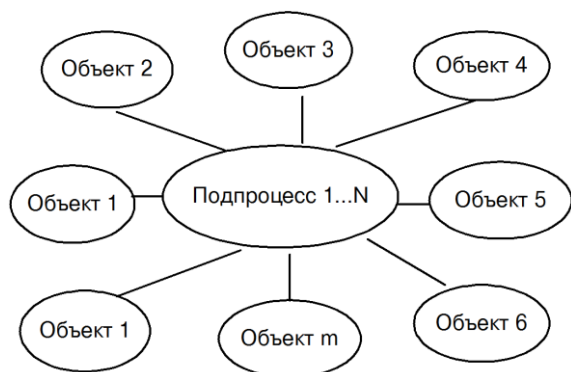


Рис. 3. Обобщенная схема структуры подпроцесса

Этап 3. Выявление свойств объектов

Сами по себе отдельные объекты пространства информационных ресурсов предприятия могут не представлять большого значения: система реализуется только в процессе взаимодействия объектов. Например, по выражению Дэна Ингалса, "вместо процессора, беззастенчиво перемалывающего структуры данных, мы получаем сообщество хорошо воспитанных объектов, которые вежливо просят друг друга об услугах" [7]. Самолет, по определению, — "совокупность элементов, каждый из которых по своей природе стремится упасть на землю, но за счет совместных непрерывных усилий, преодолевающих эту тенденцию" [8]. Он летит только благодаря согласованным усилиям своих компонентов.

Каждый выделенный на предыдущем шаге методики объект, в свою очередь, характеризуется определенным свойством. Свойство описывает наиболее существенные для исследователя характеристики объектов,

наличие или отсутствие которых необходимо выяснить в ходе анкетирования. Описание свойств следует свести к виду табл. 1.

Таблица 1

Объекты и свойства, их характеризующие

Объекты	Свойства
Подпроцесс 1	
Универсальные информационные услуги	Приобретение широкого круга потребителей
Подпроцесс 2	
...	...
Подпроцесс N	
...	...

Этап 4. Выбор типа шкалы измерения

На первом этапе разработки анкеты необходимо выбрать тип шкалы измерения. Поскольку при мониторинге информационных ресурсов получаемые числа служат для характеристики внешних объектов по отношению к субъекту измерения, то в качестве базовой шкалы можно рекомендовать шкалу оценок.

Этап 5. Формирование вопросов анкеты на основании выделенных объектов

На этапе 5 необходимо определить содержание отдельных вопросов и принять решение о том, какие именно вопросы должны быть включены в анкету. Каждый вопрос в анкете должен предназначаться для получения необходимой информации о свойствах информационных объектов, которые были выделены на этапе 2 (рис. 3). Отношения двух любых объектов основываются на предположениях, которыми один обладает относительно другого: об операциях, которые можно выполнять, и об ожидаемом поведении. Особый интерес для объектно-ориентированного анализа представляют два типа иерархических соотношений объектов: связи и агрегация, названные Зайдевицем и Старком [9] отношениями старшинства и "родитель/потомок".

После принятия решения о включении вопроса в состав анкеты необходимо определить, достаточен ли он для получения необходимых сведений об изучаемом объекте информационных ресурсов.

Если существует предположение, что потенциальные эксперты не владеют требуемой информацией (не достаточно компетентны), то целесообразно в начале анкеты поставить так называемые фильтрующие вопросы. Такие вопросы в ходе дальнейшей обработки анкет позволяют отсеивать некомпетентных в данной проблемной области респондентов.

Для определения содержания отдельных вопросов важно составить представление о потенциальных респондентах. В процессе разработки анкеты необходимо учитывать наличие специального образования в области информационных технологий, занимаемые должности и круг обязанностей целевой совокупности респондентов.

Поскольку участники опроса в целом могут иметь тенденцию отмечать первое или последнее утверждение в списке, то при разработке анкеты следует

учитывать возможность появления такой ошибки расположения.

Для обеспечения возможности статистической обработки данных анкеты о характеристиках ИР предприятия анкету следует строить на основе структурированных вопросов, которые заранее предполагают набор вариантов ответов и формат ответа. В этом случае целесообразно ответы давать как альтернативные (да и нет) или многовариантные (да, существенно, незначительно, практически нет, нет).

Формулирование вопроса анкеты должно позволять упредить появление двух проблем: нет ответа (ведет к росту трудностей в анализе данных) и ошибка наблюдения (результаты искажаются, если участники анкетирования и разработчики анкеты по-разному понимают суть сформулированных вопросов). Для преодоления такого рода проблем, по мнению авторов, могут быть использованы рекомендации, адаптированные к проблеме мониторинга информационных ресурсов [4]:

1. Необходимо определить предмет каждого вопроса.

2. Следует использовать обычные слова и избегать многозначных слов.

3. В вопросах не должно быть скрытых альтернатив, допущений, обобщений и приблизительных оценок.

4. Не следует использовать наводящих вопросов, отрицательные и негативные утверждения.

5. Используемые в анкете слова должны иметь единственное значение и должны однозначно пониматься участниками опроса.

6. Слова в анкете должны быть простыми и соответствовать словарному запасу участников опроса.

7. Следует минимизировать усилия, прилагаемые респондентами для поиска ответа, так как в большинстве случаев они не стремятся отвечать на вопросы, требующие больших усилий.

Выделенные объекты позволяют сформулировать вопросы анкеты. Эти вопросы рекомендуется формулировать в утвердительной форме с ориентацией на позитив. Ответ на каждый из вопросов анкеты должен быть проставлен в соответствующей колонке (табл. 2).

Таблица 2

Общий вид анкеты

Подпроцесс 1				
№	Вопросы	Показатели оценки		
		K	P	G
1				
...				
m				
Подпроцесс N				
1				
...				
m				

K — данное свойство или качество ИР присутствует в полном объеме;

P — данное свойство или качество ИР присутствует частично;

G — данное свойство или качество ИР практически отсутствует.

Этап 6. Выстраивание последовательности вопросов

Для реализации данного этапа могут быть использованы следующие рекомендации:

1. Базовая структура вопросов анкеты — логическая последовательность. Вопросы, касающиеся одного объекта ИР, должны быть сгруппированы в единый блок.

2. Для исключения искажения ответов на общие вопросы ответами на конкретные вопросы следует начинать вопросник с общих вопросов, за которыми располагаются конкретные вопросы.

3. В случаях, когда необходимо получить общую оценку характеристики ИР и оценку конкретных объектов ИР, следует применять воронкообразный подход (переход от общего к конкретному).

4. При переходе между вопросами о разных группах ИР необходимо вставлять переходные фразы для переключения внимания респондентов.

5. Анкета разделяется на несколько частей — по числу рассматриваемых подпроцессов, выявленных на этапе (1) методики.

Этап 7. Оценка характеристик сформированной анкеты

В процессе измерения характеристик ИР участвуют три составляющие: объект измерения ИР, измеряющее средство в виде анкеты, с помощью которой производится отображение свойств объекта на числовую систему, и субъект — коллектив менеджеров и специалистов предприятия, производящий измерение. Каждая отдельная составляющая этого процесса влияет на надежность получаемого результата. Среди компонентов, характеризующих надежность измерения, наиболее важными являются: обоснованность, устойчивость, чувствительность и правильность.

В ходе подтверждения обоснованности необходимо доказать, что будет измерено вполне определенное заданное свойство информационного ресурса предприятия, а не некоторое другое похожее на него. Правильность измерения обеспечивается выявлением и устранением систематических ошибок. Доказательство правильности измерения предшествует доказательству устойчивости и обоснованности.

Для высокого уровня устойчивости развития характерно то обстоятельство, что повторные измерения, проведенные с использованием той же самой анкеты для одних и тех же объектов (предприятий) дают сходные результаты. Принципиальным моментом является то, что устойчивость проверяется на одной и той же выборке исследуемых предприятий.

Чувствительность процесса оценки характеристик ИР можно повысить путем увеличения дробности ответов (числа градаций). Но при этом следует иметь в виду, что, с одной стороны, высокая чувствительность процесса оценки при низкой устойчивости является излишней, а с другой стороны, при малом числе градаций и низкой чувствительности может быть снижена устойчивость оценки. Увеличение дробности шкалы связано с тем, что участвующим в процессе оценки качества ИР менеджерам и специалистам предлагаются менее жесткие варианты для выбора оценки, чем только категоричные ответы "да" и "нет".

Из множества всех формальных подходов к выяснению уровня обоснованности методики считаем воз-

можным применение подхода, основанного на использовании параллельных данных, который позволяет повысить общую обоснованность путем сопоставления двух независимых результатов. В качестве конкретной реализации наиболее обоснованным представляется схема "один метод — несколько исполнителей".

На этапе проверки устойчивости исходных данных, итоговых показателей, полученных индексов, в соответствии с законом больших чисел [10] нужно использовать выборку, содержащую наблюдения не менее 100 объектов. Такая выборка представляется репрезентативной моделью реальной совокупности предприятий по существенным характеристикам информационных ресурсов как объекта исследования.

Этап 8. Предварительное тестирование

Определение и устранение возможных проблем выполняется на этапе предварительного тестирования на небольшой выборке респондентов. В этом случае тестируются различные компоненты анкеты — форма и содержание вопросов, расположение вопросов и структурирование анкеты в целом, понятность вопросов и инструкций к ним. Респонденты для основного опроса и для предварительного тестирования выбираются из общей генеральной совокупности. Предварительное тестирование базируется на небольшой выборке (15 – 30 участников опроса). По результатам предварительного тестирования осуществляется корректировка анкеты и проводится следующее предварительное тестирование.

Этап 9. Сбор фактической информации

В рамках данного этапа методики следует провести анкетирование управленческого персонала предприятия. Для расчета оценок авторы считают целесообразным применить алгоритм, основанный на подходе, предложенном в работе [6]. Подсчет результатов диагностики следует производить в соответствии со схемой, представленной в табл. 3.

Таблица 3

Схема подсчета
результатов диагностики

№ шага	Операция
1	Вычисляется количество баллов, в которых данное свойство, данное качество ИР присутствует в полном объеме (K), полученное значение умножается на коэффициент, равный 3
2	Вычисляется количество баллов, в которых данное свойство или качество ИР присутствует частично (P), полученное значение умножается на коэффициент, равный 2
3	Вычисляется количество баллов, в которых данное свойство или качество ИР практически отсутствует (G)
4	Вычисляется общая сумма баллов $S = K + P + G$ (максимально возможное количество баллов должно равняться количеству вопросов в соответствующем подпроцессе m)
5	Определяется процентный показатель: полученное общее количество баллов, равное S , делится на количество вопросов в соответствующем подпроцессе m

Этап 10. Анализ отклонений от идеальных значений по каждому подпроцессу

Использование результатов диагностики сводится к анализу полученной информации на предмет отклонений качества процесса от нормы (или его идеальной реализации). Каждый подпроцесс в идеале может быть реализован на 100% в случае выполнения всех утверждений анкеты. Однако в силу обстоятельств, складывающихся на конкретном предприятии, реализация подпроцесса представляется возможной лишь на некоторую часть от величины 100%.

Для оценки точности и стабильности процессов чаще всего используют данные, измеряемые на выходе процесса. По измеренным данным составляется гистограмма, которая аппроксимируется, как правило, функцией плотности нормального закона распределения, либо строятся контрольные карты Шухарта, круговой график-радар.

Анализ результатов диагностики будем осуществлять с использованием метода кругового графика-радара [11]. Данный метод позволяет на отдельных шкалах графика-радара выделить отклонение полученных значений от идеальных по каждому исследуемому подпроцессу. Благодаря использованию данного метода становится возможным предоставление высшему руководству предприятия результатов исследований в обобщенной, компактной и простой форме. На рис. 4 представлен график-радар, показывающий отклонение значений по выделенным подпроцессам.

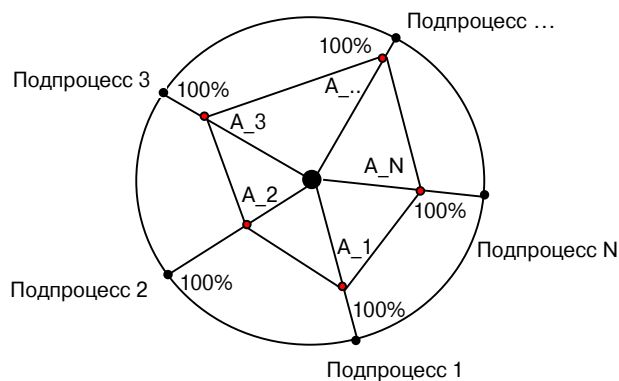


Рис. 4. Отклонение значений от идеального

На рис. 4 условные обозначения A_1 , A_2 , A_3 , $A_...$, A_N означают оценку существующего состояния предприятия по каждому из подпроцессов, выраженного в процентах по отношению к максимально возможному.

Этап 11. Ранжирование результатов

На данном этапе производится ранжирование показателей качества ИР по отдельным подпроцессам дальнейшего принятия решений о направлениях стратегического развития ИР.

Для решения задачи выбора стратегической альтернативы следует ввести понятие параметра. Под параметром будем понимать различные универсальные показатели. Данные показатели формируются для каждого анализируемого предприятия от-

дельно после анализа отклонений от идеальных значений по каждому подпроцессу. Группа показателей или один показатель будут указывать на стратегическую альтернативу и механизм ее реализации с целью достижения идеального значения по каждому исследуемому подпроцессу.

Реализацию данной методики рассмотрим на примере анализа качества развития информационных ресурсов предприятия, содержащихся в составе его информационных систем.

Этап 1. Структуризация процесса и выделение отдельных подпроцессов

Авторы считают целесообразным предложить структуру анкеты анализа качества развития информационных ресурсов, включающую в себя ряд подпроцессов (рис. 5).



Рис. 5. Подпроцессы процесса развития информационных ресурсов

Необходимость анализа уровня проявления факторов внешней среды связана с тем, что последняя оказывает регулирующее, корректирующее и преобразующее воздействие на систему стратегического управления развитием информационных ресурсов. Внешняя среда также является источником возникновения неопределенности и факторов риска в производственно-коммерческой деятельности предприятий.

Система менеджмента существенным образом обуславливает такие важные аспекты управления развитием информационных ресурсов, как структура и механизм организации движения информационных потоков, схемы информационного взаимодействия сотрудников и подразделений компании, механизмы мотивации для осуществления информационной деятельности, организация мониторинга использования информационных ресурсов. Все это приводит к необходимости учета факторов системы менеджмента при анализе качества развития информационных ресурсов предприятия.

Использование информационных ресурсов осуществляется персоналом компаний, который в силу наличия определенных психологических установок, их знаний и навыков, особенностей характера и темпе-

рамента, образа мышления оказывает существенное воздействие на уровень качества развития данных ресурсов. Иными словами, информационные ресурсы, проходя через сотрудников предприятия, приобретают зачастую принципиально другое качество и формы, что следует учитывать в процессе управления.

Ведущая роль в создании информационного ресурса принадлежит технологической платформе компании. Информационные технологии и средства коммуникации, составляющие технологическую платформу, обеспечивают движение информационных потоков (особенно в электронном виде), организацию доступа к различным видам информационных ресурсов, управление информационными подсистемами производственно-коммерческой деятельности предприятия. Вышесказанное диктует необходимость включения вопросов, связанных с технологической платформой компании, в структуру анкеты анализа качества развития информационных ресурсов.

Таким образом, предложенная структура анализа качества информационных ресурсов предприятия учитывает как факторы стратегического управления развитием информационных ресурсов, так и различные виды данных ресурсов. Кроме того, в разрезе отдельных вопросов разрабатываемой анкеты учитывается жизненный цикл развития информационных ресурсов.

Этап 2. Выделение объектов, характеризующих отдельные подпроцессы

Объекты-факторы внешней среды (фрагмент)

1. Информационная база стратегии компании.
2. Методы получения информации о внешней среде.
3. Доступ к ИР для клиентов и партнеров.
4. Информация о сбыте, управлении запасами.

Объекты-факторы системы менеджмента (фрагмент)

1. Исчисление себестоимости на основе ИС и ИР.
2. Диагностика на основе финансовой информации.
3. Диагностика на основе информации о производительности.
4. Диагностика на основе информации о ключевых знаниях.

Объекты-факторы психологического характера (фрагмент)

1. Отношение к фальсификации информации.
2. Неосознанное искажение информации.
3. Фальсификация и неполная подача информации.
4. Правильное понимание информационных потребностей.

Объекты-факторы технологической платформы компании (фрагмент)

1. Использование ERP-систем.
2. Возможность наращивания ИС.
3. Включение КС для решения проблем.
4. Идентификация области сбыта.
5. Автоматизация рутинных процессов.

На рис. 6 – 9 представлены диаграммы, отражающие декомпозицию объектов в выделенных четырех областях анализа информационных ресурсов предприятия.



Рис. 6. Морфологическая схема проявления факторов внешней среды



Рис. 7. Морфологическая схема проявления факторов системы менеджмента

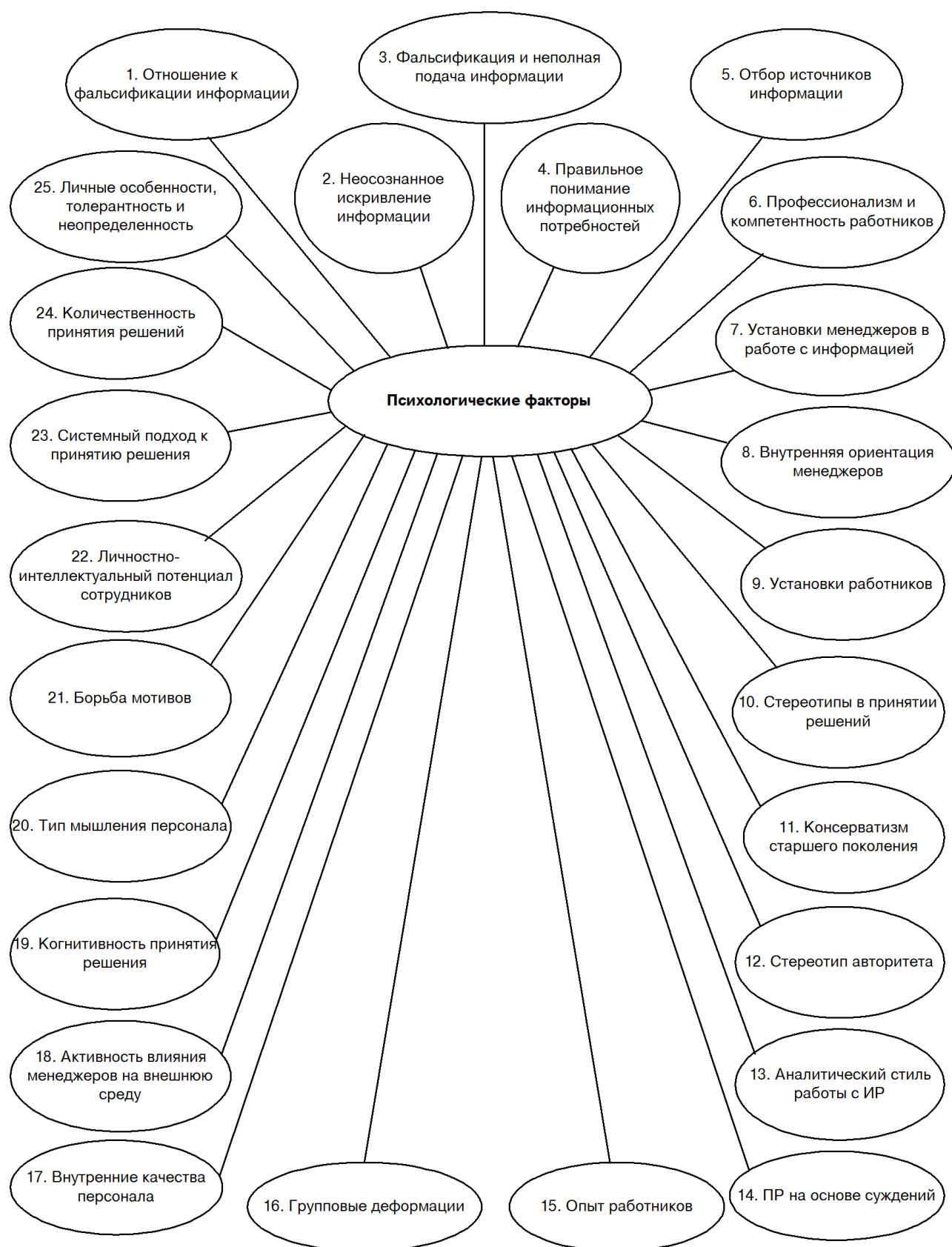


Рис. 8. Морфологическая схема проявления факторов психологического характера



Рис. 9. Морфологическая схема проявления факторов, связанных с технологической платформой

Етап 3. Выявление свойств объектов

Окончание табл.4

Таблица 4

Таблица "объекты — свойства"

Объекты	Свойства
Проявления факторов внешней среды	
Предпочтения потребителей	Использование информации о покупательской способности и объеме продаж
Объем продаж конкурентов	Вложение идей партнеров и конкурентов в воплощаемые коммерческие продукты
Обмен информацией с другими компаниями	Механизм обмена информацией в экономической цепочке
Проявления факторов системы менеджмента	
Информация о качестве продукции	Доступ к информации участникам производственного процесса
Механизмы соединения знаний	Соединение производственных и коммерческих процессов при помощи электронных средств
Организация доступа к ИР	Сохранение необходимого уровня экономической безопасности предприятия
Проявления факторов психологического характера	
Системный подход к принятию решения	Выделение не жесткой структуры ПР
Опыт работников	Рассмотрение всех ситуаций как стандартных
ПР на основе суждений	Выбор, обусловленный знаниями, и накопленный опыт активно используют все ИР организации
Проявления факторов технологической платформой компании	
Эффективное распределение работы на основе ИР	Отладка электронных систем определенным образом
Учет опыта ЛПР	Хорошо налаженное сотрудничество
Унификация приложений в масштабах организации	Возможность разработки специализированных приложений для использования в рамках отдельных разделений

Етап 4. Формирование вопросов анкеты на основании выделенных объектов

Таблица 5

Вопросник для анкеты (фрагмент)

№	Вопросы
1	2
Уровень проявления факторов внешней среды (раздел 1)	
1	Стратегия организации базируется на информации о рынках, потребителях и непотребителях, о технологии, мировых финансах, об изменениях мировой экономики
2	Крупный процесс добычи информации из внешней среды разбит на множество независимых более мелких автоматизированных подпроцессов
3	Приобщение широкого круга потребителей к услугам компании вызвано универсальными информационными услугами
Проявления факторов системы менеджмента (раздел 2)	
1	В составе ИР организации содержится достаточное количество базовой информации о ключевых знаниях для реализации диагностического инструментария управления
2	Работники на конвейере обеспечены доступом в реальном масштабе времени к данным, необходимым им для участия в повышении качества продукта
3	Предприятие интегрирует свои производственные системы с другими, например, для использования данных производственных процессов в управлении складскими запасами или для координации производства со сбытом
Проявления факторов психологического характера (раздел 3)	
1	Психологические качества менеджеров – впечатлительность, эмоциональность, склонность к риску – не являются препятствием для их критического отношения к фальсифицированной информации

1	2
2	Менеджеры в процессе работы с ИР полагаются преимущественно на логическую аргументацию, этические критерии, предчувствия и догадки
3	Установки в среде работников организации, которые выражаются в мыслях, взглядах, целенаправленном поведении, не влияют на процессы принятия решений
Проявления факторов связанных с технологической платформой (раздел 4)	
1	Осуществляется развитие и наращивание информационной системы вслед за возникающими потребностями
2	Серверы интеграции используют приложения из разных источников, в особенности из старых негибких систем
3	Имеется единая инфраструктура для поддержки приложений, используемых вашими интеллектуальными работниками и вашими клиентами

Полученные таким образом анкеты заполняются работниками предприятия и служат основой для принятия стратегических решений по развитию информационных ресурсов предприятия.

Исходя из изложенного выше, можно сделать следующие выводы. Мониторинг развития информационных ресурсов предприятия является важным процессом в общей технологии формирования и реализации стратегии развития ИР. В статье показано, что наиболее приемлемым на сегодня подходом в силу слабой формализуемости процессов развития ИР является анкетирование. Предложенная методика разработки анкеты предполагает декомпозицию области исследования на основе сочетания процессного и объектного подходов. Обработка результатов анкеты состоит в синтезе нескольких ключевых характеристик с последующим построением графика-радар.

Дальнейшие исследования связаны с выявлением и систематизацией конкретных стратегических альтернатив и механизмов их реализации с целью достижения наилучших значений заданных критериев качества развития ИР предприятия.

Литература: 1. Антопольский А. Б. Мониторинг информационных ресурсов // Информационные ресурсы России. — 2002. — №2. — С. 9 — 16. 2. Антопольский А. Б. Актуальные проблемы учета и регистрации информационных ресурсов // Проблемы информатизации. — 2001. — №2. 3. Арский Ю. М. Информационный рынок России. — М.: ВИНТИ, 1996. — 296 с. 4. Малхотра Нэреп К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство: Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. — 960 с. 5. Гейте Б. Бизнес со скоростью мысли. — 2-е изд., испр. — М.: Изд. ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с. 6. Букович Х. Управление знаниями: руководство к действию / Х. Букович, Р. Уильямс: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 504 с. 7. Gall J. Systemantics: How Systems Really Work and How They Fail. Second Edition / Ann Arbor, MI: the General Systemantics Press, 1986, p. 65. 8. Miller G. The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information. The Psychological Review vol.63(2), March 1956, p. 86. 9. Буч Гради. Объектно-ориентированный анализ и проектирование. — М.: Конкорд, 1992. — 520 с. 10. Венецкий И. Г. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: Справочник / И. Г. Венецкий, В. И. Венецкая. — М.: Статистика, 1989. — 448 с. 11. Алексеев В. Круговой график-радар // Методы менеджмента качества. — 2004. — №9. — С.50 — 51. 12. Осипов Г. В. Рабочая книга социолога. — М.: Изд. "Наука", 1983. — 452 с. 13. Сурмин Ю. П. Методология и методы социологических исследований: Учеб. пособие для вузов / Ю. П. Сурмин, Н. В. Туленков. — К.: МАУП, 2000. — 304 с.

Стаття надійшла до редакції
10.05.2005 р.

УДК 330.45:338.28:330.322 Колесниченко В. Ф.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

In the article the econometric analysis of the factors that influence the formation of involved sources of investment maintenance of the enterprises innovation activity is carried out.

Стимулирование восстановительных процессов, которые должны существенно повлиять на преодоление негативных тенденций, сложившихся в экономике Украины, и достижение экономической стабилизации непосредственно связано с развитием инновационной деятельности на предприятиях, что в свою очередь требует значительных финансовых затрат. К сожалению, финансовые условия обеспечения инновационной деятельности неблагоприятны, практически получить кредит на инновационный проект наиболее вероятно лишь в иностранных фондах. Отечественные банки не рискуют инвестировать не только инновационные проекты, но и производство. В лучшем случае, банки обслуживают иностранные инвестиционные вклады. Несмотря на это, украинская экономика получает очень мало иностранных инвестиций — около 1,5% от объемов ВВП за год. На душу населения приходится около 100 дол. иностранных инвестиций, а это в несколько раз меньше, чем в некоторых странах Западной Европы [1]. Общий объем финансирования научно-технических работ в Украине в 2003 г. в % к ВВП (научоёмкость ВВП) составил 1,26% (для сравнения: в США, Японии и Германии этот показатель составляет 2,5 – 2,9%) [1; 2]. В этих условиях особенно актуальными становятся вопросы своевременного и наиболее полного обеспечения инновационных процессов на предприятиях финансовыми ресурсами.

Проблемы финансового обеспечения инновационной модели развития экономики широко дискутируются и в научных кругах в течение последних лет. Этим направлениям научных исследований посвящен ряд работ известных экономистов: Г. П. Гальчинского, С. В. Захарина, С. М. Иллешенко, Д. И. Кокурина, М. И. Крупки, А. А. Пересады и др. [3 – 8].

Однако недостаточно разработанными остаются вопросы формирования оптимальной структуры инвестиционного капитала предприятия. Поэтому, целью данной статьи является исследование факторов, оказывающих влияние на инвестиционную составляющую инновационной деятельности предприятий в условиях переходной экономики.

Для анализа были отобраны инвестиционные проекты 79 предприятий Харьковской области. В процессе анализа изучалось влияние на степень инвестиционной обеспеченности инновационных проектов собственными или заемными средствами следующих факторов: формы

собственности предприятия, отраслевой принадлежности, размеров предприятия, размеров собственного капитала, объема производства, размера инвестиций.

На первом этапе исследования использовались традиционные методы корреляционно-регрессионного анализа, которые позволяют количественно оценить взаимосвязь и определить влияние отдельных факторов на формирование инвестиционного капитала на предприятии. В результате были получены две линейные многофакторные модели.

Первая модель показывает зависимость взноса предприятия (украинской стороны, Z_u) в инновационный проект от ряда факторов:

$$Z_u = -951,263 + 0,133179Z_v + 3761,594F_1 - \\ - 2440,37D_3 + 3081,548D_4 + 1797,286D_6.$$

Коэффициент корреляции средней значимости — 0,609. Значимыми по критерию Стьюдента являются факторы: общий объем инвестиций (Z_v) и коллективная форма собственности (F_1). Доля инвестиций со стороны украинских инвесторов составляет 13,3%. Фактором, способствующим привлечению украинских инвестиций, является F_1 , то есть если предприятие принадлежит к коллективной форме собственности, то при прочих равных факторах, объемы инвестиционных средств со стороны украинских инвесторов были выше на 3761,59 тыс. дол. Фактором, характеризующим меньший приток украинских инвестиций, выступает принадлежность объекта к пищевой отрасли промышленности (D_3). Влияние факторов D_4 (добывающая промышленность) и D_6 (малый и средний бизнес) оказалось несущественным. Проверка ошибок данной модели на гетероскедастичность показало ее присутствие, что, в конечном счете, приводит к незначимости параметров полученной модели.

Вторая модель характеризует зависимость взноса иностранных инвесторов (Z_i) от ряда факторов:

$$Z_i = 963,6238 + 0,866748Z_v - 3770,78F_1 + \\ + 2436,385D_3 - 3090,02D_4 - 1806,29D_6.$$

Коэффициент корреляции достаточно высокий — 0,974. Значимыми по критерию Стьюдента оказались, как и в первом случае, общий объем инвестиций (Z_v) и коллективная форма собственности (F_1). Доля инвестиций со стороны иностранных инвесторов составляет 86,67%. При принадлежности предприятия к коллективной форме собственности объемы инвестиций со стороны иностранных инвесторов были ниже на 3770,78 тыс. дол. Фактором, характеризующим больший приток иностранных инвестиций, является принадлежность предприятия к пищевой отрасли промышленности. Проверка ошибок данной модели на гетероскедастичность показало ее присутствие.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать выводы о том, что использование классической регрессии не корректно в силу имеющейся гетероскедастичности отклонений, поэтому необходимо использовать различные методики коррекции ошибок

параметров модели (по методу Уайта, Невье-Веста) [9]. В процессе спецификации полной многофакторной модели, включающей все факторы, наблюдается сильная мультиколлинеарность, что приводит к необходимости исключения некоторых факторных признаков. Все это говорит о том, что при анализе необходимо использовать специальные подходы, частично или полностью устраняющие негативные эффекты. В этой связи для эконометрического моделирования влияния факторов на показатели инвестиций был предложен следующий алгоритм, включающий в себя два этапа:

1. Построение модели зависимости объемов инвестиций украинских (иностраннх) инвесторов как доли от общих инвестиций. Предполагаемая гипотеза, что доли инвестирования украинских и иностраннх инвесторов постоянны:

$$Z_u = b_u Z_v + \varepsilon_u; \quad (1)$$

$$Z_i = b_i Z_v + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где Z_u — взнос украинских инвесторов; Z_i — взнос иностраннх инвесторов; Z_v — общий объем инвестиций; b_u — доля украинских инвестиций; b_i — доля иностраннх инвестиций; ε_u — отклонения реальных значений инвестиций от теоретических значений в модели, выражающей зависимость доли украинских инвестиций в общем объеме инвестиций; ε_i — отклонения реальных значений инвестиций от теоретических значений в модели, выражающей зависимость доли иностраннх инвестиций в общем объеме инвестиций.

Выполнение гипотезы:

$$b_u + b_i = 1. \quad (3)$$

Таким образом $\varepsilon_u = z_u - \hat{z}_u$, где теоретические значения получены по формуле (1).

$\varepsilon_i = z_i - \hat{z}_i$, где теоретические значения получены по формуле (2).

2. Построение модели зависимости ошибок (индивидуальных отклонений реальных значений от теоретических) от ряда факторов, не включенных на первом этапе в модель. В качестве факторов были выбраны фиктивные переменные, отражающие форму собственности и отраслевую принадлежность объекта инвестирования. Уравнение линейной регрессии зависимости ошибок для формулы (1) в векторной форме рассчитывается так:

$$\varepsilon_u = f a_1^u + d a_2^u + \xi_u, \quad (4)$$

где f — вектор фиктивных переменных, отражающих принадлежность объекта инвестирования к заданной форме собственности; a_1^u — вектор оценок параметров для f ; d — вектор фиктивных переменных, отражающих принадлежность объекта инвестирования к заданной отрасли; a_2^u — вектор оценок параметров для d ; ξ_u — случайная величина, значения которой не коррелированы и имеют постоянную дисперсию.

Уравнение линейной регрессии зависимости ошибок для формулы (2) в векторной форме:

$$\varepsilon_i = f a_1^i + d a_2^i + \xi_i, \quad (5)$$

где f — вектор фиктивных переменных, отражающих принадлежность объекта инвестирования к заданной форме собственности; a_1^i — вектор оценок параметров для f ; d — вектор фиктивных переменных, отражающих принадлежность объекта инвестирования к заданной отрасли; a_2^i — вектор оценок параметров для d ; ξ_i — случайная величина, значения которой не коррелированы и имеют постоянную дисперсию.

Анализ зависимости инвестиций, вкладываемых украинской стороной, от общего объема инвестиций, проведенный с использованием предложенного выше алгоритма, показал, что оценка этого параметра является статистически значимой (коэффициент корреляции — 0,654). Построенная модель имеет вид:

$$Z_u = -1346,37 + 3599,031F_1 + 3033,426D_6 + 3359,866D_4.$$

Принадлежность предприятия к коллективной форме собственности (F_1), добывающей отрасли промышленности (D_4), малому и среднему бизнесу (D_6) способствуют привлечению дополнительных инвестиций со стороны украинских инвесторов. Полученный результат, с экономической точки зрения, вполне закономерен. Во-первых, наличие коллективной формы собственности при отсутствии действенного рынка ценных бумаг делает практически невозможным привлечение иностранных инвестиций. Во-вторых, сейчас в Украине добывающая отрасль является наиболее прибыльной сферой деятельности и единственной отраслью, которая может развиваться за счет привлечения собственных финансовых ресурсов. В-третьих, малый и средний бизнес больше привлекает отечественного инвестора тем, что он, не имея достаточных инвестиционных ресурсов, чтобы финансировать крупные проекты стремится вкладывать средства в небольшие проекты с быстрым периодом окупаемости.

Модель оценки зависимости вноса иностраннх инвесторов от общего объема инвестиций имеет вид:

$$Z_i = -3615,06 + 3340,209D_3 + 1134,148D_1.$$

Оценка этого параметра является статистически значимой, коэффициент корреляции составляет 0,982, то есть подтверждается гипотеза о наличии зависимости между величиной отклонений и рядом представленных факторов. Принадлежность предприятия к пищевой отрасли (D_3) и машиностроению (D_1) способствуют привлечению иностранных инвестиций.

В результате проведенного эконометрического анализа факторов, влияющих на размер вкладываемых в проект инвестиционных средств, можно сделать следующие выводы:

существенное влияние на структуру инвестиционного капитала оказывают такие внешние факторы, как форма собственности предприятия, размер предприятия и отрасль промышленности. Другие факторы форми-

рования инвестиционного капитала, которые являются существенными в развитых странах, оказались незначимыми;

украинские инвесторы предпочитают вкладывать средства в предприятия коллективной формы собственности, принадлежащие к добывающей отрасли промышленности и малому и среднему бизнесу;

приток иностранных инвестиций в коллективную форму собственности меньше, чем в другие. Иностранные инвесторы предпочитают вкладывать денежные средства в предприятия пищевой и машиностроительной отрасли промышленности.

Направлениями дальнейшего исследования в данной сфере может быть построение моделей прогнозирования оптимальной структуры инвестиционного капитала и разработка стратегий управления повышением инвестиционной привлекательности предприятия.

Литература: 1. Четов М. Инновационная складовая рыночной трансформации // Экономика Украины. — 2004. — №11. — С. 4 – 14. 2. Статистичний щорічник України за 2003 рік // Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленко; [Відп. за вип. В. А. Головки. — К.: Техніка, 2003. — 632 с. 3. Гальчинський Г. П. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 4. Захарін С. В. Поліпшення інвестиційно – інноваційного клімату в Україні // Проблеми науки. — 2003. — №12 — С. 40 – 44. 5. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток ринкових можливостей: проблеми управління. — Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД, 1999. — 224 с. 6. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 576 с. 7. Крупка М. И. Финансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери // Фінанси України. — 2001. — №4. — С. 77 – 84. 8. Пересада А. А. Реалізація інвестиційних проєктів в Україні / А. А. Пересада, В. В. Зубченко // Фінанси України. — 2004. — №3. — С. 106 – 112. 9. Лукьяненко И. Эконометрия / И. Лукьяненко, Л. Красникова. — К.: Знання, КОО, 1998. — 496 с.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2005 р.

УДК 332.1 + 341.24

Матюшенко І. Ю.

ПЕРСПЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

The problem of search for effective mechanisms of stimulation of high-tech export of Ukraine and its regions has been considered. The mechanisms of state funding, in particular, trade forfeiting, measures of a regional program on stimulation of export for Kharkiv enterprises have been reviewed. Recommendations as to perspective schemes of financial support of export under conditions of entering of Ukraine to international economic groups have been provided.

У сучасних умовах економічного зростання в Україні особливої актуальності набуває розгляд проблем пошуку ефективних механізмів стимулювання високо-

технологічного експорту шляхом використання інноваційних схем фінансування зовнішньоторговельних операцій українських підприємств.

Вказана тема досліджувалась протягом 2003 – 2004 років у публікаціях В. Гейця, В. Пономаренка, І. Піддубного, М. Кизима, Г. Задорожного, В. Хохлова. В той же час цей аналіз лише частково враховував специфіку фінансування експортно-імпортних операцій з високотехнологічною продукцією, зокрема харківських підприємств, у сучасних умовах вступу України до міжнародних економічних угруповань.

Метою статті є оцінка проблем використання інноваційних для умов України інструментів фінансування зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією харківських підприємств з урахуванням підготовки країни до вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) та Європейського Союзу.

Особливе місце в системі регулювання зовнішньої торгівлі країн з розвинутою ринковою економікою відіграють методи стимулювання національних експортерів, що спрямовуються на забезпечення різного роду пріоритетів та привілеїв. Сучасний механізм стимулювання експорту має комплексний характер та включає одночасне запровадження заходів, спрямованих на заохочення збуту товарів і створення можливості їх просування на зовнішні ринки без перешкод, а також розробку нових видів товарів та розвиток їх експортного виробництва.

Пошук ефективних шляхів фінансування вітчизняних експортерів з боку українських банків стає особливо актуальним з огляду на інтенсивну підготовку України до вступу до СОТ [1]. У банківському секторі України із 150 діючих українських банків — тільки 19 за участю іноземного капіталу, причому 7 із них — із 100% іноземним капіталом. Сукупний капітал української банківської системи ще мало відповідає рівню економічного і промислового розвитку України, причому більше половини капіталу сконцентровано в 20 найбільших банках. У Харківській області діють 83 банківські установи, з яких 23 — це харківські банки та їх філії. Іноземні інвестиції в статутному фонді з усіх банківських установ, що працюють в області, мають філія "Кредит-банк (Україна)" та представництво "Прокредитбанку" (США). З іноземними кредитними лініями (в основному, лініями ЄБРР) працюють у нашій області 7 банківських установ, а саме: філії банків "Аваль", "Надра", "Приватбанк", "Укргазбанк", ВаБанк, "Кредит-банк (Україна)" та представництво "Прокредитбанку". Наприкінці 2003 року в Харківському регіоні почала працювати повноцінна філія банку світового рівня — "Райффайзен банк" (Австрія). Частка іноземних інвестицій у фінансову діяльність області на кінець 2004 року склала близько 29% всіх іноземних інвестицій (для порівняння у промисловість — 25,8%). Це дуже високий показник. Але створення філій іноземних банків та допуск їх на ринок банківських послуг області, з одного боку, призведе до інтенсифікації залучення іноземних банків до фінансового ринку області; зростанню рівня обслуговування трансакцій; збільшенню обсягів кредитування через такі установи. З іншого — напевне ускладниться нагляд за такими установами; здатність іноземних банків запропонувати дешевші, ніж українські, кредитні ресурси створить тиск на більш слабку українську банківську систему. Для ніве-

лювання потенційних загроз національним економічним інтересам з боку іноземних банківських філій необхідне передбачення перехідного періоду для створення внутрішнього конкурентоспроможного ринку фінансових послуг.

Основними засобами заохочування експорту на державному рівні в Україні є субсидування, кредитування, торговельне фінансування і страхування експортно-імпортних операцій, податкові пільги та інші види заохочення експорту — стимулювання ввозу і вивозу капіталу, активна участь держави в розробці, виробництві та збуті товарів, довгострокові капіталовкладення в експортне виробництво.

Засобами, що безпосередньо впливають на економічну поведінку національних виробників-експортерів, є експортні податки та субсидії. Ці інструменти зовнішньоторговельної політики, як і імпортні тарифи, застосовуються з метою впливу на ціну відповідного товару.

Державне субсидування — це традиційний інструмент заохочення високотехнологічного експорту, причому на практиці частіше застосовується саме політика субсидування експорту, а не оподаткування. Така ситуація виглядає парадоксально, має протекціоністський характер та викликає ускладнення міжнародних економічних відносин. Курйозність ситуації посилюється також тим, що країни, які застосовують субсидування, в той самий час запроваджують політику обмеження імпорту, незважаючи на той факт, що одночасно субсидування експорту є й субсидуванням імпорту. Оскільки експортні субсидії сприяють підвищенню обмінного курсу національної валюти, то ціни на іноземні товари в цій країні здешевлюються [2; 3].

У зв'язку з розширенням міжнародної торгівлі складними і високотехнологічними товарами країни-члени СОТ надають експортерам різноманітні фінансові послуги та кошти з державного бюджету. Субсидії надають можливості товаровиробникам знижувати ціни на товари, що вивозяться, і таким чином розширяти свій експорт та проникати на важкодоступні ринки. Такі субсидії можуть надаватися різними шляхами, наприклад, коли уряд оцінює податки, інвестує капітал, надає грошові позики, гарантує займи, надає товари та послуги, або купує товари.

За правилами СОТ існують *три категорії легітимних субсидій* (тобто які не суперечать вимогам положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та не дають іншим країнам-членам СОТ підстав порушувати антидемпінгові та антисубсидиційні розслідування) щодо сприяння: промисловим дослідженням та попередній конкурентоспроможній дослідницькій діяльності; регіональному розвитку; приведенню існуючих потужностей у відповідність до нових вимог щодо збереження довкілля [4].

Наприклад, Японія періодично користується таким способом субсидування експорту, як *підтримка заниженою курсу національної валюти* для завоювання зовнішніх ринків. Урядом Японії, також, для виходу на європейський та північноамериканський ринки в комплексі інших заходів застосовуються й деякі види субсидування автомобільної промисловості та електроніки.

Крім того, держава може використовувати кошти платників податків для *надання низьковідсоткових позик*

як експортерам, так і їх іноземним покупцям. Так, Експортно-імпортним банком США надаються дешеві позики американським експортерам та їх іноземним покупцям, але жодного разу — американським імпортерам та їх іноземним постачальникам. Як правило, обсяг експортних субсидій не перевищує 1% вартості експорту країни, але для окремих товарів та компаній вони досягають дуже значних розмірів. Наприклад, більшість субсидій вказаного американського банку спрямовувалися на рахунки 7 великих американських компаній та їх іноземних партнерів. Особливо це стосувалося компанії "Боїнг", її іноземні замовлення забезпечувалися саме дешевими кредитами цього банку [5; 6].

Багато країн відходить від прямого субсидування експортних поставок та *забезпечує розвиток наукових досліджень*, їх використання в промислових галузях для стимулювання сфери виробництва з високою експортною орієнтацією. Крім цього, держава виділяє кошти безпосередньо на *стимулювання збуту експортної продукції* за кордоном за рахунок організації реклами товарів та надання дешевої інформації своїм експортерам щодо кон'юнктури зовнішніх ринків. Такі заходи забезпечуються за допомогою створення та активної роботи торгових центрів держави за кордоном, а також проведення національних експозицій.

У той же час в умовах ринкової економіки субсидії порушують ефективний розподіл економічних ресурсів, оскільки вони вносять спотворення в сигнали, що надходять з ринку про ціни і процентні ставки щодо найбільш прибуткових можливостей бізнесу, а також до виробництва товарів (до обсягу виробництва та асортименту) в межах конкретної країни; торгівлі цими товарами на національному та міжнародному ринках. Тому СОТ регулює використання субсидій з метою зведення до мінімуму впливу, що спотворює доступ на ринки, або якщо ці субсидії негативно впливають на торговельні інтереси будь-якої іншої країни-члена СОТ.

Безперечно субсидії мають відігравати значну роль в Україні, яка реалізує ринкову трансформацію. В умовах прагнення нашої країни до вступу до СОТ вона повинна виважено надавати податкові пільги експортно-орієнтованим галузям промисловості та окремим компаніям. Крім того, наявність "протекціоністської парасольки":

не стимулює національних виробників шукати шляхи зменшення видатків виробництва та з часом вимагає посилення протекціоністського захисту;

знижує конкурентоспроможність українських товарів і викликає застосування компенсаційних та антидемпінгових заходів з боку інших держав;

вимагає чітко спланованої економічної політики щодо імпортозаміщувальних виробництв.

Сучасний стан міжнародної економіки та досить сильна конкуренція на зовнішніх ринках вимагає від українських підприємств **на місцевому рівні** розуміння та використання нових видів фінансових інструментів. Одним із перспективних напрямків фінансування зовнішньоекономічної діяльності, обраним для інтенсивного розвитку, є *торговельне фінансування*.

Торговельне фінансування є досить широким поняттям і найчастіше у міжнародній практиці до цієї гру-

пи банківських послуг включають як безпосередньо фінансування імпорتنих та експортних контрактів за рахунок коштів кредитних ліній, відкритих закордонними банками на користь національних банків-кредиторів, так і комплекс послуг по документарних операціях (акредитиви та гарантії).

Класично торговельне фінансування короткотермінових контрактів включає в себе: постімпордне, постекспортне та передекспортне фінансування; дисконтування векселів під акредитиви з регресом (або без регресу) на бенефіціара; авансування під документарне інкасо або під акредитив.

Хоча не всі класичні схеми можуть автоматично використовуватись у специфічному українському економічному середовищі, БАТ "Укрексімбанк", наприклад, пропонує своїм клієнтам поряд з розповсюдженими схемами використання документарних інструментів послуги щодо надання фінансування в рамках ліній, відкритих на банк першокласними іноземними банками на беззаставній основі [7].

Найбільш розповсюдженими інструментами торговельного фінансування серед **клієнтів, що спеціалізуються на експорті**, є:

класичні документарні послуги, які більшістю українських підприємств використовуються досить активно, а саме: авізування, переведення (трансферація) та здійснення платежу за акредитивами; авізування і підтвердження дійсності гарантії, що випущені іноземними банками на користь клієнта; чисте і документарне інкасо; надання договірних гарантії (гарантія виконання контрактних зобов'язань і гарантія повернення авансового платежу) та гарантії під контргарантії, виставлені іноземними банками;

передекспортне пряме фінансування за рахунок власних ресурсів банку, яке передбачає надання фінансування підприємствам-експортерам на етапі виробництва продукції на експорт за умови, що формою розрахунків за контрактом є акредитив першокласного західного банку, відкритий на користь українського експортера. Це дозволяє виготовляти потрібну продукцію без відволікання коштів клієнта;

передекспортне фінансування за рахунок коштів іноземного банку виконується за умови, що експортним контрактом клієнта передбачено здійснення йому авансового платежу для виготовлення продукції за рахунок коштів іноземного імпортера, і у такому випадку банк надає гарантію повернення авансу на користь покупця. Це є достатньо важливим для клієнта банку, оскільки часто закордонними бенефіціарами (партнерами наших експортерів) приймаються прямі гарантії банку, і у свою чергу, багато західноєвропейських банків видають свої контргарантії проти гарантії такого банку, як "Укрексімбанк", без переведення грошового покриття. Вказані умови також відіграють роль у зменшенні витрат клієнта на проведення такої операції. Наприклад, одним із варіантів фінансування клієнта є безпосереднє надання банком гарантії повернення експортером прямого кредиту іноземному банку (на підставі угоди між українським та іноземним банками про надання кредиту для фінансування експорту конкретного українського виробника) та за умови наявно-

сті акредитива, відкритого першокласним західним банком на користь такого клієнта;

постекспортне фінансування, під час якого банк фінансує експортера, якщо укладеною експортною угодою передбачено оплату відвантаженого товару шляхом акредитива, відкритого іноземним банком на користь експортера з відстрочкою платежу, та після надання останнім пакета відвантажувальних документів і під заставу права вимоги валютної виручки за акредитивом.

Так, протягом 2004 року "Укрексімбанком" в рамках передекспортного прямого фінансування було надано кредитів 4 підприємствам-експортерам Харківського регіону на загальну суму 141,0 млн. грн., а також надана гарантія на користь іноземного підприємства (за експортним контрактом) у сумі 15,0 млн. грн.

Крім того, БАТ "Укрексімбанк" має можливість виступати андеррайтером по випуску облігацій фірм-експортерів. Так, у 2004 році цим банком випущено облігації ДАК "Титан", м. Армянськ (АР Крим), на загальну суму 30,0 млн. грн., а також облігації ТОВ "Інтермарт", м. Львів, на суму 10,0 млн. грн. Усі облігації розміщено серед інвесторів.

Для багатьох **клієнтів-імпортерів**, які висловлюють бажання оптимізувати фінансування своїх контрактів через використання інструментів торговельного фінансування, українські банки пропонують:

класичні продукти документарного ряду, а саме: відкриття, підтвердження документарних імпорتنих акредитивів; виставлення резервних акредитивів та різних видів банківських гарантії. Причому у більшості випадків фахівці банку на прохання клієнтів безкоштовно здійснюють підготовку висновку за умовами гарантії та складають безпосередньо її текст. Крім того, нескладною є схема, коли за дорученням клієнтів банк виставляє акредитиви або надає гарантії за імпортними контрактами з підтвердженням у рамках кредитних ліній, відкритих на користь крупних українських банків першокласними іноземними банками-кореспондентами;

операції з *відстрочкою платежу* за контрактом, що надає йому змогу оплачувати товар вже після його реалізації на внутрішньому ринку, тобто отримати свого роду товарний кредит на певний (визначений контрактом) період;

схеми з наданням постімпортного фінансування, які передбачають пряме фінансування українського імпортера іноземним банком у рамках ліній, відкритих крупним українським банком, у вигляді сплати суми за контрактом безпосередньо іноземним банком на користь закордонного партнера української фірми. Таким чином, вітчизняне підприємство отримує відстрочку платежу за товар на обумовлений контрактом період (від трьох місяців до двох років).

Наприклад, за схемою постімпортного торговельного фінансування за рахунок коштів іноземних банків Харківською філією "Укрексімбанку" був профінансований проєкт для реалізації експортного контракту одного з провідних підприємств регіону в сумі 368,0 тис. євро та 1,163 млн. швейцарських франків.

Останнім часом все більшої популярності набуває *схема фінансування*, за якою клієнт отримує його за рахунок залучених ресурсів міжнародних торговельних ком-

паній, що спеціалізуються в торгівлі металом, зерном та іншими так званими Commodities. Така угода виконується шляхом використання документарних інструментів, а саме: гарантій повернення авансового платежу або через виставлення українському банку резервного акредитиву (Stand-by L/C).

Крім того, за останні 3 – 4 роки для суб'єктів господарювання в Україні все більшого значення набуває фінансування середньо- та довгострокових програм (контрактів, термін зобов'язання за якими перевищує два роки). Харківські банки пропонують довгострокове фондування потреб клієнта як за рахунок власних коштів, так і за рахунок кредитних ліній іноземних банків, у тому числі *довгострокове фінансування під покриття міжнародних експортних та страхових агенцій*.

Так, Світовий банк і "Укресімбанк" з 1997 до липня 2004 років спільно реалізовували Проект розвитку експорту (ПРЕ) загальною вартістю 84 млн. дол., участь в якому брали 32 підприємства-експортери України. Було профінансовано 107 субкредитів за рахунок прямих коштів кредитної лінії та з коштів рефінансування в рамках ПРЕ за загальну суму близько 200 млн. дол. З коштів кредитної лінії було інвестовано: у промислове виробництво — 85%, на розвиток сільського господарства і рибної промисловості — 13% і у сектор транспорту — 2%. Сьогодні клієнти проекту виробляють високоякісні продукти і матеріали, що експортуються більше ніж у 30 країн світу. Надходження від експорту цих підприємств зросли з 537 млн. грн. у 1998 році до майже 2,61 млрд. грн. у 2003 році. Причому, якщо у 1995 році експорт товарів та послуг України становив більш ніж 16 млрд. дол., а імпорту перевищував 17 млрд. дол., то вже до кінця 2003 року експорт зріс до 28,9 млрд. дол., а імпорту — до 27,5 млрд. дол. Таким чином, реалізацію Проекту розвитку експорту варто розглядати як пілотний проект ефективного використання економічної і технічної допомоги, що сприяв розвитку експортного та фінансового секторів України.

Таким чином, до **основних переваг**, які отримує експортер або імпортер, при використанні ним торговельного фінансування, слід віднести:

- істотне зменшення вартості фінансування порівняно з альтернативними варіантами, наприклад, кредитуванням з аналогічними умовами щодо термінів та сум через використання більш дешевих ресурсів міжнародного фінансового ринку;

- додаткову гарантію отримання оплати за контрактом з боку контрагента (звичайно при дотриманні всіх умов експортної угоди);

- підвищення конкурентних переваг експортного товару на ринку без збільшення ризиків через пропонування більш гнучких варіантів розрахунків за товар;

- зниження кредитних ризиків для імпортерів за рахунок відмови від здійснення авансових платежів, а також зменшення ризиків країн при виконанні будь-яких зовнішньоекономічних угод;

- зменшення вартості торговельного фінансування (звісно, за умови стабільного розвитку) як найбільш позитивна перспектива розвитку ринку послуг такого роду фінансування.

Послуги щодо надання торговельного фінансування розвиваються досить інтенсивно, але виникають і суттєві

труднощі, серед яких найбільш актуальними сьогодні в Україні є законодавчі обмеження щодо застосування операцій, якими клієнти іноземних банків користуються досить давно і успішно. Перш за все це такі перспективні операції, як: *форфейтингові схеми та схеми дисконтування і неогоціції документів за акредитивами*.

Українським експортерам все важче боротися за пристойні місця на світових ринках, де існує жорстка конкуренція, хоча ринки країн, що розвиваються, є значним резервом для розширення українського експорту. Там готові купувати наші товари, але, як правило, не готові до їх своєчасної оплати, а тим більше — до передплати. Західні експортери давно знайшли вихід із такої ситуації, й охоче надають місцевим покупцям суттєві відстрочення платежів. Чого не можна сказати про більшість наших підприємств: гостра нестача обігових коштів не дозволяє їм працювати на базі товарного кредитування імпортерів, хоча, отримуючи відстрочення платежу, покупці часто пропонують більш вигідні умови контрактів, ніж ті, на які розраховують вітчизняні виробники. Між тим, існує механізм вирішення цієї проблеми.

Це — **форфейтинг** як одна зі специфічних форм кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі купівлі комерційним банком або спеціалізованою компанією (форфейтером) в експортера (форфейтиста) векселів чи інших боргових вимог, акцептованих імпортером, на безповоротній основі (без права регресу). Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитись від свого права регресивної вимоги до кредитора (експортера) у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника (імпортера). Фактично форфейтер бере на себе такі ризики, як ризик неплатежу, ризик переказування коштів, валютний, процентний та інші ризики [8].

Ініціатором форфейтингової операції є, як правило, експортер чи його банк. Це пов'язано з тим, що для дисконтування подаються або переказні векселі, виписані експортером, або прості векселі, одержувачем коштів за якими він є. Якщо платоспроможність імпортера-позичальника породжує сумнів, то форфейтер може вимагати в нього гарантію банку країни імпортера у формі авалювання векселя чи безумовну та безвідкличну гарантію щодо боргового зобов'язання, яке він хоче придбати. З огляду на незворотність форфейтингової угоди форфейтер у разі несплати боргу боржником може повернути свої кошти тільки завдяки банківській гарантії.

Удаючись до форфейтингу, **експортер** отримує можливість додатково мобілізувати кошти та скоротити дебіторську заборгованість, тобто збільшити ліквідність підприємства, прискорити обіг капіталу, захиститись від кредитного ризику та недержання виручки, ризику зміни процентних ставок та валютних курсів. У свою чергу, **імпортер** одержує відстрочення оплати поставленого товару, тобто товарний кредит.

Наприклад, міжнародна компанія "IPD Group", яка є ексклюзивним представником "Bank of America" та "Nomura International" в Україні, пропонує фінансування експортно-імпортних операцій промислових підприємств України за допомогою впровадження в Україні та в Харківській області форфейтингових схем, тобто надання товарних кредитів від 180 днів до року під відсотки західних

банків до 7% річних у сумі не менше 600 тис. дол. США. На погляд автора, використання цих схем буде сприяти економічному розвитку як окремого підприємства, так і певною мірою області та країни в цілому.

Однак при здійсненні операцій форфейтування з урахуванням особливостей валютного регулювання в Україні слід враховувати наступне:

1) якщо резидент виступає **експортером**: для розрахунків із нерезидентом-покупцем має бути виписаний простий (не переказний) вексель згідно зі ст. 2 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" №185/94-ВР (роз'яснення Національного банку України №13-124/1411 від 14.08.98 р.); вивезення векселя для передачі його форфейтбанку (іноземному) потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п. 4 (а) ст. 5 Декрету КМУ "Про систему валютного регулювання і валютного контролю"); чинним законодавством не передбачено можливість зменшення валютної виручки резидента на відрховані форфейтбанком відсотки, у зв'язку з чим необхідно вжити заходів щодо включення вартості витрат за операціями форфейтування до вартості товару. Тобто, до *недоліків форфейтингу* з погляду українського експортера, на жаль, слід віднести: високу вартість цієї операції; виникнення деяких складностей з валютним контролем у випадку дисконтування суми форфейтинговою компанією (експортер отримує виручку за продукцію не в повному обсязі, а за мінусом дисконту); вірогідність того, що експортер може не знайти гаранта або аваліста, який би задовольнив форфейтера; необхідність знання законодавства країни імпортера;

2) якщо резидент виступає **імпортером**: розрахунки з нерезидентом у випадку застосування вексельної форми розрахунків мають здійснюватись шляхом виставлення простого векселя (див. вище). Таким чином, у разі передачі нерезидентом-продавцем векселя форфейтбанку (іноземному) резидент має здійснити оплату за векселем за вимогою форфейтбанку як індосанта, тобто здійснити оплату векселя як валютної цінності, що потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п.4 (а) ст. 5 названого Декрету); у випадку авалування векселя банком-резидентом та виконання ним зобов'язань з його оплати для відшкодування коштів у іноземній валюті банку-авалісту резидент-імпортер також має одержати відповідну індивідуальну ліцензію НБУ. Отримання таких ліцензій є досить складним і тривалим процесом для підприємства в межах діючого сьогодні законодавства.

Отже, необхідне відпрацювання провідними українськими й харківськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками відповідності форфейтингових схем чинному законодавству України. На думку спеціалістів НБУ та "Укресімбанку", застосування таких схем дозволить найбільш оперативно кредитувати експортно-імпортні операції підприємств Харківської області.

Таким чином, можна зробити певні **висновки**:

для створення конкурентоспроможного з європейським внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного експортера на зовнішньому ринку необхідно відпрацювати новітню *систему державного субсидування* українських експортерів з урахуванням вимог СОТ;

для нівелювання потенційних загроз національним економічним інтересам з боку іноземних банківських філій, що виникнуть при вступі України до СОТ, потрібно передбачити перехідний період для створення *українського конкурентоспроможного ринку фінансових послуг*;

українським банкам, що прагнуть реально підтримувати експортно-імпортні операції вітчизняних підприємств, необхідно розширювати використання нових видів фінансових інструментів, а саме *торговельного фінансування* як альтернативи класичному кредитуванню;

для оперативного кредитування експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств доцільне застосування українськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками *форфейтингових схем фінансування* та їх відпрацювання у відповідності з чинним законодавством України.

Література: 1. Матюшенко І. Ю. Вступ України до СОТ як засіб впровадження інноваційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки Харківської області // Вісник ХНУ. Економічна серія. — 2003. — №608. — С. 211 – 217. 2. Франклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. / Р. Франклін, А. Філіпченко — К.: Основи, 1998. — 744 с. 3. Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 326 с. 4. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Под общ. ред. О. В. Ивановой. — М.: Прогресс, 1992. — 520 с. 5. Фолсом Р. Х. Международные сделки: Краткий курс: Пер. с англ. / Р. Х. Фолсом, М. У. Гордон, Дж. А. Спаногл. — М.: Логос, 1996. — 528 с. 6. Бураковский И. Теория международной торговли. — К.: Основи, 1996. — 240 с. 7. Євченко Н. О. Торговельне фінансування – альтернатива класичному кредитуванню зовнішньоекономічної діяльності // Бизнес-мост. — Харків.: ЧП "Фирма "Станко-Харьков". — 2004. — №2. — С. 26 – 27. 8. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна; [За ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2000. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції
24.06.2005 р.

УДК 334.71/.73

Солдатова Н. В.

СТАНОВЛЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК НОВОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ПЕРИОД ПРЕДРЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ (2-Я ПОЛОВИНА 80-Х ГГ. — НАЧАЛО 90-Х ГГ. XX СТ.)

The article is devoted to a process of formation of different kinds of small business in former Soviet republics, including Ukraine, within period of later part of 1980-ies to early 1990-ies. Analysis includes various arguments and considerations on such different forms of small business as: leas relations, individual work activity and production cooperatives.

© Солдатова Н. В., 2005

Major functioning objectives for small enterprises, and their share of participation in accelerated formation of commodity-merchandise market are paid attention to.

An influence of different socio-environmental factors on transformation of small enterprises into separate new form of economics, with obtaining an official status, is assessed.

Series of applied examples give a comprehensive illustration to disadvantageous nature of administrative system of economy in the former Soviet Union. The only possibility of effective functioning of small enterprises on basis of market-oriented economical relations is grounded.

Главная задача данной статьи — это рассмотрение становления различных форм малого бизнеса в республиках СССР (в том числе и в Украине) в течение 2-й половины 80-х гг. — начале 90-х гг. Значительное внимание в научных работах по экономике уделено непосредственно самому процессу перехода к рынку. Однако процесс реформирования командно-административной экономики СССР был достаточно длительным и многоэтапным. Многими экономистами были с различных позиций освещены положительные и отрицательные моменты реформ 90-х гг., проведена оценка пользы каждой из них за этот период, а также анализ влияния совокупности различных факторов — что не было учтено, но спровоцировало конечный результат. Главное же в данной статье — уловить те уникальные моменты, которые позволили и способствовали формированию малого предпринимательства именно в таких проявлениях и формах, которые имеем на текущий момент. Представляется важным рассмотреть именно тот начальный период формирования малого предпринимательства в отдельную новую форму хозяйствования, когда оно только начинало приобретать официальный статус, когда малый бизнес только становился на ноги и оглядывался — примерялся к существующим условиям, чтобы впоследствии, претерпев ряд деформаций, стать именно таким, каким привыкли видеть его сейчас. Ведь нынешняя экономика не мыслима без наличия активной деятельности такого сектора экономики, как малый бизнес.

Вторую половину 80-х гг. можно уверенно определить как начало перестройки административно-командной системы. В этот период небольшим предприятиям стало уделяться все больше внимания. Власти увидели в малом предпринимательстве (далее МП) потенциал активного инструмента для решения проблем территориального развития союзных республик — в будущем отдельных стран с отдельной экономикой. Общий курс высшего руководства, а также ряд научных материалов свидетельствуют об уверенности в необходимости дальнейшего усиления роли территориальных органов управления в социально-экономическом развитии. Это требовало расширения хозяйственных прав местных советов народных депутатов, перехода регионов на принципы самоуправления и самофинансирования. В этот период в печати впервые появилось упоминание о необходимости развития сети "небольших предприятий".

В специальном постановлении ЦК КПСС и СМ СССР "О мерах по дальнейшему повышению роли и усилению ответственности Советов народных депутатов за ускорение социально-экономического развития в свете решений XXVII съезда КПСС" (1986 г.) предлагалось осу-

ществить в двенадцатой (последней) пятилетке мероприятия по развитию в системе республиканских министерств местной промышленности, бытового обслуживания населения, жилищно-коммунального хозяйства, других министерств и ведомств союзных республик и потребительской кооперации сети небольших предприятий по выпуску товаров народного потребления, ремонту квартир и бытовой техники, пошиву и ремонту одежды и обуви, иному обслуживанию населения с использованием технологий и оборудования, позволяющих быстро изменять ассортимент изделий и виды услуг в зависимости от спроса на них, а также по организации в этих целях различных форм кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности граждан [1, с. 102].

Принятие данного постановления свидетельствует о том, что власти шли к этому решению — широкому внедрению малых форм хозяйствования. Все не так уж плохо и неразумно было в СССР, просто не успели осуществить все задуманное и запланированное.

Вышеуказанное постановление послужило импульсом для развития инициативы союзных республик, краев, областей, в которых начали проводиться эксперименты по стимулированию малых форм хозяйствования и деловой активности населения. Большинство регионов связывало проведение соответствующих экспериментов с повышением роли малых предприятий, их рациональным сочетанием с крупными и средними. Предполагалось, что МП позволят решить ряд перспективных задач модернизации традиционных секторов экономики и социальной сферы, стабилизировать потребительский рынок.

Очень важным шагом к предварительному признанию и допущению частной собственности стало развитие арендных отношений. Причем оно носило двоякий характер — в ходе реформы происходила трансформация государственной собственности, но еще в рамках плановой экономики. Аренда предоставила работающим определенную степень экономической свободы и способствовала использованию кооперативных принципов хозяйствования.

Стартом для арендных отношений стала так называемая "вторая договорная форма (модель) хозрасчета", предусмотренная законом СССР о госпредприятии (объединении) 1987 г. [2, с. 129]. В середине 80-х годов она начала развиваться на мелких предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания населения республик. Тогда же в бытовом обслуживании получил распространение опыт создания мелких предприятий, основанных на индивидуальном и семейном арендном подряде, например, семейные фотолаборатории, которые выполняли индивидуальные заказы населения на различные виды фоторабот. В малых городах, поселках городского типа и крупных сельских населенных пунктах были созданы конторы по заключению договоров на изготовление тех или иных изделий, обеспечивавшие производителей необходимым сырьем и осуществлявшие оплату конечной продукции. Договорная форма позволила привлечь в производство временно или постоянно не работающих лиц, одновременно смягчив дефицит товаров и услуг на местном рынке. Решение этих двух важных вопросов, на взгляд авто-

ра, является главнейшими преимуществами МП на рынке.

Аренда развивалась как на уровне внутривладельческих отношений, так и на уровне хозяйствующих субъектов. Элементы арендных отношений в виде арендного подряда получили развитие в сферах общепита и розничной торговли, в сельском хозяйстве. В первое время на аренду переводились преимущественно мелкие предприятия, где было проще обеспечить рациональное взаимодействие коллективных и личных интересов. Основными принципами аренды явились возвратность, платность, договорный характер ее осуществления.

Однако, поскольку не был создан механизм частного присвоения результатов труда, разобщенные успехи работы арендных коллективов не оказали заметного влияния на общую массу убыточных и низкорентабельных предприятий. В данном случае четко видно, что существующая на тот период научная элита и руководство не были хорошо знакомы с капиталистическими принципами хозяйствования. Сам же факт существования аренды сыграл очень важную роль — это был прецедент разгосударствления отношений собственности, а следовательно, несмотря на массу трудностей, хозяйство страны неуклонно двигалось к признанию частной собственности. Благодаря аренде произошла активизация наиболее предприимчивых работников госпредприятий, постепенно повышалась их экономическая грамотность.

Важным шагом на пути к признанию частной собственности, а значит и возможности предпринимательской деятельности частного лица, явилось вступление в силу в мае 1987 г. Закона СССР "Об индивидуальной трудовой деятельности" (далее ИТД) [3, с. 84]. После его принятия были сняты существенные ограничения на занятие кустарно-ремесленными промыслами и социально-культурным обслуживанием населения, упростился порядок их регистрации. Одновременно был понижен уровень налогообложения и повышена ответственность за уклонение от предоставления декларации и скрытие доходов. Таким образом, следует обратить внимание на действенность вышеуказанных методов поощрения развития МП и инструментов контроля. Численность граждан, занимающихся ИТД, выросла с 429 тыс. чел. в 1988 г. до 723 тыс. чел. в 1989 г., или на 69%. ИТД получила распространение во всех регионах, среди всех слоев населения. Значительное место среди индивидуальных занимали пенсионеры (25,8%), домохозяйки (10,3%), инвалиды (5,4%). Распределение граждан, занимающихся ИТД по сферам деятельности, было следующим: кустарно-ремесленные промыслы — 55,1%, бытовое обслуживание населения — 33,7%, социально-культурная сфера — 4,6%, народно-художественные промыслы — 1% [3, с. 86].

Теперь перейдем к мерам регулирования деятельности МП в тот период времени и проблемам, с которыми они столкнулись.

В соответствии с законодательными и нормативными актами граждане, занимающиеся ИТД, обладали значительной самостоятельностью в вопросах производственной деятельности, закупки сырья, реализации и ценообразования. Однако в условиях нерыночной внешней среды ИТД столкнулась с рядом трудностей,

неведомых до этого: оформлением патента на занятия ИТД, приобретением необходимых товаров, сырья. Усложняла ситуацию порядок ценообразования на товары и услуги индивидуальных. При отсутствии конкуренции и не насыщенности рынка цены на изделия, изготовленные на основе ИТД, в два – три раза превышали цены на продукцию государственных предприятий. В то же время в Эстонии и Литве, где население лучше снабжалось товарами государственных предприятий, цены на товары индивидуальных незначительно отличались от цен на товары промышленного производства и условия для развития ИТД были более благоприятными.

Предполагалось, что наиболее активную роль в регулировании ИТД сыграют местные Советы народных депутатов. Их заинтересованность в успешном развитии ИТД определялась решением о зачислении всех сумм подоходного налога с доходов ИТД в местные бюджеты. Кроме того, развитие этой деятельности способствовало насыщению местных рынков товарами и услугами. Советы, в свою очередь, должны были содействовать индивидуалам в приобретении сырья, материалов, оборудования, выделении нежилых помещений и т. д. Однако, такой механизм взаимодействия предполагался, но далеко не всегда был реализован.

Таким образом, среди наиболее важных факторов, препятствовавших широкому развитию ИТД, можно отметить доминирование социалистических стереотипов хозяйствования и негативное отношение общества к признанию негосударственных форм присвоения труда. Но, вместе с тем прецедент государственного поощрения такой деятельности способствовал подготовке общественного сознания к принятию частного предпринимательства.

Развитие кооперативных форм хозяйствования явилось наиболее ощутимым результатом политической и экономической либерализации. Законом "О кооперации в СССР" предусматривалось, что кооператив, являясь экономически самостоятельным коллективным социалистическим товаропроизводителем, обладает полной хозяйственной свободой в осуществлении своей деятельности и покрывает издержки за счет взносов членов кооператива и доходов от его хозяйственной деятельности [4, с. 151]. Основным критерием оценки качества и эффективности работы кооперативов было соблюдение договорных обязательств, полный учет интересов потребителей.

За два года (1988-1989 гг.) кооперативы превратились в самый динамичный и эффективный сектор экономики страны. Только в 1988 г. число действующих кооперативов возросло в 5,5 раза, численность занятых в них — в 9 раз, а объем реализованной продукции, работ, услуг — в 17 раз. Высокие темпы развития кооперативов сохранились и в 1989 г. Основой кооперативного движения стали кооперативы, действовавшие в сфере строительства, производства товаров народного потребления и бытовых услуг. Только в 1988 г. их число увеличилось в 11 раз, в них было занято 59% всех работающих в кооперативном секторе. В 8 раз стало больше кооперативов по выпуску товаров производственно-технического назначения, в 7 раз — научно-исследовательских [5, с. 156].

Основными потребителями продукции кооперативов были госпредприятия, которым реализовывалось 96 – 98% продукции кооперативов, созданных в строительстве, сфере научно-исследовательских работ. Даже кооперативы, специализировавшиеся на производстве товаров народного потребления, 3/4 своей продукции реализовывали госпредприятиям [5, с. 158]. Предприятия, заключавшие договоры с кооперативами на выполнение работ и оказание услуг, оплачивали их в большинстве случаев безналичными перечислениями за счет различных фондов, не затрагивая фонд оплаты труда. В результате происходил перелив безналичных средств госпредприятий в налично-денежную форму для кооперативного сектора.

Это несомненно преимущества, но были и отрицательные моменты. Общей проблемой для кооперативов всех типов была несовершенная система налогообложения. Применение единых (достаточно низких по современным представлениям) ставок налога на доходы кооперативов независимо от вида их деятельности и уровня цен на товары и услуги не позволяло государству, с одной стороны, активнее влиять на работу кооперативов, а с другой — поддерживать те из них, которые развивались в приоритетных для страны или конкретного региона направлениях. Не получила развития и практика распространения госзаказов на разработки кооперативов, которые соответствовали мировому уровню, что помогло бы продвинуть их на внешний рынок.

Также существенной трудностью стало отсутствие "гарантийной" поддержки государства. Большинство (в 1989 г. более 4/5) кооперативов создавалось при предприятиях, организациях (НИИ, КБ), которые были их гарантами [5, с. 179]. Однако взаимоотношения организаций-гарантов с кооперативами далеко не всегда складывались удачно. Кооперативы зависели от степени заинтересованности гаранта в результатах их деятельности, сохранения между ними экономических и производственных связей. Чаще гаранты устанавливали довольно жесткие условия для работы кооперативов: назначали высокую арендную плату за основные фонды с коротким сроком самой аренды. Очень негативной чертой стало то, что взаимоотношения сторон, как правило, четко юридически не оформлялись. При этом активно стала применяться практика оплаты "покровительских" услуг предприятия-гаранта.

Неупорядоченными были и отношения кооперативов с банками. Кооперативы отказывались от услуг банков в силу следующих причин. Прежде всего, банки сами не желали работать с кооперативами, а также ставили различные ограничения на использование собственных средств, находящихся на банковских счетах. Из-за отсутствия соответствующих правовых гарантий, кооперативы пришли к решению осуществлять производственно-финансовую деятельность за наличный расчет. Расширение оборота наличных финансовых средств привело, в свою очередь, к ослаблению государственного учета и контроля за движением денежных средств кооперативного сектора, что усилило теневую экономику.

Важным аспектом развития кооперативов как малой формы хозяйствования является вопрос регулиро-

вания их деятельности. Воздействие на работу кооперативов осуществлялось с помощью административных методов, сводившихся к различного рода ограничениям и запретам, бесконечным проверкам со стороны многочисленных контролирующих органов. Поскольку ни на государственном, ни на региональном уровнях не координировались процессы формирования сети кооперативов, их не удалось органически вписать в сложившийся народнохозяйственный комплекс. Кроме того, не были созданы специальные институциональные структуры поддержки кооперативов. Исключение составляли ассоциации и союзы кооператоров.

Однако, несмотря на сложности функционирования кооперативов, их развитие явилось важным этапом на пути к частным формам предпринимательства. Динамизм и масштабы кооперативного движения свидетельствовали о значительном потенциале деловой активности населения.

Кооперативный сектор начал оказывать влияние на общие показатели развития народного хозяйства страны. Так, если в 1988 г. доля выручки от реализации продукции, работ и услуг кооперативов составляла около 1% ВВП, то в 1989 г. она возросла до 4,4%. Почти в пять раз увеличилась доля произведенных кооперативами товаров народного потребления в общем объеме их производства. Кооперативы оказывали каждую седьмую услугу населению [6 – 7].

Усилившийся нажим на кооператоров, постепенное ухудшение их положения в конце 1989 г. — начале 1990 г. привели к тому, что при формировании позитивной политики в отношении малого бизнеса в конце 1990 г. многие кооперативы перерегистрировались в МП [4; 6].

В конце 80-х годов кризисное состояние экономики СССР спровоцировало необходимость оптимизации пропорций между предприятиями различной величины, усиления роли мелких предприятий в оживлении экономической конъюнктуры. В этот период велись оживленные дискуссии об организационно-правовых формах и базовой собственности малых предприятий. Государственные ведомства выступали за государственный статус МП, учредителями которых должны были быть госпредприятия. Ученые и хозяйственники, участвовавшие в развитии аренды, кооперативов, ИТД, отстаивали и признание частных форм собственности.

Были разработаны хозяйственно-правовые нормы создания и функционирования малых предприятий. Малым считалось предприятие, на котором работало до 50 человек. В легкой промышленности республики Эстония возникали филиалы или дочерние предприятия крупных объединений с численностью работающих до 50 человек, обладающие собственным расчетным счетом, самостоятельно определяющие ассортимент продукции и договорные цены на нее, правда, в определенных пределах.

Наряду с положениями, отражавшими государственный характер малых предприятий, в Эстонии в рамках экономического эксперимента по внедрению малых предприятий действовали отдельные нормы, позволявшие выйти из-под государственного контроля. Помимо либерализации финансовой дисциплины МП предоставля-

лись следующие права: самостоятельно заключать экспортно-импортные договора, а также устанавливать штатное расписание и оклады с учетом роста валового дохода. Планы хозяйственной деятельности составлялись на основе экономических нормативов и заказов потребителей с учетом потребительского спроса и рыночной конъюнктуры, а также пожеланий учредителей.

Были также важные причины поддержки новых форм хозяйствования в Эстонии. Используя возможности, предоставленные определенной либерализацией государственной политики, ученые и хозяйственники республики активно прорабатывали варианты усиления независимости в терминах "самофинансирования", "самоуправления", "самоопределения". Эти принципы развития Эстонии были изложены в "Концепции хозяйственного расчета Эстонской ССР". Предусматривалось, что основой хозяйственной самостоятельности союзной республики является право владеть, распоряжаться и пользоваться своей собственностью, а институт союзного подчинения предприятий, организаций и хозяйств, находящихся на территории Эстонии, должен быть отменен. Указанные обстоятельства способствовали тому, что темпы создания МП в Эстонии были высокими. Так, если в системе Госстроя ЭССР в июле 1988 г. работало 34 МП, то в начале 1989 г. — более 100 [7, с. 49].

Базовые элементы проведенного в Эстонии эксперимента по развитию малых форм хозяйствования были использованы при разработке соответствующих директивных документов на союзном уровне. В июне 1989 г. на заседании Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совмине СССР был принят протокол по вопросу "О развитии эксперимента по созданию МП", в котором давалась положительная оценка результатов деятельности МП Эстонии и отмечалась целесообразность дальнейшего развития экономического эксперимента по созданию МП на основе Положения об организации их деятельности [3, с. 51]. К малым были отнесены предприятия по таким критериям:

- численность персонала не более 100 человек;
- бесцеховая структура;
- работа на принципах самокупаемости и самофинансирования.

Несмотря на то, что союзный вариант Положения был менее либерален, чем эстонский, сам факт государственного признания малого предпринимательства как реального экономического явления создал возможности для его поступательного развития. В Положении ничего не говорилось о негосударственных МП, но права МП по присвоению (распределению) результатов труда расширялись по сравнению с госпредприятиями. В августе 1990 г. было принято постановление Совмина СССР "О мерах по созданию и развитию малых предприятий" [4, с. 206].

За несколько месяцев действия указанных документов начался процесс формирования государственных малых предприятий. При этом регионы, лидировавшие в переходе на принципы самофинансирования, хозяйствования, оказались пионерами и в развитии малых форм хозяйствования.

Формирование малых предприятий в этот период было затруднено, требовалось оформить большое количество документов, получить множество подписей. Однако наличие принципиальной возможности создания таких предприятий, определение основных целей их функционирования, участие в ускоренном формировании товарного рынка, содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства в промышленной и строительной продукции, в услугах, а также в выпуске экспортной продукции — все это служило признанием того, что малый бизнес должен стать полноправным сектором экономики страны. Вместе с тем расширение сферы функционирования МП открывало дорогу для становления малого частного бизнеса.

Таким образом, за исследуемый период было прослежено проявление МП в различных формах и на основе данного исследования можно сделать следующий вывод, что эффективное функционирование МП возможно лишь на платформе рыночных экономических отношений. Этого никак не могла обеспечить советская административная система. Поэтому попытки организовать свое дело в большинстве регионов СССР наталкивались на трудноразрешимые преграды, либо малый бизнес был зажат в такие узкие рамки, в которых, естественно, не мог реализоваться весь потенциал отдачи от работы МП. Об этом красноречиво свидетельствует проведенный автором в данной статье анализ работы МП в период предрыночной трансформации, когда уже само понятие "частная собственность" существовало в обиходе, однако не было закреплено законодательно. Это и было, собственно, корнем противоречия, а также то, что не были определены основные принципы работы МП, права и обязанности субъектов отношений малого бизнеса. Эти причины создавали непреодолимую преграду предпринимателям приложения усилий для развития своего бизнеса и как косвенный результат — дальнейшего развития экономики.

Литература: 1. Долгопята Т. Роль законодательства и регулирования в становлении малого бизнеса в России / Т. Долгопята, И. Евсеева, В. Широкин // Вопросы экономики. — 1994. — №11. — С. 92 – 107. 2. Закон СССР "О госпредприятии (объединении)" от 30.06.87 №7284-XI // Ведомости Верховного Совета СССР. — 1987. — №26. — С. 385. 3. Индивидуальная трудовая деятельность: Справочное пособие / Под ред. П. В. Савченко. — М.: Экономика, 1992. — 192 с. 4. Закон СССР "Про кооперацию в СССР" от 26.05.88 №8998-XI // Ведомость Верховного Совета СССР. — 1988. — №22. — С. 355. 5. Малый бизнес в России: Аналит. пособие / Под ред. Т. Г. Долгопята; Ин-т стратег. анализа и развития предпринимательства. — М.: КОНСЭКО, 1998. — 324 с. 6. Остапкович Г. Кооперация — первый шаг к рыночной экономике / Г. Остапкович, И. Чебашков // Вестник статистики. — 1990. — №9. — С. 3 – 9. 7. Колесников А. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения / А. Колесников, Л. Колесникова // Вопросы экономики. — №7. — 1996. — С. 46 – 58.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2005 р.

Довідка про авторів

Повітчан В. В. — начальник планово-економічного відділу Науково-технічного конструкторського бюро "ПОЛІСВІТ" ДНВО "Комунар"

Кадикова І. М. — аспірант Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Зянько В. В. — канд. екон. наук, доцент Вінницького національного технічного університету

Бажанов О. Є. — аспірант ХНЕУ

Букресва І. В. — викладач Мелітопольського інституту державного та муніципального управління Гуманітарного університету "ЗІДМУ"

Наден А. О. — канд. екон. наук, доцент Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Пяткова Н. П. — здобувач Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Королєвська Н. Ю. — здобувач Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Волощук Л. О. — канд. екон. наук, старший викладач Одеського національного політехнічного університету

Трембач К. О. — викладач ХНЕУ

Ковальова В. І. — аспірант ХНЕУ

Кім М. М. — докт. екон. наук, професор Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Тумакова О. О. — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Гончарова С. Ю. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Затейщикова О. О. — аспірант ХНЕУ

Сасіна Л. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Лугова В. М. — аспірант ХНЕУ

Резнікова Т. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Гурстієв К. С. — аспірант ХНЕУ

Гавкалова Н. Л. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Зубчинська Н. М. — аспірант ХНЕУ

Азаренков Г. Ф. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Курновська М. О. — аспірант ХНЕУ

Шульга Г. Ю. — викладач ХНЕУ

Лабунська С. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Дмитревська А. О. — аспірант ХНЕУ

Нетреба Г. І. — магістрант Харківського гуманітарного університету "Народна українська академія"

Власова Н. О. — канд. екон. наук, професор Харківського державного університету харчування та торгівлі

Красноусов А. В. — аспірант Харківського державного університету харчування та торгівлі

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

Боровик М. В. — аспірант ХНЕУ

Глєбова Н. В. — викладач ХНЕУ

Маляревський В. Ю. — аспірант ХНЕУ

Піддубна А. І. — аспірант ХНЕУ

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

Пономаренко Є. В. — аспірант ХНЕУ

Колесніченко В. Ф. — аспірант ХНЕУ

Матюшенко І. Ю. — заст. начальника управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Харківської облдержадміністрації

Солдатова Н. В. — аспірант Харківської державної академії культури