ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 3 (27)

Харків, ХДЕУ, 2003

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вересень 2003 р. ***№3*** *(27)*

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

Реєстраційний номер свідоцтва **КВ №5947** *від 19.03.2002 р.*

Затверджено на засіданні вченої ради університету. Протокол №1 від 31.08.2003 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. *(головний редактор)*
Афанасьєв М. В.
Внукова Н. М.
Григорян Г. М.
Гриньова В. М. *(заст. головного редактора)*
Дікань Л. В.
Дороніна М. С.
Журавльова І. В.
Іванов Ю. Б.
Клебанова Т. С.
Кожанова Є. П.
Левикін В. М.
Маляревський Ю. Д.
Назарова Г. В.
Орлов П. А.
Пушкар О. І.
Тодика Ю. М.
Українська Л. О.
Хміль Т. М.
Хохлов М. П.

Зав. редакцією Сєдова Л. М.

Відповідальний редактор Сєдова Л. М.

Редактори: Гончаренко Т. О.
Гузенко О. М.
Замазій О. Є.
Новицька О. С.

Технічний редактор Вяткіна О. С.

Комп'ютерна верстка Вяткіна О. С.

Адреса видавця: 61001
Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а
Телефони: (0572)
702-03-04 — гол. редактор
702-18-28 — редакція
E-mail: vydav@ksue.edu.ua

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІБЛІОТЕКА
№ НС 423

- *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 18.09.2003 р.
Формат 60×90 1/8. Папір TATRA.
Ум.-друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 15,53.
Тираж 500 прим. Зам. №464.
Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 Видавництво ХДЕУ

© ***Харківський державний економічний університет****, 2003*

© ***Економіка розвитку****, 2003*

© ***Видавництво ХДЕУ****, 2003*
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Романюк С. А. Регіональна політика в Україні — процес реформування 5

Колесников А. А. Приоритетные отрасли экономики Харьковского региона 14

Иванов Ю. Б., Перепечай Н. М. Использование концепции жизненного цикла банковской услуги в маркетинге банковских услуг 24

Гриньова В. М., Анохін Є. О. Корпоративна стратегія управління інноваціями 29

Павленко Л. А. Концепція становлення внутрішнього туризму — невід'ємна складова розвитку малого та середнього бізнесу в Україні 34

Мельник В. И. Структурная адаптация промышленного комплекса региона к условиям трансформационного периода 37

Доценко Н. С. К проблеме внедрения специального режима инвестиционной деятельности 40

Горяйнова Ю. С. Дослідження ринку праці з позиції потреб найманих працівників і можливостей роботодавців 43

Гиковатая Н. К. Метод выбора ценовой стратегии при продвижении нового товара на рынок 47

Дахнова Е. Е. Институциональные формы организации рынка инфраструктурных услуг 50

Шубин А. А. Экономико-математические модели формирования оптимального развития химической промышленности 54

Зима О. Г. Теоретичні основи визначення кон'юнктури 60

4

Економіка підприємства та управління виробництвом

Куркин Н. В. Устойчивость и безопасность развития предприятия 65

Бабяк Н. Д. Ефективна амортизаційна політика підприємства та критерії її оцінки 69

Бондаренко Л. Н., Рогожин В. Д. Идентификация бизнес-процессов на предприятии 74

Резникова Т. А., Базалиева Л. В. Система управления трансакционными издержками предприятия 76

Марченко А. В. Коммерческие скидки: финансовый аспект 79

Вовк В. А. Адаптация универсальной модели развития к исследованию ЖЦП 81

Гонтарева І. В. Формування критерію ефективності логістичної системи підприємства 85

Сергиенко Е. А. Некоторые аспекты построения моделей стратегического развития предприятий 86

Шеломкова М. А. Аналіз доцільності використання конвертованих облігацій у інвестиційній політиці підприємств промисловості 89

Коваленко Т. П. Управління витратами виробництва ВЧ "ЛІКВО" 91

Кудлай А. В. Концептуальні засади формування системи управління розвитком людського капіталу підприємств 94

Мартиянова М. П. Формирование системы оценки эффективности деятельности дочерних предприятий холдинговой компании 97

Дулуб Л. М. Соціально-економічна сутність категорії "трудовий потенціал" 99

Еремейчук Р. А. Преодоление сопротивления организационным изменениям 103

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

Механізм регулювання економіки

УДК 339.92.926

Романюк С. А.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ — ПРОЦЕС РЕФОРМУВАННЯ

The regional policy being pursued in Ukraine and the methods of its realization are considered in the article. The author offers new approaches to solving the regional problems. The fundamental principles of the Concept of state regional policy approved by the Decree of the President of Ukraine are analysed.

З просуванням України шляхом економічних перетворень на перший план дедалі частіше висуваються питання щодо регіональної політики. І це не дивно, оскільки ще з радянських часів відмінності між рівнями економічного та соціального розвитку, природними умовами її регіонів були значними. Новітня історія країни, що починається з 1991 року проголошенням незалежності, відзначається змінами, які суттєво поглибили регіональні відмінності і тим самим змусили органи влади усіх рівнів звернути увагу на цей сегмент політики. З урахуванням того, що формування та реалізація регіональної політики — нелегке завдання навіть для країн з розвинутою ринковою економікою, і труднощі, що виникли з регулюванням територіального розвитку в Україні, важко перебільшити.

Проблема ускладнюється, на погляд автора, ще двома суттєвими обставинами. Сам предмет регіональної політики в Україні трактується доволі широко, а здебільшого — як механічне поєднання територіальних складових, "висмикнутих" з політик центральних органів влади. З іншого боку, існує також певна політизація підходу до неї. Останнє найбільш небезпечне, оскільки легко переходить досить крихку грань за якою економічна та інституційна складові регіонального розвитку доповнюються політичними вимогами автономії певної території. Певною мірою і першу, і другу обставину можна пояснити, оскільки чітке уявлення в суспільстві про напрямки формування нової регіональної політики остаточно ще не сформовано.

Проте процеси в економічному й соціальному житті на регіональному та місцевому рівнях розвиваються настільки швидко, що подальше затягування з прийняттям нової парадигми регулювання регіонального розвитку ставитиме під загрозу темпи економічного зростання та соціальну стабільність в державі. Тобто політика увійде в протиріччя із життєвими реаліями.

Вузловим питанням, з точки зору автора, є визначення змісту державної регіональної політики на сучасному етапі реформування. Від того, яким чином центральні органи влади в Україні намагатимуться впливати на регіональний розвиток, що залишать у своїй компетенції в сфері регулювання ним, залежить в остаточному підсумку якість та швидкість просування економічних реформ як у регіонах, так і в країні в цілому.

Як правило, державна регіональна політика має справу з вирішенням проблем значних територіальних відмінностей між рівнями економічного та соціального добробуту населення, економічним відродженням територій, які стикаються із складними структурними змінами. Нерідко сферою впливу такої політики є так звані **"точки зростання"**, які є центрами генерації та розповсюдження нових знань, технологій, високотехнологічних товарів та послуг. Емпіричний досвід показує, що в різні періоди економічного становища країн домінує одна із складових регіональної політики: при економічному зростанні акцент робиться на складовій вирівнювання, в кризовий період, навпаки, — на стимулюванні територій із значним "ланцюговим, шлейфовим" ефектом розповсюдження потенціалу зростання. Проте усі ці складові завжди присутні.

© Романюк С. А., 2003

Слід також зауважити, що регіональні відмінності не обов'язково негативно впливають на економічне зростання. Фактично ці відмінності наявні в кожній країні, і чим більший їх розмір, тим більша ймовірність виникнення диспропорцій у розвитку окремих її частин. Це стосується як розвинутих, так і слаборозвинутих країн. Водночас у більш розвинутих державах відмінності на першому субнаціональному рівні менш виразні. На цьому рівні статистичні показники, за якими визначаються міжрегіональні відмінності, порівняно з середніми по державі, відрізняються не значно. При зменшенні масштабів територіального порівняння диспропорції зростають. Максимального значення вони набувають при порівнянні найменших територіальних одиниць. З виникненням і розвитком великих метрополій, таких як Лондон, Мехіко, Нью-Йорк суттєві відмінності стають притаманні і їх територіальним частинам. У слаборозвинутих державах диспропорції можуть бути суттєвими, навіть надзвичайно великими, вже на регіональному (першому субнаціональному) рівні.

В умовах структурних змін в економіці, що відбуваються в країні, територіальна диференціація розвитку завжди збільшується, особливо в період відновлення економічного зростання. Це пов'язано з тим, що сприятливі умови для подальшого економічного розвитку зосереджуються лише на окремих територіях (необхідний обсяг фінансів, нові технології, здатна до їх впровадження робоча сила, відповідна інфраструктура). Швидкість їх концентрації в таких "точках зростання" визначається ступенем рухливості капіталу, як внутрішнього (всередині країни), так і зовнішнього (міжнародного).

Чітких універсальних граничних рівнів показників соціальної та економічної диференціації розвитку окремих частин країни, при досягненні яких визначається необхідність втручання держави, не існує. Окремі дослідження показують, що **відхилення від середнього значення певних показників по території країни більш ніж на 50% є тією межею, за якою можливі загрози соціальній та політичній стабільності в державі**. Найбільш поширеним є порівняння міжрегіональних диспропорцій по відношенню до середньої величини показника по країні, визначення територій з максимальними (значними) відхиленнями від середнього та порівняння показників між ними.

Окрім екстремальних випадків впливів на політичну чи соціальну стабільність всередині країни, рівень територіальної диференціації має велике значення з точки зору негативних наслідків, які можуть гальмувати подальший її розвиток.

Як реальна модель таких наслідків може розглядатися ситуація в незалежних державах, які виникли після розпаду Радянського Союзу. В період існування СРСР рівень розвитку кожної з республік (насамперед, середньоазіатських), яка входила до його складу, "підтягувався" до середнього шляхом спрямування до них капіталовкладень, направлення на роботу висококваліфікованих спеціалістів з республік з більш розвинутою економікою, навчання місцевої молоді у столичних вузах, кооперації виробництва підприємств, розташованих по всій території СРСР. Саме таким чином намагалися "усереднити" рівень кваліфікації праці, управління та технології. Після розпаду Союзу, беручи до уваги значне зменшення не місцевих спеціалістів, відсутність примусової виробничої кооперації та інші фактори, навіть при загальному економічному спаді за останнє десятиріччя у всіх колишніх республіках СРСР, диференціація їх розвитку почала стрімко зростати. За таких умов економічний обмін між ними значно скоротився. Найбільше його падіння спостерігається між економічно слаборозвинутими новоствореними державами. Справі не допомогла навіть утворена СНД. В подальшому поглиблення диспропорцій у розвитку колишніх союзних республік об'єктивно обмежить рух робочої сили та товарів між ними, у першу чергу у високотехнологічному секторі, оскільки для такого руху не буде існувати необхідних умов — відносно однакового рівня розвитку. Виключення будуть складати сировинні та напівсировинні галузі.

Підставою для такого прогнозу може бути аналіз світових інвестиційних потоків. "Левова" їх частка (60%) припадає на найбільш розвинуті країни, які взаємно інвестують власні економіки, перш за все, її високотехнологічні сегменти. З економічної точки зору, це об'єктивно обумовлено відносно однаковим рівнем розвитку капіталу, науки, кваліфікації праці. Інвестиційні потоки між розвинутими та слаборозвинутими країнами обмежені і стосуються, насамперед, високоліквідних сировинних та пов'язаних з переробкою сировини галузей (нафто-, газовидобувна, металургійна).

Те ж саме стосується і найменш розвинутих територій в межах країни, які без державного впливу приречені на "відносну економічну ізоляцію", як і слаборозвинуті країни. Виключно ринкові механізми та глобалізаційні процеси постійно витіснятимуть такі регіони на периферію розвитку. Така периферійність відтворюватиметься через ланцюг: брак необхідних ресурсів для розвитку — відсутність оновлення капіталу — випуск неконкурентних товарів та послуг — обмеженість ринку збуту — обмеженість доходів населення та юридичних осіб — занедбаність території — інвестиційна її непривабливість — брак ресурсів для розвитку. Поява значних слаборозвинутих ареалів в кінцевому рахунку

все більше гальмуватиме розвиток країни в цілому, оскільки вони вимагатимуть більш значних витрат на реалізацію державної соціальної політики.

З іншого боку, надмірна концентрація виробництва в більш розвинутих регіонах стає дедалі менш результативною, з проблемними ефектами агломерації, що призводить до посилення негативних наслідків (високих цін, перенаселеності, негнучкості виробничих ресурсів).

Отже, регіональна політика існує як необхідний засіб розв'язання широкого спектру системних питань, яких не можна вирішити за допомогою окремих секторальних політик.

Протягом останніх десятиліть теоретичні підходи та практичні заходи регіональної політики зазнали істотних змін. У 50-х роках у західних промислово розвинутих країнах в центрі уваги регіональної політики перебували, як правило, питання подолання регіональних криз, пов'язаних з проблемами окремих галузей, зокрема вугільної, металургійної, суднобудування. Здебільшого застосовувався підхід "згори — донизу", тобто вирішення проблем за допомогою прямих державних інвестиційних вливань у виробничу сферу з конкретними стимулами та пільгами, що були розраховані на підтримку підприємств тієї чи іншої галузі. Цей підхід виявився більш (Франція) чи менш (Італія) ефективним, проте успіх визначався обмеженням конкурентного середовища всередині країни, штучною підтримкою конкурентоспроможності таких підприємств на світовому ринку.

У 70-х роках зміни в економічній структурі та запровадження інноваційних технологій у поєднанні з посиленням міжнародної конкуренції змусили до пошуку нових підходів. Наслідком динамічного зростання на базі поширення інновацій стало те, що ефективність діяльності дедалі більшою мірою пов'язувалася з територією впровадження нових технологій. **Підхід "згори — донизу"** не дуже відповідав цій ситуації і поступився місцем **горизонтальному підходу**, за яким основними ставали умови, що забезпечують ефективну діяльність підприємств: наявність відповідної інфраструктури та її якість, рівень обслуговування тощо. Зростання рівня інтеграційних процесів, взаємопов'язаності ринків також сприяло зменшенню підходу "згори — донизу", що ґрунтувався на прямих державних інтервенціях.

Зазначені зміни розвинулися у два основні напрями регіональної політики — "активну", яка пов'язана з необхідністю якісно змінити структуру економіки. Вона застосовується насамперед тоді, коли вважають, що ринкових сил недостатньо для вирішення проблем диспропорцій у розвитку. Така політика передбачає, зокрема: підвищення рівня продуктивності праці в регіонах з низьким рівнем розвитку шляхом державного інвестування в освіту та інфраструктуру, забезпечення умов економії за рахунок збільшення масштабів діяльності шляхом створення стимулів щодо зайнятості та інвестування нових виробництв, заохочення зусиль щодо місцевого розвитку, спрямованих на забезпечення належних умов для створення і функціонування малого та середнього бізнесу.

Мета другого напряму — "пасивної" регіональної політики — полягає в поліпшенні регіонального розвитку з впровадженням заходів, які сприятимуть більш ефективній роботі ринкових механізмів через усунення бар'єрів для рухливості робочої сили та капіталу й забезпечення кращого обміну інформацією та технологіями між регіонами.

Як правило, більшість країн застосовує поєднання **активної та пасивної політики.**

До істотної зміни у підходах до політики регіонального розвитку призвела зміна у ставленні до поняття "територія" чи "регіон". Раніше поняття "територія" вживалося для позначення конкретного місця, де відбувається діяльність. З еволюцією уявлень з'явилися нові концепції, зокрема **"поляризований простір"** та **"простір планування".** Посилення конкуренції та глобалізації призвело до подальших змін у поглядах на регіони та їхню роль. Регіони стали набувати власної ідентичності не лише як адміністративно-територіальні одиниці, а і як активні партнери на загальнодержавному та міжнародному рівнях. Регіони сприяли створенню бази для формування нового підходу до питань розвитку, яка характеризується такими чинниками:

людські ресурси — якість, вміння та мобільність робочої сили, включаючи їх здатність адаптуватися до технологічних та організаційних змін;

інституції — здатність організаційних структур оволодівати сучасним управлінням в умовах постійних змін;

нематеріальні чинники, такі, як соціальний капітал, що поєднує в собі складне переплетіння консолідованого знання та культури, інноваційної поведінки, підприємницького духу, спроможності створювати мережі.

Отже, територія вже розглядається не просто як реципієнт, де різні агенти діють незалежно один від одного, а й водночас як чинник, що впливає на розвиток. На базі такого підходу було ґрунтовно переглянуто регіональну політику, акцентуючи увагу на **ендогенних чинниках розвитку**.

До того ж виявилося, що підхід "згори — донизу", як правило, заохочує місцеву владу до пасивної поведінки, пошуку "ренти" (домагання пільг), що стало однією з причин дедалі меншої ефективності державної політики.

8

З переходом до більш "горизонтального підходу" державні видатки на досягнення цілей регіональної політики дедалі частіше передаються на регіональний та місцевий рівні.

Найчастіше використовуються такі **інструменти**:

фінансове стимулювання у формі прямих грантів чи субсидій на відсоткові ставки, гарантії чи позики;

створення спеціальних фондів з конкретною метою для підтримки малого та середнього бізнесу, інновацій, регіонального розвитку, реструктуризації тощо;

надання різноманітних послуг і допомоги залежно від сфери використання та найважливіших потреб: маркетинг, інформація про технології та інновації, менеджмент тощо.

Зазначений підхід до регіональної політики приводить до підвищення відповідальності місцевих органів влади за майбутнє території, необхідності пошуку ними нових інструментів стимулювання економічного розвитку, зокрема об'єднання зусиль місцевого бізнесу, громадськості, самоврядування та держави для подолання наслідків структурних змін.

Україна має населення понад 48 млн. чоловік і загальну площу близько 604 тис. км^2. Адміністративно-територіальну структуру на регіональному рівні складають: Автономна Республіка Крим, 24 області та міста із спеціальним статусом — Київ і Севастополь. Українські регіони відповідають рівню NUTS 2 адміністративно-ієрархічної структури номенклатурних територіальних одиниць Євросоюзу з середньою чисельністю мешканців 1,85 млн. та площею 22 359 тис. км^2 [1].

Перш ніж оцінювати економічний розвиток регіонів України, порівняємо її рівень розвитку з країнами ЄС. ВВП на душу населення в Україні у 1999 році за паритетом купівельної спроможності склав 3 458 дол. США, що було у 12 разів менше, ніж в Люксембурзі — країні, в якій цей показник найвищий у світі, і у 4 рази менше по відношенню до економіки таких країн, як Португалія чи Греція. В цілому ж середній рівень ВВП на душу населення України складав 15,5% середнього показника по ЄС. ВВП на душу населення країн-кандидатів — Угорщини, Польщі, Чехії — від 2,4 до 3,3 рази більший за офіційний український показник. Починаючи з 2001 року в Україні спостерігається реальне зростання ВВП. За підсумками 2001 року він склав 9%, за 11 місяців 2002 року — 4% порівняно з попереднім роком [1]. Проте якісних змін у вищенаведених співвідношеннях з країнами Європи звичайно ж не відбулося.

У більшості розвинутих країн різниця в економічному розвитку регіонів вимірюється за допомогою регіонального валового продукту на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності. Стосовно країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, то цей показник, як свідчать емпіричні дослідження, не відображає істинної картини диспропорцій у розвитку з декількох причин. Дані про ВВП на душу населення в них у регіональному розрізі часто не відповідають Системі національних рахунків і тому існує ймовірність суттєвих неточностей. Крім того, є проблеми, пов'язані з розподілом продукції, виробленої державними компаніями, яка не враховується при розрахунках. Велику роль у прибутковості окремих видів економічної діяльності відіграють державні субсидії виробникам та їх звільнення від сплати податків. Як наслідок, ВВП без врахування непрямих податків та субсидій значно відрізняється від ВВП в обчисленні за ринковими цінами. Можливо, саме з цих причин в Україні ВВП на душу населення в регіональному розрізі офіційною статистикою не враховується. Тому **більш коректними є міжрегіональні порівняння за показником валової доданої вартості (ВДВ) на душу населення** (що підраховується державною статистикою, починаючи з 1996 року).

Динаміка цього показника впродовж 1996 – 2000 років свідчить про зростання регіональних відхилень від середнього його значення. Так, якщо рівень контрастності у 1996 році становив 2,68, то у 2000 році — вже 4,2. У 8 регіонах (45% населення країни) показник ВДВ протягом усіх 5 років спостереження був більшим за середній по Україні. 15 регіонів (41% населення країни) у 2000 році мали цей показник на рівні, нижчому, ніж 80%, тоді як у 1996 році — 8 регіонів (21% населення країни). Три регіони, де проживають 7% населення країни, упродовж п'ятирічного періоду мали ВДВ на душу населення менший за 65% [1].

Аналіз ВДВ за секторами економіки у регіональному розрізі свідчить, що питома вага сільського господарства залишається значною і коливається від 6% у найбільш промислово розвинутому регіоні — Донецькій області — до 32,7% у Волинській, з найбільшою часткою сільського господарства. Лише два регіони мають частку послуг у ВДВ більшу за 65%.

Аналогічне збільшення диспропорцій у регіональному розвитку відбувається і за іншими параметрами. Зокрема, поглиблюється регіональна асиметрія за інвестиціями в основний капітал. Коефіцієнт варіації за цим показником на душу населення дорівнює 9. Такі ж тенденції характерні і для прямих іноземних інвестицій: за підсумками 10 останніх років середнє їх значення на душу населення в Україні складає 90 дол. США (станом на початок 2002 року) з максимальним та мінімальним значенням по регіонах відповідно 577 та 11 дол. США.

Третина усіх прямих іноземних інвестицій зосереджена у столиці країни. Понад 70% цих інвестицій спрямовані у металургію, торгівлю, добувну, хімічну, харчову промисловості, сільське господарство [1]. За своїм походженням це кошти, які, швидше за все, були раніше вивезені з України, оскільки поки що присутність всесвітньо відомих компаній обчислюється одиницями.

З цього стислого огляду можна зробити висновок, що **між рівнями економічного розвитку регіонів України існують суттєві відмінності і що ці відмінності з часом зростають**. Найбільше непокоїть те, що з економічним зростанням, яке спостерігається у всіх регіонах з 2001 року, якісних змін в економічній регіональній структурі не відбулося, конкурентність регіонів на зовнішніх ринках обмежена: майже половина експорту традиційно припадає на незначну їх кількість; їх експорт на 90% складається із експорту руди, металопродукції та продукції хімічної промисловості. Збільшення зерна на світовому ринку за останні два роки не тільки не поліпшило, а, навпаки, погіршило економічний стан господарств України у тих регіонах (переважно сільськогосподарських), які спеціалізуються на вирощуванні зернових, оскільки експортом зерна в країні займається обмежена кількість іноземних трейдерів.

За більш ніж десятирічний період державна регіональна політика України не мала цілеспрямованого, системного характеру. **В ній домінував ситуативний підхід**. Існуючі механізми державного регулювання регіонального розвитку успадкували і продовжують використовувати принципи централізованої системи відносин "зверху — донизу". У той же час можливості цієї системи вичерпані. Про це свідчить аналіз результативності інструментів державного регулювання розвитком регіонів.

За останні роки частка фінансування інвестицій із державного бюджету у сукупних інвестиціях в основний капітал, здійснених у регіонах, скоротилася з 21,1% у 1995 році до 6,1% у 2002 році. Змінилися і державні територіальні пріоритети їх розміщення. Так, якщо у 1995 році державні інвестиції складали більше третини інвестицій в Автономній Республіці Крим, Волинській, Житомирській, Київській, Чернігівській областях, то у 2000 році налічувалося лише дві області (Київська та Житомирська), частка державних інвестицій в яких перевищувала 20%. У 2001 році лише Луганська область мала частку державних інвестицій — більше 20% [1]. Переважно вони спрямовуються на вирішення критичних проблем життєдіяльності того чи іншого регіону і не можуть якісно вплинути на підвищення інвестиційної привабливості регіону чи подолання депресивності окремих територій. Крім того, слід зазначити, що територіальне розпорошення інвестицій свідчить про відсутність державних пріоритетів на регіональному рівні.

З початку 90-х років за існуванням домінуючої на цей час у наукових поглядах точки зору, з подальшим регіональним розвитком України вважалося доцільним поділити територію держави на укрупнені економічні райони за принципом формування на їх базі територіально-господарських комплексів. За ініціативою уряду були розроблені комплексні програми соціально-економічного розвитку економічних районів Карпатського регіону, Полісся, Поділля, Українського Причорномор'я та Придніпровського регіону на період 1996 – 2000 рр. Вартість цих програм у цінах 1996 року складала понад 60 млрд. грн., у тому числі 24 млрд. грн. фінансування із Державного бюджету [1]. Передбачалося створити на державному рівні спеціальні органи управління, які б здійснювали реалізацію програм. Проте жодна програма органами влади областей, що були включені до економічних районів, затверджена не була. Урядом вони були теж відхилені.

Слід зазначити, що ідея створення в країні великих економічних районів з'являється під час дискусій майбутнього державної регіональної політики. Не заглиблюючись у теоретичні дебати з цього приводу, зазначимо, що об'єктивних умов для виділення в Україні великих економічних районів, принаймні зараз, не існує. Про це свідчить і різна їх кількість, що пропонується різними прихильниками **економічного районування**. Натомість мова йде про **механічне укрупнення областей**.

З середини 90-х років місцеві органи влади почали пропонувати уряду для підтримки **власні довго- та середньострокові програми соціально-економічного розвитку. Дев'ять таких програм рішеннями уряду було схвалено, зокрема по Автономній Республіці Крим, м. Севастополь, Великій Ялті, м. Київ, Донецькій, Луганській, Херсонській областях, м. Львів, гірській Рахівщині. Лише дві останні носили цільовий характер, решта стосувалася комплексного вирішення соціально-економічних регіональних проблем.** Урядові рішення зі схвалення програм містили прямі завдання органам виконавчої влади щодо вирішення окремих питань розвитку, які стосувалися їх компетенції. Фінансування їх з Державного бюджету передбачалося в межах можливостей останнього.

Результати виконання цих програм свідчать про те, що жодна з них до кінця не реалізована, фінансування запланованих заходів як з Державного бюджету, так і з місцевих джерел здійснювалося від 10 до 50% до запланованих обсягів. В результаті значна частина об'єктів, перш за все комунальних, будівництво яких розпочато, перетворені у довгобуди. За відсутності чітких критеріїв результатив-

ності виконання програм системно оцінити їх вплив на поліпшення становища в регіонах практично немає можливості.

У кінці 90-х років запроваджуються інструменти впливу на регіональний розвиток із **застосуванням податкових пільг на окремих територіях країни**. З 1998 року прийнято 9 законів України та 8 указів Президента України зі створення спеціальних зон різних типів (СЕЗ) та запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку (ТПР). В межах СЕЗ та ТПР впроваджено пільги для інвесторів, які передбачають, за певних умов, звільнення від окремих податків на певний термін. Законодавчо дозволено створити 11 СЕЗ та запровадити спеціальний режим на територіях Автономної Республіки Крим та 8 областей. До ТПР віднесено одну область (в цілому), понад 90 адміністративних районів та міст, що складає 10% території країни. Головна мета запровадження спеціального режиму інвестування на цих територіях полягала в тому, щоб залучити інвестиції у найбільш депресивні регіони, де виникають гострі соціальні проблеми у зв'язку із структурними змінами, що відбуваються, а також у ті, які постраждали від наслідків Чорнобильської катастрофи. Вільні зони повинні підвищити насамперед експортну орієнтованість виробництва на певних територіях та створити сприятливі умови для розвитку країни як транзитної держави.

З початку діяльності у СЕЗ і ТПР залучено інвестицій понад 825 млн. дол. США. За попередніми даними, темпи приросту інвестицій тут більш ніж вдвічі перевищують середньоукраїнські. Частка інвестицій в рамках реалізації проектів на спеціальних територіях зросла вдвічі і становить 11% загальних вкладень в основний капітал по країні. Понад 80% інвестицій припадає на обробну промисловість, перш за все металургійну, хімічну та харчову промисловості. Питома вага у загальноукраїнському випуску на спеціальних територіях становила у 2002 році 3%. Частка експорту у загальному випуску в середньому складає 25% і поступово зростає [2].

Проте такий інструмент регіональної політики не можна застосовувати беззастережно. Протягом більш ніж двох років до десяти територій пріоритетного розвитку (15% загальної їх кількості) та двох СЕЗ інвестиції не залучені. В Автономній республіці Крим 90% всіх інвестицій припадає на ТПР "Велика Ялта", а в Донецькій області — на 6 міст з 21 – 73% інвестицій [2]. Таким чином, **капітал, у першу чергу, надходить на ті території, де є відповідні умови**, прийнятна інфраструктура, відносно чисте навколишнє середовище. Практика засвідчує і справедливість тези про взаємозалежність між рівнем технологій, що залучаються, і рівнем розвитку територій. Частка випуску високотехнологічної продукції на спеціальних територіях не перевищує 5%. Ринкові умови розвитку "відсіюють" неконкурентоспроможні території. Держава в цих випадках повинна застосовувати інші важелі впливу на їх розвиток.

До головних ризиків існування СЕЗ та ТПР слід також віднести можливі втрати надходжень до бюджету, загрозу негативного впливу на підприємства, які розташовані в інших регіонах, з точки зору викривлення конкурентних умов, стихійного перерозподілу інвестиційних потоків по регіонах у зв'язку з існуючими преференціями. Держава повинна створювати загальноекономічні умови сприятливого інвестиційного клімату в цілому в країні, адже **у вільну зону всю країну перетворити неможливо**. Крім того, на даний час не формалізовані критерії, за якими тій чи іншій території надаються пільги в оподаткуванні, що призводить до масових звернень про надання статусу пріоритетної значній кількості територій. За останні два роки їх було понад 20.

У 1999 році за наполяганнями місцевих органів виконавчої влади, які аргументувалися необхідністю ефективного впливу на акціонерні товариства із державною часткою акцій у їх статутному фонді, що розташовані у регіонах, уряд прийняв рішення щодо **передачі в управління обласним державним адміністраціям біля 1 200 державних пакетів акцій акціонерних товариств.** Як показали дослідження, ця **передача не супроводжувалася підвищенням результативності роботи цих товариств**. Працівники місцевих адміністрацій не можуть забезпечити управління на належному рівні. **Функції з управління передаються ними комерційним структурам**.

Одним із ключових інструментів впливу на вирішення економічних і соціальних проблем регіонів є місцеві бюджети та міжбюджетні трансферти. За десятирічний період як порядок формування місцевих бюджетів, так і порядок визначення трансфертів, що передаються на регіональний та місцевий рівні, неодноразово змінювалися. Починаючи з 1992 року, щорічно вносилися законодавчі зміни, що стосувалися джерел формування місцевих бюджетів. Одне з таких джерел — місцеві податки і збори, що самостійно запроваджуються органами самоврядування, — складає мізерну частку місцевих бюджетів — від 3 до 8%. Решта утворюється із часток державних податків і зборів, що передаються у місцеві бюджети (за різних часів вони носили різну назву — закріплені, регульовані). При цьому змінювалися як перелік податків, що залишалися у місцевих бюджетах, так і нормативи їх відрахувань. В період значних обсягів негрошових форм розрахунків суб'єктів господарювання як між собою, так і з бюджетами — Державним та місцевим (1996 – 1999 рр.), до 20% виконання бюджетів здійснювалося за рахунок проведення

взаємозаліків, вексельних розрахунків зі сплати податків та обов'язкових платежів. Це викривляло як ціну державних послуг та послуг органів самоврядування, так і формувало прихований дефіцит місцевих бюджетів. Саме на цей період припадає нагромадження заборгованості по зарплаті працівникам бюджетної сфери. З прийняттям у 2001 році Бюджетного кодексу розмежовані доходи і видатки Державного і місцевих (обласних, районних, міст обласного значення) бюджетів, сформовані принципи і запроваджений механізм формування міжбюджетних трансфертів. Одночасно розробляються зміни до законодавства, пов'язані із повноваженнями органів місцевого самоврядування щодо надання послуг, які узгоджуються із Бюджетним Кодексом. За умови сталих "правил гри", встановлених державою, існує реальна можливість для місцевих бюджетів розпочати і формування задекларованих законодавчо ще у 1998 році **бюджетів розвитку**.

Проте загальний стан місцевих бюджетів, особливо на рівні територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення залишається надзвичайно складним. За даними досліджень, які проводилися центральними органами виконавчої влади протягом 2002 року, існує суттєва диференціація на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях як в доходах, так і у видатках. Контрастність за обсягами закріплених доходів бюджетів на одного мешканця сільських територіальних громад становить 52 (Донецька і Закарпатська області), за власними доходами — 7,5 (ті ж області), за видатками, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, — 5,8 (ті ж області), за видатками, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, — 50 (Донецька і Львівська області) [1]. Така диспропорційність свідчить про значні відмінності в економічному розвитку сільських, селищних територіальних громад. З іншого боку, вона свідчить про те, що незважаючи на певні кроки з бюджетного вирівнювання, яке здійснено завдяки впровадженню положень Бюджетного кодексу, значна різниця в економічному розвитку різних територій країни продовжує суттєво впливати на їх бюджетні надходження, а відповідно і витрати. Тим самим, кількість та якість громадських послуг, що надаються мешканцям різних територій, ще тривалий час залишатимуться також диференційованими за територіальною ознакою.

Здійснення стислого огляду основних інструментів впливу держави дають підстави констатувати, що вони не змогли вплинути на зменшення регіональних диспропорцій, не були зосереджені на стимулюванні "точок росту". З іншого боку, вони помітно не вплинули на системне вирішення проблем депресивних територій, вирівнювання соціальних диспропорцій на регіональному рівні. Водночас об'єктивна необхідність змін у державній регіональній політиці диктується кардинальними змінами в інституціональній структурі економіки України. Логіка розвитку демократії, ринкової економіки, побудови відкритого суспільства вимагає формування державної регіональної політики на нових засадах, залучення до цього процесу суб'єктів суспільних відносин на регіональному і місцевому рівнях, у тому числі територіальних громад, органів виконавчої влади, суб'єктів підприємництва, недержавних організацій, громадськості.

Саме такий підхід запропонований у **Концепції державної регіональної політики**, схваленої Указом Президента України від 25 травня 2001 року.

Ідеологія Концепції полягає у наступному. Політика щодо підтримки регіонального розвитку спрямовується на **активізацію всього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентності. Це стає ключовим напрямком регіональної політики.**

Під конкурентністю регіону розуміється його спроможність створювати кращі умови для розвитку, яка базується на здатності суб'єктів регіональних відносин — місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств — спільно формувати і реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу кращі інтелектуальні, технічні, технологічні та інші ресурси і краще їх використовувати.

Зміцнення конкурентності відноситься до всіх регіонів, як сильних, так і слабких. Кожний регіон повинен намагатися підвищувати свій економічний потенціал та може розраховувати на державну підтримку в залежності від наявних можливостей і умов, які існують для економічного зміцнення території.

При цьому державна підтримка служитиме додатковим, а не основним джерелом фінансування для ресурсів, що залучатимуться на регіональному та місцевому рівнях. У той же час існування найбільш слабких регіонів ставить їх у нерівні умови з іншими.

Усунення ізоляції таких регіонів вимагає втручання держави з метою вирівнювання, а точніше, згладжування умов регіонального розвитку. В іншому випадку у цих регіонах поглиблюватиметься занепад, а це загрожуватиме процесом дезінтеграції суспільства та держави.

Фундаментом регіонального розвитку є самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливості фінансувати заходи для їх реалізації, перш за все, за рахунок власних джерел та залучених інвестицій.

Здійснення підтримки регіонального розвитку відбуватиметься за умов визначення на законодав-

чому рівні чітких критеріїв її надання, концентрації ресурсів як державних, так і регіональних. При цьому забезпечуватиметься координація діяльності різних суб'єктів, що зацікавлені у розвитку регіонів, у тому числі міжнародної технічної допомоги.

На центральному та регіональному рівнях вже запроваджується стратегічне планування розвитку. В стадії розробки — Державна стратегія регіонального розвитку до 2011 року. Подальше планування державою стратегії регіонального розвитку повинне наближатися за періодичністю до європейських термінів. Буде введено стимулювання розвитку територій, у межах яких показники економічного розвитку та соціального забезпечення громадян за критеріями, визначеними законодавством, значно нижчі, ніж відповідні середні показники в державі (депресивні території), шляхом запровадження спеціальних механізмів бюджетної, податкової, цінової, грошово-кредитної, інноваційної та інвестиційної політики щодо таких територій, визначення термінів надання їм статусу депресивних. У даний час завершена розробка відповідного законопроекту.

Модель стимулювання розвитку регіонів та депресивних територій в Україні, що пропонується у цьому законопроекті, має за мету вирішити наступні завдання:

сконцентрувати обмежені державні ресурси на вирішенні регіональних проблем із врахуванням державних пріоритетів просторового розвитку держави та завдань регіонального розвитку, що формулюються місцевими органами влади;

забезпечити стабільність відносин між місцевими органами влади та центральними органами виконавчої влади щодо питань регіонального розвитку;

запровадити принцип додатковості, коли державні ресурси щодо вирішення регіональних проблем розвитку розглядаються як додаткові до ресурсів, що акумулюються регіоном самостійно;

встановити правову відповідальність як центрального уряду, так і місцевих органів влади за виконання взятих ними зобов'язань щодо регіонального розвитку;

запровадити партнерські, рівноправні стосунки між центральним урядом та місцевими органами самоврядування щодо спільного вирішення завдань регіонального розвитку;

запровадити стимулювання регіональних органів влади щодо ефективного використання з метою розвитку коштів місцевих бюджетів;

скоординувати діяльність центральних і місцевих органів влади щодо вирішення проблем регіонального розвитку;

сформулювати принципи визначення територій, яким надається статус депресивних, визначити порядок надання такого статусу, інструменти державної та регіональної підтримки розвитку цих територій;

визначити фінансовий механізм стимулювання регіонального розвитку в умовах жорстких бюджетних обмежень.

В законопроекті з метою інституціалізації цієї моделі запропоновано наступне.

1. Депресивна територія визначена як регіон або його частина — територія у межах району, міста або їх сукупності. Встановлено коло показників економічного і соціального становища, які протягом певного проміжку часу повинні відповідати законодавчо певним критеріям на території, яка розглядається, з метою надання статусу депресивної.

Запропоновано державне стимулювання розвитку депресивних територій здійснювати з метою реалізації таких цілей:

ціль №1 — підтримка регіонів з низьким рівнем розвитку. Об'єктами такої підтримки можуть бути лише регіони;

ціль №2 — підтримка регіонів, які переживають структурні зміни. Об'єктами такої підтримки визначені одиниці системи адміністративно-територіального устрою — райони та міста або їх сукупності за такою класифікацією:

промислові райони, в яких частка зайнятих у промисловості в загальній чисельності зайнятих перевищує частку зайнятих у сільському господарстві;

аграрні райони — в яких частка зайнятих у сільському господарстві у загальній чисельності зайнятих перевищує частку зайнятих у промисловості;

міста обласного значення.

Райони та міста, які знаходяться в межах території регіонів, що визначені об'єктами підтримки за ціллю №1, не розглядатимуться для підтримки за ціллю №2.

Запроваджуються програми подолання стану депресивності території.

Програми подолання стану депресивності території розробляються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики разом з Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями, відповідними органами місцевого самоврядування окремо по кожній депресивній території.

Програмою визначаються:

заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування з подолання стану депресивності території, термін їх здійснення, обсяги фінансування з Державного, місцевих бюджетів, інших джерел;

граничні рівні показників соціального, економічного та екологічного розвитку, за якими визначається результативність виконання програми;

порядок здійснення моніторингу виконання програм, форм, термінів та переліку показників, за якими він здійснюється.

Зміни у програми можуть вноситися виключно рішенням Кабінету Міністрів України за погодженням з **Державною комісією з питань регіонального розвитку**. Порядок внесення змін до програм визначається Кабінетом Міністрів України.

Особливістю є те, що перелік критеріїв може змінювати лише парламент, а їх кількісне значення встановлюється і переглядається урядом в залежності від спроможності Державного бюджету щодо здійснення фінансової підтримки депресивних територій. Статус депресивної законодавчо надається території на певний термін. Місцеві органи влади розробляють програму подолання депресивного стану.

Законопроектом визначаються інструменти, що застосовуються державою з метою підтримки депресивних територій, які спрямовані на залучення ресурсів усіх центральних органів, стимулювання активності всіх суб'єктів господарювання, недержавних організацій, населення з метою подолання депресивного стану.

Серед них:

встановлення спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що реалізують проекти в пріоритетних сферах економіки, створюють нові робочі місця, відновлюють екологічно безпечні умови життєдіяльності;

спрямування цільових державних інвестицій в основний капітал у розвиток виробничої та соціальної інфраструктури;

впровадження підтримки, у тому числі фінансової, малого бізнесу, створення інфраструктури розвитку підприємництва на засадах партнерства з місцевими органами влади;

здійснення цільового фінансування програм перекваліфікації та професійного розвитку людських ресурсів;

спрямування міжнародної технічної допомоги на підготовку та перепідготовку фахівців з розвитку підприємництва, вирішення соціально-економічних та екологічних проблем депресивних територій;

здійснення пріоритетного розміщення державного та регіонального замовлення серед суб'єктів господарювання, що зареєстровані як юридичні та фізичні особи і сплачують податки до місцевого і Державного бюджетів на території, що одержала статус депресивної;

розробка та впровадження спеціальних заходів щодо сприяння зайнятості, розвитку соціальної сфери, зокрема житлового будівництва, охорони здоров'я та охорони довкілля;

надання державної фінансової підтримки розвитку депресивної території на поворотній основі;

стимулювання трудової міграції.

2. З метою стимулювання розвитку регіонів запропонована **контрактна система відносин між центральним урядом та обласними радами** (як органами самоврядування регіонального рівня). Контракт передбачає визначення заходів, які мають державний пріоритет і фінансуються із Державного бюджету. Органи самоврядування визначають свої зобов'язання щодо участі у цих заходах. Те ж стосується і заходів регіонального розвитку, що створюються регіональною владою.

Контрактна система вводиться одночасно із запровадженням стратегічного планування просторового розвитку як на державному, так і на регіональному рівнях. Стратегічне планування, укладання контракту на строк 4 – 5 років повинно забезпечити стабільність відносин між центральною і регіональною владами. Передбачається, що для виконання контракту центральний уряд може делегувати ряд власних повноважень на регіональний рівень.

Передбачено також, що уряд може укласти один контракт одночасно із кількома регіонами, якщо державні пріоритети визначені в межах кількох регіонів (це стосується невеликих регіонів, прикордонних регіонів). Це дозволить опрацювати підходи щодо моделей майбутньої зміни адміністративно-територіального устрою. У підготовці контракту беруть участь, з одного боку, всі центральні органи виконавчої влади, з іншого, — органи місцевого самоврядування регіону.

3. Кошти, що спрямовуються на підтримку депресивних територій, а також передбачені у контрактах, щорічно передбачаються у Державному бюджеті країни. Вони не включають трансферти, що передбачені державним бюджетом для фінансового вирівнювання у міжбюджетних стосунках.

4. З метою узгодження дій, прозорості у визначенні депресивних територій, врахування інтересів регіонів та центральної влади в плануванні регіонального розвитку запропоновано створення спеціальної Державної комісії з питань регіонального розвитку, яка виступає в державі своєрідним арбітром у вирішенні проблемних питань.

У цілому запропонована модель наближена до принципів, за якими здійснюється регіональна політика в країнах ЄС та в інших європейських країнах-кандидатах на вступ до ЄС.

Підсумовуючи вищесказане зробимо ґрунтовні висновки.

По-перше, в період трансформаційних зрушень посилення диспропорцій на регіональному рівні — процес об'єктивний, обумовлений низкою факторів і відбувається завжди. Це підтверджується досвідом держав, які переживали або переживають трансформаційні зміни, і Україна при цьому не є винятком. Тому у державній регіональній політиці головний акцент повинен робитися на підтримці "точок зро-

стання", а не замикатися на вирівнюванні соціально-економічного розвитку регіонів, оскільки обмеження бюджетної спроможності держави може призвести лише до "вирівнювання усіх в бідності".

По-друге, об'єктивна необхідність змін у державній регіональній політиці диктується кардинальними змінами в інституціональній структурі економіки України: виробництво двох третин товарів і послуг у половині регіонів забезпечується недержавним сектором економіки, зникли важелі прямого втручання влади у діяльність господарюючих суб'єктів. Пряма бюджетна підтримка всіх регіонів унеможливлена, джерела зростання потрібно шукати на регіональному та місцевому рівнях, спираючись на територіальні громади, їх об'єднання, місцеве самоврядування, підприємницькі структури, формуючи для них сприятливі умови вирішення проблем розвитку. Отже, регіони, територіальні громади повинні перетворюватися із об'єктів у суб'єктів розвитку.

Звідси, *по-третє*, реформу податкової системи, міжбюджетних відносин, адміністративну, територіального устрою потрібно здійснювати з урахуванням завдань регіонального та місцевого розвитку. **Політика розвитку повинна спрямовуватися територіально, а не галузево.**

По-четверте, державна регіональна політика повинна будуватися з **урахуванням впливу процесів, що відбуваються у світовому вимірі**. Глобалізація, інноваційна спрямованість розвитку, посилення конкуренції у залученні капіталу стосуються не тільки країн, світовими акторами розвитку стають окремі міста і регіони. Ці чинники призводять до посилення поляризації розвитку.

По-п'яте, процес регіоналізації в Україні повинен спрямовуватися на досягнення створення потенціалу для економічного зростання регіонів, що базується на мобілізації власних економічних, перш за все **людських**, **ресурсів** і мереж всередині та поза межами регіону, регіональних, місцевих зв'язках, вдосконаленні інфраструктури, що підвищуватиме регіональний економічний потенціал. У даному контексті економічне відродження регіонів може відбутися лише шляхом концентрації зусиль бізнесу, управлінської еліти, місцевого самоврядування, організованої громадськості і не повинно зводитися до забезпечення автономії регіону від держави. Основною метою цього процесу є активізація "соціального капіталу". Регіоналізація не повинна послаблювати ролі базових територіальних громад.

По-шосте, різноманіття інструментів регіонального розвитку, що застосовуються у європейських країнах, зокрема Агентства регіонального розвитку, контрактна форма взаємовідносин між центральним урядом та регіональною владою є потужним джерелом досвіду для України. Він повинен бути адаптованим до вимог і умов здійснення реформ в Україні, якщо вона не хоче залишатися вічним потенційним кандидатом на вступ до Європейського Союзу.

Таким чином, тільки системна робота з підготовки до вступу до ЄС дозволить отримати бажані результати.

Література: 1. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2002. — 596 с. 2. Міжнародний інвестиційний форум: "Вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку України". — Харків: Майдан, 2002. — 164 с. 3. Волошин В., Трегобчук В. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України // Регіональна економіка. — 2002. — №1. — С. 7 – 22. 4. Герасимчук З. Класифікація соціально-проблемних регіонів та напрямки формування у них політики сталого розвитку // Регіональна економіка. — 2001. — №2. — С. 77 – 84. 5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. — М.: ТУ ВШЭ, 2000. — 496 с. 6. Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. Управление региональной экономикой. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 176 с. 7. Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Украины / И. В. Кононенко, В. Л. Лисицкий, А. С. Пономарев, В. И. Алехин. — Харьков: Тов. "Хартія", 1999. — 176 с. 8. Коломийчук В. С., Шевчук Л. Т., Щульц С. Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону (методологія, методи, практика). — Тернопіль: Укрмедкнига, 2002. — 276 с.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2003 р.

УДК 338.4(477.54)

Колесников А. А.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

The analysis of branch development dynamics enables to draw the conclusion that the priority branch for Kharkiv region is industry. The indicators, which characterize all branches of the region, are based on data of 1995 – 2002 years. Qualitative and quantitative analyses are presented.

По экономическому развитию Харьковский регион занимает одно из ведущих мест в Украине [1]. Численность населения Украины составляет 48,5 млн. человек, а Харьковского региона — 2,89 млн. человек, что составляет 6%. Основные отрасли экономики Харьковщины дают следующий вклад в экономику Украины: всего по экономике — 6,3%, в том числе: промышленность — 6,7%, строительство — 5,7%, сельское хозяйство — 6,4%, производство услуг — 5,8% [2].

© Колесников А. А., 2003

Для экономики страны наряду с количеством произведенной продукции и услуг важны еще и качественные показатели, такие, как производительность труда, добавленная стоимость и др.

Существенное значение для дальнейшего экономического развития каждого региона имеет определение приоритетных отраслей, для развития которых необходимо создать благоприятные условия в плане стратегического развития [3]. Наряду с приоритетными отраслями определенное развитие должны иметь и другие отрасли экономики, задача которых обеспечивать условия для развития приоритетных отраслей.

Определение приоритетных отраслей экономики для каждого региона в стратегических планах развития зависит от большого количества факторов. Среди этих факторов значительную роль играет фактическое состояние дел в каждой отрасли, динамика ее развития за предыдущие годы как по количественным, так и по качественным показателям [4].

Целью исследования является определение места каждой из отраслей в экономике Харьковского региона, отслеживание динамики их развития за последние годы (с 1995 по 2002 г.) и выбор наиболее важной для Харьковского региона приоритетной отрасли, определяющей стратегическое развитие экономики.

При анализе использовались статистические данные, приведенные для сопоставления с ценами 1999 г. [1; 5]. Этот год взят за основу, поскольку именно с него в большинстве отраслей Украины и Харьковского региона начался рост производства товаров и услуг. Сопоставимость результатов деятельности отраслей несколько нарушает переход органов статистики (начиная с 2001 года) от учета данных по отраслям народного хозяйства к учету по видам экономической деятельности [5]. Однако эти изменения не могут существенно повлиять на результаты анализа.

Все регионы страны производят товары и оказывают услуги. В Харьковском регионе приоритетным является производство товаров (табл. 1).

Таблица 1

Динамика доли производства товаров и услуг в Харьковском регионе и в Украине (в %)

	Годы				
	1995	1999	2000	2001	2002
Харьковский регион					
Товары	65,5	66,4	66,7	63,5	66,4
Услуги	34,5	34,6	33,3	36,5	33,6
Украина					
Товары	67,7	65,6	65,8	62,7	63,3
Услуги	32,3	34,4	34,2	37,3	36,7

Доля производства товаров в Харьковском регионе стабильна. Существуют некоторые тенденции ее роста, в то время как по Украине он снижается. Вообще в экономике изменение этих долей происходит крайне медленно. Увеличение доли производства товаров в Харьковском регионе говорит о том, что и в настоящее время для этого региона производство товаров является действительно приоритетным, поскольку это большой промышленный регион.

Наибольшее значение в группе товарного производства имеют три отрасли народного хозяйства:

промышленность;

сельское хозяйство;

строительство.

Их удельный вес в производстве товаров в Харьковском регионе составляет 98,1%, а по Украине 98,2%.

В группе производства товаров наибольший удельный вес занимает промышленность. В Харьковском регионе — 73,2%, по Украине — 71,5%. Динамику изменений в промышленном производстве, как и в других отраслях народного хозяйства, проследить сложно, поскольку в статистических справочниках приведены объемы производства в фактических текущих ценах. При определении динамики необходимо текущие цены перевести в сопоставимые, используя при этом коэффициенты инфляции. Динамика промышленного производства в Харьковском регионе и на Украине приведена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика промышленного производства в Украине и в Харьковском регионе (млрд. грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	166,7	122,0	128,5	145,5	140,7	148,2
Динамика, %	100	73	77	87	84	89
Харьковский регион	6,6	5,8	8,0	8,3	9,1	10,0
Динамика, %	100	87	120	126	138	152
Удельный вес Харьковского региона в производстве Украины	4,0	4,8	6,3	5,7	6,4	6,7

Падение промышленного производства как в Украине, так и в Харьковском регионе продолжалось до 1998 года включительно, а начиная с 1999 года наметился его повсеместный рост (рис. 1). Однако глубина падения производства в регионах Украины была различной. Харьковский промышленный регион в 1995 г. давал только 4% промышленной продукции при 6% населения страны. После 1995 г.

началось восстановление промышленности Харьковщины. Уже в 1998 г. доля промышленной продукции Харьковского региона составила 4,8% во всей промышленности Украины. Это означало, что хотя падение промышленного производства еще продолжалось, но оно было более медленным, чем по Украине в целом.



Рис. 1. **Динамика промышленного производства в Украине и Харьковском регионе (%)**

Начиная с 1999 г. производство промышленной продукции в Харьковском регионе развивалось значительно быстрее, чем по Украине в целом. Резко возрос удельный вес промышленной продукции Харьковского региона во всей промышленной продукции Украины (более чем в 1,5 раза). Если объем промышленной продукции Украины в 2002 г. был на 11% меньше объема 1995 г., то в Харьковском регионе он превысил объемы промышленного производства 1995 г. более чем на 50% (рис. 1). Быстрый рост промышленного производства продолжается и в настоящее время.

Для развития той или иной отрасли народного хозяйства важно, за счет чего происходит ее рост. Либо за счет интенсивного развития (в этом случае увеличивается производительность труда работающих), либо за счет экстенсивного развития (при этом производительность труда может остаться неизменной или снизится). Данные об изменениях производительности труда в промышленном производстве Харьковского региона и Украины приведены в табл. 3.

Производительность труда в промышленном производстве Украины в течение анализируемого периода росла медленно и неравномерно. Резкие скачки (2000 г.) сменялись стабильностью и даже некоторым спадом (2002 г.) (рис. 2). В Харьковском регионе в период кризиса в первой половине 90-х годов производительность труда резко отставала от общеукраинской. В 1995 г. уровень производительности труда в Харьковском регионе составлял только 69% от общеукраинского, но уже в 1999 г. производительность труда в Харьковском регионе превысила на 5,7% общеукраинский уровень. В дальнейшем этот разрыв увеличивался и в 2002 г. составил 32%. Быстрый рост производительности труда в Харьковском регионе (рис. 2) говорит об интенсивном развитии промышленности. Однако, следует отметить не используемые резервы экстенсивного роста объемов производства, поскольку снижение численности работающих уменьшило возможности увеличения объемов производства.

Таблица 3

Динамика производительности труда в промышленном производстве Украины и Харьковского региона (млрд. грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	28704	25967	29886	35488	35237	34069
Динамика, %	100	90	104	123	123	119
Харьковский регион	19907	21503	31587	35246	40899	45025
Динамика, %	100	108	159	177	205	226



Рис. 2. **Динамика производительности труда в промышленном производстве Украины и Харьковском регионе**

Важным для экономики является и создание в той или иной отрасли валовой добавленной стоимости (ВДС), так как только этот показатель говорит о том, сколько заново создано продукции, которую можно потребить, продать и т. д. В табл. 4 приведены данные о создании в промышленности Украины и региона валовой добавленной стоимости на одного работающего.

Таблица 4

Производство ВДС в промышленности на одного работающего в Украине и Харьковском регионе (грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	8158	7041	8259	9017	8072	9269
Динамика, %	100	86	101	111	99	114
Харьковский регион	6357	6473	9540	10152	10633	9038
Динамика, %	100	101	150	160	167	142



Рис. 3. **Динамика ВДС в промышленности на одного работающего в Украине и Харьковском регионе**

В Украине величина валовой добавленной стоимости в промышленности, которая приходится на одного работающего постепенно и неравномерно увеличивается. С 1995 г. этот рост составил 14%. В Харьковском регионе валовая добавленная стоимость увеличилась за тот же период более чем на 40%, обгоняя в 2000 – 2002 годах на 12 – 30% общеукраинский уровень (рис. 3).

Однако в 2002 г. промышленность Харьковщины сработала в целом с убытками и поэтому валовая добавленная стоимость практически сравнялась со средней по Украине. Увеличение валовой добавленной стоимости свидетельствует о повышении качества продукции, ее конкурентоспособности.

Промышленность Харьковского региона, после очень глубокого падения в начале 90-х годов, находится на подъеме, достаточно быстро увеличивая объемы производства и, что более важно, показатели, характеризующие качественные изменения, — производительность труда и валовую добавленную стоимость. В целом промышленное производство Харьковского региона развивается динамично, намного обгоняя рост промышленности Украины.

На втором месте по объему произведенной продукции находится сельское хозяйство. Объем его производства составляет 14% от производства товаров и услуг в Харьковском регионе. Аналогичное положение и на Украине. Данные о сельскохозяйственном производстве приводятся в табл. 5.

Таблица 5

Объемы сельскохозяйственного производства в Украине и в Харьковском регионе (млрд. грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	47,6	41,8	37,7	41,4	40,4	46,2
Динамика, %	100	88	79	87	85	97
Харьковский регион	2,86	2,82	2,51	2,54	2,98	2,94
Динамика, %	100	98	88	72	104	102
Удельный вес Харьковского региона в сельскохозяйственном производстве Украины, %	6,0	5,7	5,7	6,7	7,4	6,4

Характерной особенностью сельского хозяйства как на Украине, так и в Харьковском регионе является стабильность. Практически за анализируемый период отсутствуют существенные изменения в объемах сельскохозяйственного производства (рис. 4). В 2002 году было произведено столько же продукции сколько и в 1995 г. В середине периода в 1998 – 2000 годах отмечался некоторый спад в сельскохозяйственном производстве, причем в Украине он был глубже, чем в Харьковском регионе (падение производства на 21% в Украине и до 11% на Харьковщине). Однако к 2002 г. положение стабилизировалось и был достигнут уровень производства 1995 г. При этом в Харьковском регионе он был превышен на 3%.



Рис. 4. **Динамика объемов сельскохозяйственного производства в Украине и Харьковском регионе**

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІБЛІОТЕКА
№

Данные о производительности труда в сельском хозяйстве приводятся в табл. 6.

Таблица 6

Производительность труда в сельском хозяйстве Украины и Харьковском регионе (грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	13226	13945	13458	15324	10125	11090
Динамика, %	100	105	102	116	77	84
Харьковский регион	16735	19747	18409	21309	28820	32950
Динамика, %	100	118	110	127	172	197



Рис. 5. **Динамика производительности труда в сельском хозяйстве Украины и Харьковском регионе**

Производительность труда в сельском хозяйстве Харьковского региона резко отличается от среднеукраинской производительности труда. Еще в 1995 году производительность труда в Харьковском регионе была более чем на 25% выше украинской. Затем изменения в производительности труда Украины и Харьковщины стали еще больше отличаться (рис. 5). В Украине изменения были нестабильные. До 2000 г. шел некоторый рост производительности труда. Максимум был достигнут в 2000 году. В этом году производительность труда по сравнению с 1995 г. возросла на 16%. В последующие годы — резкий спад — на 33% в 2001 г. В результате в 2002 году на Украине производительность труда была ниже 1995 г. на 16%. Поскольку объемы сельскохозяйственного производства на протяжении всего анализируемого периода существенно не изменялись (например 1995 и 2002 годы), изменения производительности труда могут быть объяснены уменьшением численности работающих.

В Харьковском регионе производительность труда в сельском хозяйстве стабильно росла в течение всего периода. В результате она увеличилась к 2002 году почти в два раза и превысила производительность труда в сельском хозяйстве Украины почти в три раза. Поскольку объемы сельскохозяйственного производства и в Харьковском регионе почти стабильны, рост производительности труда объясняется резким сокращением количества работающих с 170 тыс. человек в 1995 г. до 90 тыс. в 2002 г.

Валовая добавленная стоимость и в сельском хозяйстве играет важную роль. В табл. 7 приводятся данные о ее величине.

Валовая добавленная стоимость на одного работающего характеризует качество выполненной работы, говорит об интенсивности развития сельского хозяйства. С 1995 г. отмечается стабильный рост этого показателя в Харьковском регионе, в то время как для Украины характерно ее снижение на 12% по сравнению с 1995 г. (рис. 6).

Таблица 7

Валовая добавленная стоимость в сельском хозяйстве Украины и Харьковского региона на одного работающего (грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	5670	5064	5237	5527	4493	4979
Динамика, %	100	89	92	98	79	88
Харьковский регион	5363	5703	5872	7723	14767	19621
Динамика, %	100	106	109	144	275	352



Рис. 6. **Динамика ВДС на одного работающего в сельском хозяйстве Украины и Харьковского региона**

Строительство является важным элементом промышленного производства. Оживление в строительной отрасли обычно означает начало подъема

экономики из кризиса. Однако кризис 90-х годов на Украине особый — глубокий и затяжной, сопровождающийся резким снижением объемов производства, и начало выхода из него не связывается с существенным оживлением в строительной отрасли.

Таблица 8

Объем строительного производства в Украине и Харьковском регионе (млн. грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	11298	12673	11335	12225	13386	12772
Динамика, %	100	112	100	108	119	114
Харьковский регион	820	723	536	571	781	722
Динамика, %	100	88	65	70	95	88
Удельный вес строительного производства в Харьковском регионе в строительной индустрии Украины	7,3	5,7	4,7	4,7	5,8	5,7

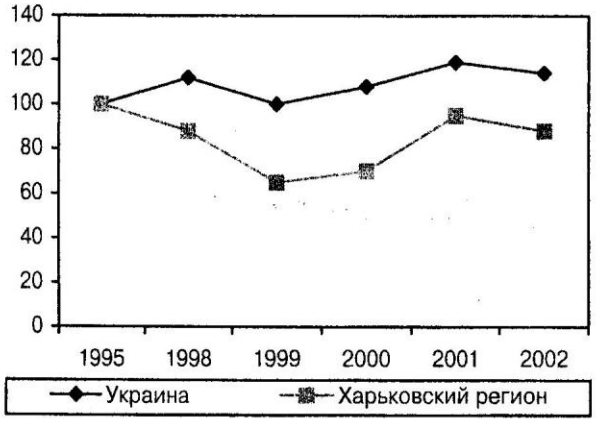


Рис. 7. **Динамика объемов строительного производства в Украине и Харьковском регионе**

Вызвано это тем, что в промышленном строительстве застой связан с наличием большого количества свободных производственных площадей, а в жилищном строительстве — низкой платежеспособностью населения.

В табл. 8 приводятся данные об объемах строительства в Украине и Харьковском регионе.

Динамика строительного производства в Украине характеризуется нестабильностью, но в целом можно отметить постепенное увеличение объемов производства (рис. 7). В Харьковском регионе тенденция противоположная. По сравнению с 1995 г. объемы строительства периодически сокращались на 5 – 35%. Рост промышленного производства в регионе при этом не сопровождается оживлением в строительстве, а скорее наоборот, что характерно для промышленного региона с учетом особенностей нынешнего кризиса.

Строительная индустрия Украины в анализируемом периоде развивалась медленно, а в Харьковском регионе переживала спад. Ее количественные показатели (объем производства) существенно отставали от аналогичных показателей других отраслей. Положение с качественными показателями было значительно лучше.

В табл. 9 приведена динамика роста производительности труда в строительстве.

Таблица 9

Производительность труда в строительном производстве Украины и Харьковского региона (грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	7532	11521	9446	11490	13494	13249
Динамика, %	100	53	125	153	179	176
Харьковский регион	11765	14374	11453	16893	28028	28425
Динамика, %	100	122	97	144	238	242

Производительность труда в строительстве в течение рассматриваемого периода быстро и скачкообразно росла. В Украине производительность труда с 1995 по 2002 г. увеличилась на 76%, хотя основной рост пришелся на 1998 и 2001 годы (рис. 8).

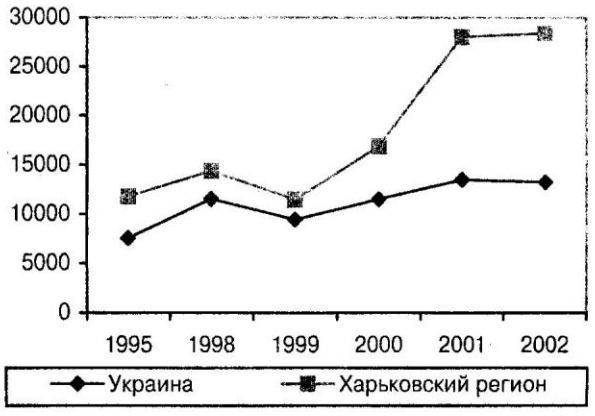


Рис. 8. **Производительность труда в строительном производстве Украины и Харьковского региона**

В Харьковском регионе рост производительности труда проходил более плавно, хотя в 1999 г. рост отмечен резким падением, а в 2001 г. — быстрым ростом показателя. Поскольку объемы строитель-

ства в Харьковском регионе за анализируемый период снизились, рост производительности труда происходил за счет сокращения численности работающих, которая уменьшилась с 70 тыс. человек в 1995 г. до 25 тыс. в 2002 г.

Вторым анализируемым качественным показателем является валовая добавленная стоимость. Данные об ее изменениях в строительной индустрии приведены в табл. 10.

Таблица 10

Валовая добавленная стоимость в строительной индустрии Украины и Харьковского региона на одного работающего (грн.)

Регион	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	5090	4912	4496	4743	5598	5757
Динамика, %	100	97	88	93	110	113
Харьковский регион	4046	5368	5470	7426	10958	7764
Динамика, %	100	133	135	183	271	192



Рис. 9. **Динамика ВДС в строительстве в Украине и Харьковском регионе на одного работающего**

В строительной индустрии Украины валовая добавленная стоимость, приходящаяся на одного работающего по сравнению с 1995 г. в 2002 г. увеличилась на 13%.

В течение 1998 – 2000 годов наблюдался ее спад, а затем в 2001 году резкий рост (рис. 9), который мог быть вызван и изменением методов учета (переход от отраслевого учета к учету по видам экономической деятельности).

В Харьковском регионе рост валовой добавленной стоимости характерен для всего анализируемого периода, но и по Украине в 2001 г. валовая добавленная стоимость также резко возросла (на 33%). А уже в 2002 г. упала почти на 25%, чего не наблюдалось в Украине. Это падение связано со значительными убытками отрасли в 2002 году. Но при этом валовая добавленная стоимость приходящаяся на одного работника увеличилась с 1995 по 2002 год почти в два раза.

Существенную роль в экономике играет сфера услуг. Объемы производства услуг в Харьковском регионе и по Украине приводятся в табл. 11.

Таблица 11

Производство услуг в Украине и Харьковском регионе (млрд. грн.)

Регион	Годы					
	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	95,9	105,1	95,4	103,4	115,9	119,9
Динамика, %	100	110	100	108	121	125
Харьковский регион	5,8	4,8	5,6	5,7	6,6	6,9
динамика, %	100	82	97	98	113	119
Удельный вес услуг, выполненных в Харьковском регионе к услугам, по отношению к объему услуг в Украине	5,8	4,8	5,6	5,7	5,6	5,7

Характерной особенностью сферы услуг является ее постепенный плавный рост. Так, в Украине за анализируемый период объем производимых услуг возрос на 25%, а в Харьковском регионе — на 19% (рис. 10), причем только в 2001 г. в регионе был превышен уровень 1996 г. Особенно резкое падение производства услуг отмечается в 1997 и 1998 гг. Затем производство услуг плавно растет. При этом следует отметить, что удельный вес услуг произведенных в регионе в общем производстве услуг в Украине в течение всего анализируемого периода был ниже уровня 1996 г. и только в 2002 г. сравнялся с ним.



Рис. 10. **Динамика объемов услуг в Украине и Харьковском регионе**

Производительность труда в сфере услуг неравномерно росла как на Украине, так и в

Харьковском регионе. Производительность труда в Харьковском регионе в течение всего анализируемого периода была стабильно выше чем на Украине. Данные о производительности труда в сфере услуг приведены в табл. 12.

Таблица 12

Производительность труда в сфере услуг в Украине и Харьковском регионе (грн.)

Регион	Годы					
	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	9590	10616	9992	10520	11568	11984
Динамика, %	100	111	104	110	121	125
Харьковский регион	14745	15962	17201	19532	17652	18757
Динамика, %	100	108	117	132	119	127

Рост производительности труда в сфере услуг на Украине — плавный. Исключением является 1999 г., когда производительность несколько снизилась (рис. 11). Более высокие темпы роста производительности труда отмечены в 2001 г., что возможно связано с изменением системы учета. Однако в Харьковском регионе в 2001 г. наоборот — производительность труда довольно существенно снизилась, повысившись вновь в 2002 г. Такие скачки связаны с изменением численности персонала, не устоявшейся системой кадровой политики в отрасли.



Рис. 11. **Динамика производительности труда в сфере услуг в Украине и Харьковском регионе**

Данные о производстве валовой добавленной стоимости в сфере услуг приводятся в табл. 13 и на рис. 12.

В Харьковском регионе валовая добавленная стоимость на работающего на протяжении всего рассматриваемого периода была выше среднеукраинской, но если в начале периода превышение составляло около 30%, то к 2002 г. разрыв составил уже 45%.

Таблица 13

Производство валовой добавленной стоимости при производстве услуг в Украине и Харьковском регионе на одного работающего (грн.)

Регион	Годы					
	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Украина	5213	5248	4996	5679	6738	6584
Динамика, %	100	100	96	109	129	126
Харьковский регион	6928	6234	6899	6661	9300	9558
Динамика, %	100	89	100	096	134	138



Рис. 12. **Динамика ВДС в производстве услуг на одного работающего в Украине и Харьковском регионе**

Характерной особенностью сферы услуг является более или менее постепенный рост как качественных, так и количественных показателей без резких скачков, характерных для других отраслей промышленности.

В сферу услуг входят самые разнообразные отрасли, в которых как производительность труда, так и добавленная стоимость существенно отличаются друг от друга. В целом сфера услуг должна обеспечивать развитие товарного производства и, в первую очередь, промышленности.

Динамика количественных и качественных показателей основных отраслей, производящих товары и услуги, показывает, что для современного этапа развития экономики Харьковского региона характерен рост показателей всех отраслей. Однако этот рост далеко не стабилен. Кроме того, вклад каждой отрасли в развитие экономики региона различен. При выборе приоритетной отрасли регио-

на необходимо учитывать этот вклад, для чего следует сопоставить роль каждой отрасли в росте как количественных, так и качественных показателей.

На рис. 13 приводится динамика показателей роста объема производства в Харьковском регионе во всех четырех анализируемых отраслях.

Таблица 14

Динамика объемов по основным отраслям экономики Харьковского региона

Отрасль	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Промышленность	100	87	120	126	138	152
Сельское хозяйство	100	98	88	102	104	102
Строительство	100	88	65	70	95	88
Услуги	100	82	97	98	113	119



Рис. 13. **Динамика объемов по основным отраслям экономики Харьковского региона**

Объем промышленной продукции равен объему всех остальных трех отраслей (табл. 2, 5, 8, 11). Темпы роста промышленности значительно превышают темпы роста объемов производства в любой другой отрасли. В какой-то степени с промышленным производством по ее объемам может равняться сфера услуг (табл. 2, 11), однако ее темпы роста примерно в 2,5 раза ниже.

В табл. 15 и на рис. 14 приведены данные о динамике и уровне производительности труда в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и сфере услуг.

Наибольшая производительность труда характерна для промышленности, наименьшая — сфере услуг. Темпы роста производительности труда в промышленности — высокие (2,25 раза), однако несколько отстают от темпов роста в строительном производстве (2,42 раза). Однако при этом уровень производительности труда в строительстве почти на треть ниже производительности труда в промышленности. Конечно, сопоставление производительности труда разных отраслей не совсем корректно, поскольку различна величина промежуточного потребления в этих отраслях. Однако такое сопоставление может показать значимость отрасли. Сопоставление темпов роста производительности вполне корректно и позволяет определить темпы развития отрасли за счет интенсивных факторов.

Таблица 15

Производительность труда по основным отраслям экономики Харьковского региона

Отрасль	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Промышленность	19907	21503	31587	35246	40899	45025
Сельское хозяйство	16735	19747	18409	21309	28820	32960
Строительство	11765	14374	11453	16893	28028	28425
Услуги	14745	15962	17201	19532	17652	18757

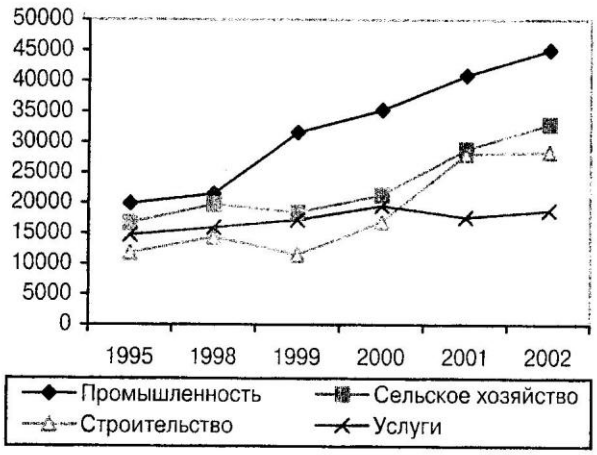


Рис. 14. **Производительность труда по основным отраслям экономики Харьковского региона**

Во всех отраслях производительность труда повышается за счет сокращения численности работников и во многих случаях в результате уменьшения скрытой безработицы. Часть работников не работала, но в штатных расписаниях числилась, учитывалась при расчете производительности труда. При увольнении таких работников производительность труда увеличивается. Обычно при этом сокращаются объемы производства, что характерно для строительной отрасли.

В промышленности рост производительности труда сопровождается увеличением объемов производства. Это означает, что хотя бы определенная часть роста производительности труда реально

повышается у работников, работающих полный рабочий день.

Таким образом, промышленность региона можно считать лидером по уровню и темпам роста производительности труда.

Важное значение в экономике имеет валовая добавленная стоимость в расчете на одного работающего, характеризующая реальную эффективность работы той или иной отрасли. Сопоставление валовой добавленной стоимости по отраслям приведено в табл. 16 и на рис. 15.

Таблица 16

Валовая добавленная стоимость по основным отраслям экономики Харьковского региона

Отрасль	Годы					
	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Промышленность	6357	6473	9540	10152	10633	9038
Сельское хозяйство	5363	5703	5872	7723	14767	19921
Строительство	4046	5368	5470	7426	10958	7764
Услуги	6928	6234	6899	6661	9300	9558



Рис. 15. **ВДС на одного работающего по основным отраслям экономики Харьковского региона**

Наибольшая величина валовой добавленной стоимости на одного работающего отмечена в сельском хозяйстве. Однако быстрый рост характерен для 2001 и 2002 гг., когда изменилась система учета. Этот рост очень резко контрастирует с практически неизменным уровнем валовой добавленной стоимости по Украине в целом (в Харьковском регионе превышение более чем в три раза). Данные только двух лет не позволяют утверждать, что сельское хозяйство Харьковщины дает экономике очень большую добавленную стоимость. Необходимо чтобы такие результаты были стабильны не менее 4 – 5 лет. Аналогичное положение по добавленной стоимости на одного работника и в сфере услуг. Здесь также резкий рост (правда в меньших размерах) в последние два года и также существенное отличие от среднеукраинского значения. Следует также учитывать, что по 2002 г. включительно величина добавленной стоимости определена ориентировочно.

В любом случае, не считая сельского хозяйства, наибольшая величина добавленной стоимости — причем стабильная на протяжении четырех лет — в промышленности. Эта величина существенно не отличается от среднеукраинской. Поэтому можно считать, что и по валовой добавленной стоимости промышленность занимает определяющее место.

Таким образом, количественный анализ экономического развития важнейших отраслей экономики региона показал, что лидирующие позиции как по уровню, так и по динамике количественных и качественных экономических показателей в регионе занимает промышленность. Именно от развития промышленности во многом зависит и состояние экономики региона.

Определение приоритетной отрасли региона не может ограничиваться только количественным анализом. Важны и элементы качественного анализа. Так, например, предприятия приоритетной отрасли должны располагаться там, где проживает большинство населения, а абсолютное большинство предприятий промышленности расположено в городах. В городах региона живет 79% населения [2].

Все отрасли взаимосвязаны друг с другом, но взаимосвязи эти различны. Так, строительная индустрия обычно развивается быстрее промышленности. Однако сейчас ее объемы производства падают, поскольку развитие промышленности на много лет вперед уже обеспечено зданиями и сооружениями. Это показывает, что определяющей отраслью является промышленность, а строительная промышленность играет роль обслуживающей — ведомой.

В сфере обслуживания работает в 1,5 раза больше людей, чем в промышленности, ее предприятия также как и промышленные, в основном, расположены в городах [5]. Но это еще не означает, что сфера обслуживания может претендовать на ведущую роль в развитии экономики региона. Сфера услуг и ее развитие во многом зависит от платежеспособности населения, а платежеспособность зависит от объемов производства товаров этим населением, то есть от развития промышленного производства.

Таким образом, как количественный, так и элементы качественного анализа показывают, что для Харьковского региона приоритетной отраслью может быть только промышленность. Остальные

отрасли имеют важное значение и их развитие не должно отставать от развития приоритетной отрасли — производства товаров различных видов и назначений.

Литература: 1. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період 2011 року — Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. — 204 с. 2. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2002. — 478 с. 3. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку. — К.: Вища школа, 2002. — 234 с. 4. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком. — К.: Вища школа, 2000. — 293 с. 5. Харківська область в 2002 році: Статистичний щорічник /За ред. М. Л. Чмихало. — Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. — 604 с. 6. Епіфанов А. О., Сало І. В. Регіональная економіка. — К.: Наукова думка, 2000. — 344 с.

Стаття надійшла до редакції 8.09.2003 р.

УДК 339.138+336.71

Иванов Ю. Б., Перепечай Н. М.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ В МАРКЕТИНГЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

The interpretation of the conception of bank service life cycle originated from the idea of a new service is offered in the article. The authors consider the methods of development of marketing program complex as for advancing bank services taking into account the aforementioned conception. The matrix to evaluate the level of use and to choose marketing tools for appropriate stage of the bank service life cycle is given by them.

Использование концепции жизненного цикла банковской услуги играет большую роль при выборе оптимальной маркетинговой стратегии банка. Определение фазы развития услуги является важным для оптимизации структуры продуктового ряда услуг с точки зрения размеров получаемой прибыли и разнообразия предоставляемых услуг.

© Иванов Ю. Б., Перепечай Н. М., 2003

Отечественные и зарубежные ученые, занимающиеся вопросами маркетинга, рассматривали концепцию жизненного цикла продукта (ЖЦП) [1 – 5], в том числе и банковского [6]. ЖЦП представляет собой временной интервал, включающий несколько стадий, каждая из которых отличается особым характером процесса изменения во времени объемов производства [7].

В отечественной и зарубежной литературе недостаточно широко освещены вопросы разработки комплекса маркетинга по продвижению банковских услуг с учетом концепции жизненного цикла банковской услуги, а также представляется необходимым расширить существующую классическую схему жизненного цикла банковской услуги подэтапом зарождения идеи о новой услуге. Для решения этой проблемы авторами предлагается оригинальный подход к трактовке жизненного цикла банковской услуги, а также разработка комплекса маркетинга банка, базирующаяся на этой концепции, с использованием метода анализа научной и информационной базы, синтеза полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации.

Специфика банковской услуги и этап ее жизненного цикла является одним из основных факторов успешного анализа и выбора оптимальной маркетинговой деятельности.

Жизненный цикл товара (продукта, услуги) — это концепция, которая описывает все элементы маркетинга с момента принятия решения о предоставлении конкретной услуги, ее поступления на определенный рынок и до момента ее снятия с рынка. Классическая схема жизненного цикла банковской услуги включает ряд этапов, на каждом из которых банковским менеджерам следует предпринимать те или иные действия по продвижению услуг на рынок:

1. Этап создания банковской услуги.

Предлагается выделить из этого этапа подэтап зарождения идеи о создании новой услуги, что обусловлено быстрым изменением социальных потребностей клиентов в короткие сроки, для адаптации к которым банку необходимо владеть инновационной мобильностью, увеличивая количество новых банковских услуг, удовлетворяя возникший спрос.

1.1 Зарождение идеи создания новой услуги. Главным признаком высокой конкурентоспособности банка является умение опережать соперников во времени при выходе на рынок с новой банковской услугой. Для достижения превосходства во времени банковские учреждения должны соблюдать два концептуальных условия: прогнозировать и активно формировать новые потребности; сокращать срок между выдвижением идеи и внедрением новой банковской услуги на рынок. Основное

внимание на этом этапе уделяется прогнозированию спроса, также определяются вероятность успеха услуги, величина издержек и сроки доведения вновь предлагаемых банковских услуг до клиента. Часто на этом этапе используются элементы функционально-стоимостного анализа. Все идеи (новые услуги) сравниваются между собой с учетом перечисленных характеристик аналогично тому, как это делается при оценке конкурентоспособности.

Источниками идей новых банковских услуг могут быть: беседы с компетентными сотрудниками и клиентами банка; изучение специальной литературы, рекламы банков-конкурентов, прессы, прочих материалов; совершенствование инициативы персонала, участие в деловых семинарах, конгрессах, дискуссиях и т. д.

Работникам, осуществляющим анализ новых идей, необходимо ответить на следующие вопросы для оценки идеи о новой услуге:

существует ли необходимость в создании новой банковской услуге;

заменит ли новая банковская услуга старую, и насколько прогрессивной является идея создания новой банковской услуги;

может ли банк реализовать идею создания новой банковской услуги;

способен ли банк реализовать подобный вид услуг;

существуют ли подобные идеи, которые уже были реализованы, и каков результат их реализации;

с каким сегментом рынка может быть наиболее удачно связана идея новой банковской услуги;

соответствует ли идея новой банковской услуги структуре и профилю банковского учреждения;

велик ли финансовый риск, связанный с реализацией идеи новой банковской услуги;

какие явные рыночные возможности возникнут при реализации идеи новой банковской услуги.

С помощью концепции коллектив банка в целом получает ясное представление о реальных и потенциальных рыночных возможностях новой банковской услуги, необходимых затратах на ее реализацию и маркетинг, ожидаемых прибылях. Наличие тщательно разработанных и последовательно реализуемых концепций позволяет разрабатывать стратегии действий на перспективу, направленно и эффективно использовать исследовательские, производственные и сбытовые возможности банка, а также целенаправленно осуществлять оперативную деятельность. Для раскрытия возможностей новой банковской услуги предлагается использовать ряд оценочных показателей (рис. 1.).

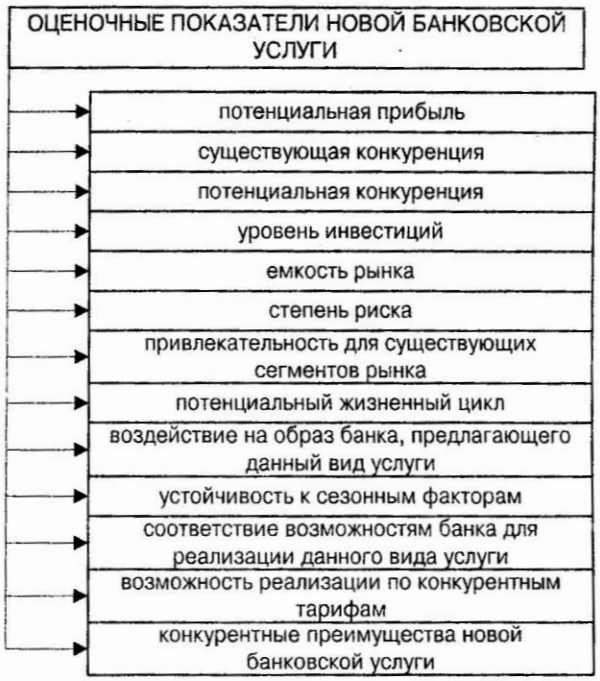


Рис. 1. **Оценочные показатели, раскрывающие возможности новой банковской услуги**

Успех создания и рыночной реализации банковских услуг, особенно принципиально новых, во многом зависит от степени стремления банка к инновациям, то есть от степени поддержки новых идей, способствования их систематическому использованию, превращению их в составную часть оперативной ежедневной работы.

1.2. Создание услуги. Под услуги, концепции которых представляют наибольший коммерческий интерес, открывается финансирование на их реализацию — так начинается этап реального создания новых банковских услуг. Проводится предварительный анализ возможностей ее предоставления клиентам и контрагентам, достижения баланса между ними, гибкости и оперативности этого процесса.

Создание новой банковской услуги на основе выбранной идеи его концепции (развернутого замысла) позволяет банковскому учреждению последовательно создавать новую банковскую услугу, соответствующую замыслу, внедрить ее на выбранном сегменте рынка.

2. Внедрение услуги; расширение набора предоставляемых банковских услуг, создание различных модификаций в зависимости от специфики конкретного потребителя для различных рыночных сегментов ("ниш", "окон").

Эффективность процесса создания и внедрения специфической банковской услуги на рынок опре-

деляет товарную политику банковского учреждения. Сущность товарной политики заключается в определении и поддержании оптимальной структуры набора предоставляемых услуг, которые необходимо продавать с точки зрения целей самого банка. Основными задачами товарной политики являются: определение и удовлетворение запросов потребителей — клиентов; оптимальное использование технологических знаний и опыта самого банка; оптимизация финансовых результатов; превращение потенциальных различных банковских услуг в реальные и соблюдение принципов гибкости процесса предоставления услуг (за счет диверсификации и синергизма, то есть путем расширения областей их предоставления, связанных между собой определенной спецификой).

Необходимо отметить, что обычно в практике банковского предпринимательства ориентируются на оказание комплекса различных услуг, предоставляемых клиентам, и на конъюнктуру отдельных рынков (сегментов).

Стратегия расширения контролируемых рыночных сегментов предполагает увеличение объема продаж существующих услуг на уже завоеванных рынках. Для осуществления такой стратегии имеются следующие возможности: найти и использовать слабые стороны услуг, предоставляемых конкурентами; убедить потенциальных потребителей воспользоваться предлагаемой услугой именно данного банка и привлечь новых клиентов; предложить дополнительные услуги, связанные с приобретением, предоставлением и сервисом собственных услуг.

Стратегия развития услуги основана на интенсивной аналитической работе по совершенствованию уже предоставляемых услуг, поиску новых услуг, а также по улучшению способов их продвижения в выбранные сегменты рынка.

Иными словами, необходимо произвести позиционирование услуги. Это означает определение ее особенностей, характерных черт, которые отличают услугу от услуг-аналогов и/или услуг-заменителей.

Позиционирование укрепляет позицию конкретной услуги на определенном рыночном сегменте и повышает соответствие услуги потребностям определенных клиентов.

Далее необходимо определить ассортиментную политику банка, то есть оптимальный набор предоставляемых услуг, наиболее предпочтительных для успешной работы на конкретном рынке и обеспечивающих необходимую экономическую эффективность деятельности банка в целом. И, наконец, на основе двух предыдущих шагов банковское учреждение вырабатывает свою ассортиментную стратегию, которая может выражаться в выработке следующих направлений его развития:

дифференциации услуг, то есть выделении своих собственных услуг, отличающихся от услуг конкурентов при обеспечении для них отдельных ниш спроса;

узкой специализации (концентрации деятельности банка на предоставлении определенных банковских услуг). Чаще всего на это направление ориентируются специализированные банки;

диверсификации услуг, которой в основном придерживаются универсальные банки;

вертикальной интеграции услуги, что выражается воплощением производителем принципа синергизма.

Стратегия завоевания новых рынков предполагает расширение сферы обслуживания внешних и внутренних рынков, увеличение количества реальных потребителей. В основе этой стратегии лежит производственная маркетинговая концепция, и руководство банка предпринимает такие шаги, как:

изучение демографических рынков (для новых социальных групп населения);

анализ рынка розничных организаций (контрагентов, поставщиков, конкурентов и т. п.);

анализ специфики отдельных географических рынков.

И, наконец, стратегию диверсификации могут позволить себе "банки- лидеры", или "звезды". Они имеют необходимые финансовые материальные и трудовые ресурсы, обладают высоким авторитетом, и конкурентоспособностью. Стратегия диверсификации часто выражается во внедрении новых групп банковских услуг и завоевании новых рынков.

Когда банк является "лидером" по предлагаемым видам услуг на охваченных сегментах рынка, необходима стратегия получения максимально высокой прибыли на уже вложенный капитал с дальнейшей диверсификацией его деятельности.

Иными словами, банк должен быть ориентирован на такие конечные цели своей деятельности, как расширение ассортимента, номенклатуры и вида предоставляемых услуг, продавая их на уже завоеванных рыночных сегментах; расширение своих внутренних и внешних рынков; извлечение максимально возможной прибыли от предоставления традиционных услуг и оптимальной диверсификации (товарная и рыночная). Выбор банком целей своей товарной политики зависит от ряда внутренних и внешних факторов, таких, как размер основного и оборотного капитала банка, размер его резервного фонда, численность, структура и уровень квалификации работающих, инфляция, налоги, отчисляемые в бюджет, размер и условия получения межбанков-

ских и централизованных кредитов, таможенная политика государства, степень развития первичного и вторичного фондового рынка и др. [7]

На этой первоначальной стадии обычно имеют место весьма замедленные темпы реализации банковских услуг, чем и определяется полное отсутствие прибыли, либо ее получение в незначительных размерах. Высока обычно и цена на услугу, обусловленная большими начальными издержками. Банк производит существенные затраты на маркетинг и прилагает значительные усилия по созданию широкой осведомленности о своей услуге. Основное преимущество для банка на этом этапе — практически полное отсутствие конкуренции.

Для успешного внедрения новой услуги на рынок, она должна отвечать следующим основным положениям:

соответствовать запросам потребителей;

опираться на сильные стороны деятельности банка или его подразделения;

призвана быть лучше предложений его конкурентов;

должна пользоваться поддержкой его руководства;

обязана иметь упреждающий (стратегический) характер.

Для банка внедрение в практику бизнеса новых услуг — возможность проникновения на новые рынки, их освоение, удовлетворение вновь появившихся пожеланий клиентов, получение на этой основе новых прибылей и пополнение клиентской базы.

3. Этап роста. На этой стадии обычно имеет место быстрый рост объемов реализации банковских услуг, а размер прибыли достигает максимальной отметки. Затраты на маркетинг остаются на высоком уровне, но их доля в общих издержках существенно уменьшается и, соответственно, падает цена на услугу. На этапе роста основные стратегические усилия банка должны быть направлены на дальнейшее внедрение услуги на рынок. По мере успеха данной услуги на рынке значительно усиливается конкуренция. Расширяя объемы реализации услуги, банк стремится проникнуть в новые сегменты рынка. Успехи в этой области позволяют банку максимизировать свою прибыль и прибыль своих клиентов. Поскольку этот этап очень выгоден банку, он стремится различными способами его продлить. Целью коммуникационной политики должен быть акцент на узнаваемость, дифференциацию услуг банка от аналогичных услуг конкурентов. Кроме того, банковская услуга может быть модифицирована в направлении большего соответствия ее характеристик запросам потребителей.

4. Этап зрелости. На этапе зрелости банки стараются сохранить свое отличительное преимущество как можно дольше. Конкуренция достигает максимума — целесообразно предлагать скидки. На этом этапе услуги предоставляются массовому рынку, клиентам и контрагентам со средними доходами. Во многих отдельных банках предоставляется полный ассортимент услуг с минимальными уровнями цен. Требуется внесение изменений в банковскую услугу и политику банка. По мере снижения прибылей могут быть предприняты меры по снижению издержек [6].

5. Этап спада. На этой стадии наблюдается устойчивое падение объемов сбыта и существенное снижение размера полученной прибыли. Из-за неудовлетворительных объемов сбыта и получаемой прибыли внимание банков начинает переключаться на новые виды услуг, что во многом способствует смягчению конкуренции. Соответственно, у банков исчезает особая потребность в поддержании высоких затрат на маркетинг и в некоторых случаях появляется возможность даже повысить цены на свою услугу. Однако это не свидетельствует о ее выгодности для банка, поскольку на стадии спада объем реализации услуги остается все же чрезвычайно низким.

На этапе спада существуют три альтернативных направления маркетинговых действий:

1. Постепенное снижение затрат на маркетинг посредством снижения количества предлагаемых услуг и/или числа распространяющих их отделений (филиалов). В то же время банк должен начать предлагать ряд других специфических традиционных и нетрадиционных услуг.

2. Оживление объема предложения услуг, то есть изменение положения на рынке посредством модификации самой услуги, нахождение альтернативного рынка и/или формы сбыта, способов продвижения услуг к клиентам и рекламы.

3. Прекращение предоставления этой услуги, то есть выведение ее с определенной скоростью из ассортимента предоставляемых банком услуг или постепенное введение антистимулирующих мер, которые способствуют отказу клиентов от данной услуги.

При продвижении услуг на рынок большое значение имеет также тактика рекламной компании в зависимости от этапа жизненного цикла банковской услуги.

Эффективность продвижения конкретной услуги в значительной степени будет зависеть от стадии жизненного цикла банковской услуги: стадии формирования спроса у потенциальных клиентов, стадии роста спроса на услугу, стадии ее внедрения на рынок, стадии моделирования, разработки услуги и проведения организационно-технических мероприятий.

Предлагается следующая схема тактики продвижения банковской услуги в зависимости от этапа ее жизненного цикла (табл. 1 и табл. 2). Оценка затрат на рекламу банковской услуги в процентах от общей суммы затрат на рекламу была определена методом экспертных оценок.

Таблица 1

Тактика продвижения услуг банка в зависимости от этапа жизненного цикла

Этапы жизненного цикла услуги банка	Тактика рекламной компании	Оценка затрат в % от общей суммы на рекламу данной услуги
Разработка услуги	косвенная реклама услуги с целью пробудить спрос, вызвать к ней интерес; социологическое исследование аспектов рынка потенциальных клиентов услуги;	5 – 10
Внедрение услуги	скоординированная, плановая, массированная рекламная компания, направленная на потенциального клиента; рекламируется услуга и оказывающий ее банк (имиджевая реклама), с целью широкой осведомленности; анкетирование, опрос с целью выявления фактической сегментации пользователей услуги;	40 – 50
Рост объема услуг	целевая активная реклама, направленная на сегмент фактических пользователей услуги; выявление достоинств и недостатков, имеющих место при оказании услуги; акцент на узнаваемость и дифференцирование своей услуги от услуг банков-конкурентов;	20 – 30
Зрелость	в рекламе основное внимание уделяется отличительным особенностям услуги и ее характеристикам по сравнению с аналогичной услугой банка-конкурента; вводится новый элемент банковского сервиса при оказании услуги; услуге присваивается имя, например "Вклад "Рождественский," — "старая" услуга подается в новой упаковке; начало моделирования новой услуги;	10 – 20
Сокращение объема услуг	рекламируется имидж банка, который косвенно связан с услугой. Реклама услуги прекращается; идет косвенная реклама моделируемой новой услуги	0 – 5

Данные, представленные в табл. 2, были получены также методом экспертных оценок, когда одним и тем же экспертам был задан вопрос об оценке использования того или иного маркетингового инструментария для продвижения банковских услуг, после чего были подсчитаны средние значения.

Таблица 2

Матрица применимости инструментов маркетинга в зависимости от стадии жизненного цикла банковских услуг

Стадии жизненного цикла	Маркетинговый инструментарий в системе продвижения услуг									
	Цена	Качество услуги	PR	Распределение (сбыт)	Процесс обслуживания	Реклама	Личная продажа	Персонал банка	Престиж услуги банка	Комфорт
Разработка	**	**	*	*	**	*	*	****	*	*
Выход на рынок	***	*	***	***	****	****	****	***	***	**
Рост	**	***	***	***	****	***	***	***	***	**
Зрелость	***	***	***	**	***	***	***	***	**	**
Сокращение	**	***	*	***	*	*	***	**	***	*

**** высокий уровень использования данного инструмента (свыше 30%);

*** значительный уровень (20 – 30%);

**невысокий уровень (до 10%);

* на данной стадии роль не определяющая (до 3 – 5%).

Таким образом, предложенная матрица иллюстрирует эффективность использования различных инструментов маркетинга, с помощью которой можно определить уровень использования конкретного инструмента в зависимости от стадии жизненного цикла услуги.

Предложенная трактовка концепции жизненного цикла банковской услуги отображает значимость зарождения идеи о новой услуге для поддержания конкурентного преимущества банка на рынке банковских услуг, а методика разработки комплекса программы маркетинга, относительно продвижения банковских услуг с учетом концепции жизненного цикла банковской услуги, может служить основой для принятия соответствующих решений о выборе маркетингового инструментария для той или иной стадии жизненного цикла услуги. Изучение различных типов кривых жиз-

ненного цикла банковских услуг может служить перспективой для дальнейших исследований в данном направлении.

Литература: 1. Голубков Е. П. Основы маркетинга: Учебник. — М.: Изд. «Финпресс», 2003. — 688 с. 2. Маркетинг: Учебник / Под ред. Н. П. Ващекина. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. — 312 с. 3. Мак-Доналд М. Стратегическое планирование маркетинга. — СПб.: Питер, 2000. — 320 с. 4. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 528 с. 5. Титова В.А. Маркетинг. Учебное пособие. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 2001. — 448 с. 6. Банковское дело: Учебник / Под ред. докт. экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — М.: Юристъ, 2002. — 752 с. 7. Современный маркетинг / Под ред. Хруцкого В. Е. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 264 с.

Стаття надійшла до редакції 28.07.2003 р.

УДК 332.012.324

Гриньова В. М., Анохін Є. О.

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

In this article the problems connected with high level of manufactures concentration and low level of innovation activity development concerning the Ukrainian industry are shown. The choice of economic mechanism activity department of company is of great importance for solving this problem. It makes for strengthening and intensifying the role of marketing department and setting up the industrial property department.

Важливою проблемою, що постала перед промисловістю в сучасних умовах, є подолання негативних наслідків надзвичайно високого рівня концентрації виробництва і пов'язаного з ним монополізму. Для її вирішення велике значення має вибір форм економічного механізму діяльності внутрішніх підрозділів підприємств. Дана проблема може бути вирішена шляхом децентралізації частини функцій з управління виробництвом, тобто на основі розширення прав і відповідальності підрозділів у розпорядженні фондами, способами і результатами їхньої діяльності, а також наданням підрозділам права виходу на ринок (у тому числі для участі у формуванні "портфеля" замовлень і пошуку виробничих ресурсів).

© Гриньова В. М., Анохін Є. О., 2003

Сприйнятливість економіки до інновацій стає найважливішим критерієм ефективності соціально-економічної системи. Взаємодія інноваційних і інвестиційних факторів на рівні основної ланки вирішально впливає як на поточний результат — одержання прибутку, так і на рівень його нагромадження.

Основна вимога підвищення ефективності застосування інновацій полягає в погодженому здійсненні різних видів трудової діяльності на етапах інноваційного процесу: науковому, виробничому і відповідних їм формах робіт — теоретичні дослідження, проектно-конструкторські розробки, досвідне, серійне і промислове виробництво, широке їхнє споживання, виявлення і реалізація виробничих результатів. При цьому основною умовою інноваційного процесу повинен виступати рівень економічної зацікавленості всіх учасників, який спонукував би їх до його прискорення. На сучасному етапі розвитку НТП правомірно розглядати етапи "наука — техніка — виробництво — споживання" (рис. 1) як складові інноваційного процесу.



Рис. 1. **Схема взаємозв'язку науки, техніки, виробництва і споживання**

Вирішальне значення в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю відіграє, насамперед, розвиток організаційних структур, що визначають раціональність установлених господарських зв'язків не тільки всередині самого підприємства, а й між підприємством і його зовнішнім оточенням, а також таких ключових факторів інноваційного розвитку, як підвищення кваліфікації і стимулювання персоналу, організації внутрішньовиробничих НДДКР, методів активізації винахідництва, новаторства. Також особливо важливим є і залучення усіх видів ресурсів, і визначення пріоритетних напрямків інноваційної діяльності, що забезпечують широке освоєння науково-дослідних розробок. Це викликає необхідність створення і реалізації концепції комплексного управління інноваційним процесом. Її суть полягає у формуванні сприятливих економічних умов, які б спонукали усіх учасників інноваційного процесу до його реалізації на основі посилення стимулюючої ролі результатів шляхом створення необхідних пільг і пріоритетного середовища для залучення капіталу, інвестицій.

Стратегія управління інноваціями повинна передбачати створення такого організаційно-економічного механізму управління, який забезпечував би її реалізацію.

У цьому випадку доцільно зберегти централізований початок, але в скороченому і спрощеному вигляді (у зв'язку з передачею частини управлінських функцій самим підрозділам). У формах економічного механізму повинні бути закладені і можливості повного відокремлення деяких підрозділів від підприємства, тобто їх перетворення на самостійних учасників ринкових відносин (наприклад, у вигляді дочірніх підприємств). Слід зазначити, що ринкові умови діяльності підприємств передбачають також їхнє право на підприємницьку діяльність шляхом створення нових підприємств, що має особливе значення не тільки як фактор створення нових робочих місць, але і як один з напрямків формування раціональної структури галузі.

Таким чином, у період становлення ринкової економіки в радикальних змінах структури й економічного механізму закладена одна з головних передумов створення ефективного ринку — його демонополізація. Слід також зазначити, що цей напрямок реорганізації підприємства дозволяє оцінити його дійсний ринковий потенціал.

У зв'язку з особливостями вітчизняного інноваційного процесу необхідно розробляти й реалізовувати програми формування національних і технологічних лідерів, великих підприємств, холдингів, високотехнологічних виробництв і підприємств, що мають пріоритетне значення для формування національної моделі промислово-економічного росту. Пріоритетне фінансування, адресна допомога сучасним менеджментом, інвестиційними кредитами під "майбутню вартість" та ін. повинні стати першочерговою турботою держави [1 – 3].

При виборі форм економічного механізму управління інноваційною діяльністю внутрішніх підрозділів підприємств необхідно враховувати і специфічні особливості кожного підприємства — такі, як номенклатура продукції, склад і структура технологічних процесів і операцій, виробнича й організаційна структури і можливості їхнього удосконалення. Аналіз саме цих особливостей дозволяє знайти найбільш доцільні форми економічного механізму, що відповідають вимогам ринкової економіки і забезпечують вирішення завдань посиленням стимулів і гармонізації економічних інтересів з найменшими економічними і соціальними втратами.

Слід зазначити, що вся система управління інноваційною діяльністю повинна бути спрямована на підвищення науково-технічного рівня розробок, якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається, більш ефективне просування її на ринку збуту й одержання підприємством стабільного прибутку.

Завдяки поглибленню ринкових відносин для української економіки більш актуальною стає проблема прискорення інноваційних процесів та їх фронтального обхвату. В цих умовах завдання полягає в розробці цілісної стратегії цільового управління, яка дозволяє перейти до створення стабільного механізму цільової орієнтації усіх елементів виробництва, для здійснення фронтальної інноваційної політики на підприємстві.

Інноваційні стратегії називають ще наступальними, і вони включають такі складові, як проведення активних НДДКР, орієнтацію на маркетинг, стратегії зливання та придбання.

Розробкою інноваційної стратегії на підприємстві займається вища ланка управління, тому функції управління і контролю за її виконанням повністю належать керівникам даного рівня (рис. 2).

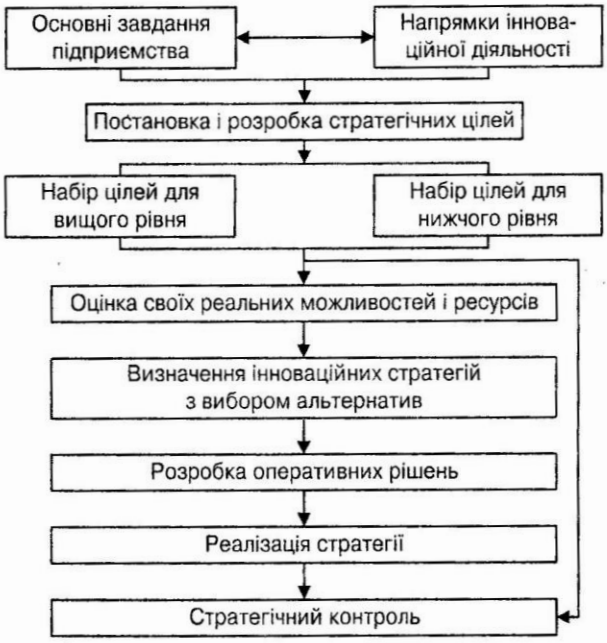


Рис. 2. **Схема стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства**

Першим етапом розробки стратегії є постановка і розробка стратегічних цілей, яких повинно досягти підприємство.

Стратегічне управління інноваціями носить прагматичний характер. У ньому на передній план висувають реальні факти і потенційні можливості, які повинні враховувати і забезпечувати успіх і процвітання підприємства. Водночас стратегічні інноваційні цілі, як правило, не мають кількісної характеристики і формулюються у вигляді декларацій про інноваційні наміри, з яких формується підприємницька концепція, визначаються базові і функціональні стратегії, що реалізують цю концепцію, та розробляється формальна система забезпечуючих оперативних планів.

Так, головними стратегічними цілями підприємства в інноваційній діяльності можуть бути: забезпечення домінуючого положення інновацій на ринку, збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок інновацій, технічне переобладнання промислового виробництва тощо.

Після визначення стратегічних цілей підприємству необхідно оцінити реальні можливості, якими воно володіє, перевірити наявність ресурсів, необхідних для здійснення запланованого інноваційного проекту. При цьому зусилля необхідно спрямувати на виявлення сильних та слабких аспектів діяльності підприємства в зовнішньому та внутрішньому середовищі. Слід приділити увагу аналізу зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, ретельно вивчити шанси і фактори ризику на ринку, тобто зібрати й оцінити інформацію, яка надходить іззовні.

Аналіз умов зовнішнього середовища є принципом будь-якого стратегічного планування, тому інформація про більш суттєві умови зовнішнього середовища і про їх зміни становить матеріал для стратегічних рішень.

Характеристику потенціалу підприємства можна отримати шляхом використання SWOT-аналізу, який дозволяє встановлювати його сильні і слабкі сторони та передбачає отримання інформації за наступними напрямками: виробництво, фінанси, маркетинг, НДДКР, персонал, управління і організація [4].

При розробці інноваційних стратегій необхідно враховувати той факт, що вони знаходяться під впливом зовнішніх змін і можуть самостійно активними діями формувати їх. Вони дають можливість встановити, яким чином можна ввести в дію наявний потенціал з урахуванням існуючих і очікуваних в майбутньому сильних і слабких сторін підприємства.

Наступним етапом розробки інноваційної стратегії є аналіз і планування маркетингової діяльності.

Реальна роль маркетингових служб в стратегіях управління інноваціями полягає у визначенні ступеня ринкової орієнтованості інноваційних процесів. Положення маркетингу і маркетингової функції в пострадянських підприємствах ще не досить вивчено. Для більшості робіт зарубіжних авторів базою для досліджень стало ділове життя розвинених капіталістичних країн, що дозволяє застосовувати отримані результати в умовах української економіки зі значними обмеженнями [5 – 7].

Маркетингове дослідження включає інформацію про потреби і попит ринку, конкурентні аналоги на ринку, які підприємство випускає, про технологічні потреби і можливості підприємства. Результатом є ідея розробки нової продукції, яка виходить від керівників управління маркетинговою діяльністю.

Нові ідеї, які виходять від самих підрозділів НДДКР про розробку нових продуктів, є результатом цілеспрямованої дослідницької діяльності зі збору і накопичення нових ідей, проведення досліджень, вивчення інформації тощо. У цьому випадку, для стимулювання інноваційної діяльності, підприємства намагаються розширювати коло джерел нових ідей, підтримувати їх безперервний потік і створювати сприятливий клімат.

Посилення ринкової орієнтації інноваційної діяльності підприємств проявляється в розповсюдженні практики участі споживачів наукоємної продукції в її розробці і засвоєнні на різних етапах інноваційного процесу. З одного боку, це пов'язано з бажанням виробників забезпечити стабільний ринок збуту, мати постійних замовників, з іншого — споживач може не тільки вносити свої корективи до нововведення, але й контролювати весь хід розробки, виробництва і засвоєння новизни. Інколи замовник може виступати в якості ініціатора нової ідеї або технічного завдання і брати участь у їх вирішені. Тоді виробник стає не просто постачальником певної продукції, а й учасником маркетингової діяльності, орієнтованої на потреби кінцевого споживача, а це призводить до встановлення стійких зв'язків між виробником і замовником.

У зв'язку з цим необхідно враховувати роль сучасної маркетингової служби, яка повинна розглядатися як один з провідних підрозділів підприємства, від ефективної роботи якого залежить проектування продукції, її виробництво та збут.

Відділ маркетингу виконує ті завдання, які прямо витікають із змісту всього комплексу маркетингу і пов'язані з усіма аспектами реалізації маркетингової функції — від розробки плану розвитку продукції до контролю і функціонування системи маркетингової інформації. Реалізація маркетингової функції на підприємстві передбачає вирішення наступних завдань: розробки товарів і послуг; планування каналів збуту; стимулювання збуту і пошук покупців; дослідження ринку; визначення цін на нові товари і послуги; розробки рекламної концепції; планування PR-заходів; розробки плану маркетингу в цілому; підготовки рекламних матеріалів; участі у презентаціях; підготовки персоналу в сфері маркетингу.

Проте роль маркетингових структур на підприємствах досить різноманітна: представники маркетингових структур можуть брати активну участь у розробці всіх основних проектів підприємства; у розробці більшості управлінських рішень, головним чином через консультування або надання інформації; вирішувати вузько спрямовані завдання (рекламна діяльність, дослідження ринку тощо).

Щодо маркетингових структур, які є на вітчизняних підприємствах, можна стверджувати, що коло їх діяльності обмежується рішенням інформаційних або збутових завдань. Тобто при плануванні виробництва нових товарів або встановленні цін на них не враховуються потреби ринку, що й призводить або до скорочення асортименту, або до значних фінансових втрат.

Дослідження підтверджують наявність двох головних тенденцій еволюції маркетингової функції на вітчизняних підприємствах: по-перше, обмежене використання поняття "маркетинг" (частіше за все відносно до таких процесів як збут, реклама); по-друге, відсутність, як правило, збалансованої маркетингової політики, що фактично стало причиною відсутності спеціалізованих маркетингових підрозділів на підприємствах. Їх створення є одним з головних завдань для керівників сучасними підприємствами.

Завоювання стійких позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках науково-технічної продукції, успішний збут товарів, що випускаються у нових економічних умовах, значною мірою залежить від наявності й успішного функціонування на підприємстві підрозділу промислової власності. У структурі підприємства така ланка дуже важлива, вона забезпечує правову охорону об'єктів промислової власності підприємства, дотримання норм вітчизняного і закордонного законодавства в зазначеній галузі. Останнє дозволяє підприємству в процесі інноваційної діяльності уникнути можливих правових порушень, наслідками яких можуть стати штрафні санкції й інші невиправдані валютні витрати. Таким чином, з урахуванням цих аспектів повинні сформуватися завдання підприємства в сфері інноваційної діяльності.

Система управління інноваційною діяльністю повинна розумно сполучати економічну самостійність підприємств, зацікавленість колективу та кожного окремо в створенні і використанні інновацій, зокрема винаходів, корисних моделей, та вплив централізованого початку на господарську діяльність, а також державне стимулювання інноваційної діяльності за допомогою різних економічних важелів і стимулів.

Механізм внутрішніх ліцензій відіграє важливу роль як новий засіб підвищення зацікавленості підприємств і організацій у прискореному, широкомасштабному використанні інновацій.

Тому, виходячи з вищезазначеного, на базі рекомендацій з організації роботи в сфері промислової власності на підприємстві, можна запропонувати варіант структури управління інноваційною діяльністю патентної служби (рис. 3).

Таким чином, підрозділ промислової власності створюється на базі патентної служби і, крім здійснення її традиційних напрямків діяльності, а саме розвитку винахідницької творчості і правової охорони його результатів, проведення ліцензійної роботи, бере участь у маркетинговій діяльності, зокрема в маркетингових дослідженнях підприємства.

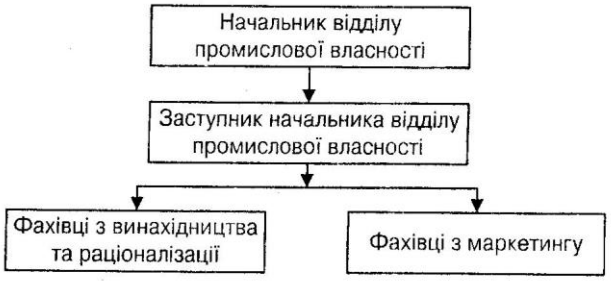


Рис. 3. **Структура відділу промислової власності на підприємстві**

Підрозділ промислової власності є самостійним і відноситься до основних підрозділів підприємства, підпорядковується його керівнику, а також має право виходу на ринок.

Ці підрозділи здійснюють свою діяльність за рахунок коштів підприємства чи частково з використанням принципів госпрозрахунку.

Структура, функції, права й обов'язки даного підрозділу визначаються Положенням про його роботу з урахуванням характеру діяльності підприємства (науково-дослідного, проектно-конструкторського, виробничого).

До компетенції підрозділу промислової власності відносяться питання пов'язані з винаходами, корисними моделями, промисловими зразками і товарними знаками, а також ті питання, що стосуються досягнень науки і техніки, раціоналізаторських пропозицій та ін.

Рекомендується поряд з підрозділом промислової власності підприємства мати в пропонованих для досліджуваної галузі виробничих комплексах фахівців з винахідництва і раціоналізації.

Структура патентної служби передбачає такі напрямки:

правового захисту НДДКР;

науково-технічної експертизи заявок на винаходи, корисні моделі й інші об'єкти промислової власності;

розрахунку економічного ефекту виплати винагород, обліку і звітності;

закордонного патентування і ліцензійної торгівлі;

інформаційного (патентно-інформаційне, науково-технічне, кон'юнктурно-економічне) забезпечення;

патентного, довідково-інформаційного фонду, фонду кон'юнктурно-економічної інформації закордонних фірм;

забезпечення автоматичної, інформаційно-пошукової системи;

редакційно-видавничої діяльності, надання послуг стороннім організаціям.

Основні функції підрозділу промислової власності:

забезпечення розробки об'єктів техніки і технології на високому науково-технічному рівні та випуск на їхній основі високоякісної продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку;

забезпечення правової охорони об'єктів промислової власності, що належать підприємству або країні;

забезпечення діяльності підприємства у сфері промислових зразків і товарних знаків;

здійснення маркетингової діяльності (у тому числі і маркетингових досліджень, що є основною частиною інноваційного менеджменту) з реалізації результатів інноваційної діяльності на зовнішньому і внутрішньому ринках;

створення економічних, правових і організаційних умов розвитку інноваційної діяльності.

Таким чином, це є новим напрямком у діяльності патентної служби на підприємстві, успішне виконання якого залежить від ряду зовнішніх і внутрішніх факторів (вищеназваних).

У сучасних умовах на великих підприємствах склалися стійкі механізми управління науково-технічною діяльністю, які відображають особливості процесу інтеграції науки і виробництва, все більшу орієнтацію досліджень і розробок на ринкові потреби, посилення впливу ринкових факторів на визначення стратегічних позицій підприємства. Не останнє місце при цьому посідає венчурний бізнес, який приймає вигляд малого бізнесу і відіграє значну роль активізатора інноваційної діяльності на західних ринках.

Для того щоб стати більш конкурентоспроможними, великі підприємства проводять реструктуризацію, намагаючись використати ефекти малих фірм, а малі підприємства вступають до альянсів для досягнення ефекту масштабу.

Не зважаючи на високу концентрацію промислових НДДКР, в цій сфері велику роль відіграє мале підприємство. Ефективність середнього і малого підприємства частіше буває набагато вищою, ніж велика організація при засвоєнні нововведення, яке не потребує значних коштів і великих колективів у тих випадках, коли невелика група спеціалістів може його провести без використання складного і багатовартісного дослідницького обладнання.

Успіх малого бізнесу полягає у наступному: поглиблення спеціалізації в наукових розробках призводить до того, що в багатьох випадках невеликі підприємства, навіть зі своїми обмеженими ресурсами, працюючи у відповідному напрямку, можуть конкурувати з великими концернами. Вони розробляють і засвоюють інновації в тих сферах, які для великого бізнесу можуть бути або неперспективними, або занадто ризикованими. Малі підприємства охоче беруться за впровадження оригінальних нововведень, оскільки при розробці принципово нової продукції знижується роль великих лабораторій з традиційними напрямками дослідження.

На початковому етапі діяльність таких підприємств нерідко фінансується великими компаніями, які не бажають ризикувати, але контролюють цей ризик, і у випадку досягнення успіху отримають готове нововведення. Помноживши інновацію на свій виробничий і комерційний потенціал, компанія забезпечує собі великі прибутки. В Україні таке співробітництво зустрічається рідко. У ролі замовника виступають невеликі фірми, а в ролі виконавця — інститути і лабораторії. Більшість з таких замовлень носять не інноваційний характер, а спрямовані на технічне й технологічне перероблення продукції або технологічного процесу, оскільки замовити і профінансувати абсолютно нову технологію, або продукцію таким фірмам не під силу.

За таких обставин державним та комерційним структурам варто приділяти більше уваги розвитку сектору ризикового капіталу, який в розвинених країнах є двигуном науково-технічного прогресу.

Заключним етапом розробки інноваційної стратегії є підготовка детальних оперативних планів, програм, проектів, бюджетів, а також здійснення контролю за її виконанням на базі відповідних критеріїв з урахуванням певних цілей, планів і оцінки результатів інноваційної стратегії.

Оцінка результатів інноваційної стратегії становить собою більш слабку ланку інноваційної діяльності на багатьох підприємствах. Однією з її причин є відсутність серйозних економічних розрахунків ефекту інноваційної діяльності. Менеджери, описуючи результати технічних і технологічних інновацій, часто говорять про розширення асортименту, підвищення якості продукції, але не спроможні пояснити, який вплив буде здійснений на доходи підприємства, його рентабельність.

Основою запропонованої моделі корпоративної стратегії управління інноваціями є маркетингова служба, яка розглядається як один з провідних підрозділів підприємства, а також наявність і успішне функціонування підрозділу промислової власності, який забезпечує правову охорону об'єктів промислової власності підприємства і дотримання норм вітчизняного та закордонного законодавства.

Так чи інакше, корпоративна стратегія управління інноваціями буде визнана успішною лише у тому випадку, коли в процесі її реалізації отримані резуль-

тати будуть максимально наближені до запланованої мети. Тому в стратегічному плані завжди є оперативні завдання, які забезпечать практичну цілісність і завершеність реалізації стратегічного задуму, тобто його втілення.

Література: 1. Хайдман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1992. — Т. 2. — 323 с. 2. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. — М.: Экономика, 1994. — 169 с. 3. Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии: Пер. с япон. — М.: Мысль, 1986. — С. 46 – 47. 4. Harper W. Boyd, Jean-Claude Larreche, Walker. Marketing Strategy: Planning and Implementation, USA, University of Wisconsin, Madison: Irwin McGraw-Hill, 1995. — P. 343. 5. Hosley S., Wee C. Marketing and Economic Development: Focusing on Less Developed Countries // Macromarketing. — 1988. — Vol. 8. — No. 1. — P. 43 – 53. 6. Mowen J., Mowen M. Time and Outcome Valuation: Implication for Marketing Decisions Making // Journal of Marketing. — 1991. — Vol. 55. — No. 4. — P. 54 – 62. 7. Day G. The Capabilities of Marketing Driven Organizations // Journal of Marketing. — 1994. — Vol. 58. — No. 4. — P. 37 – 52.

Стаття надійшла до редакції 5.06.2003 р.

УДК 338.48 (477)

Павленко Л. А.

КОНЦЕПЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ — НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

The necessity of developing tourist business as an important part of small and middle business and for improving state social and economic position is stated. The methods and mathematical models for perspective tourist resources searching and tourist product formation, as well as the conception of information system for tourist product promotion and tourist business infrastructure development are proposed.

Малий та середній бізнес роблять вагомий внесок у валовий національний продукт у країнах з розвинутою ринковою економікою, на які нині орієнтується Україна [1]. Сьогодні розвиток малого та середнього бізнесу стає важливим фактором відтворення економіки нашої держави як гнучкий та ефективний механізм створення нових підприємств широкого кола діяльності та форм власності, боротьби з безробіттям, збільшення податкових надходжень до бюджету країни, як фундамент відтворення стабільного економічно та соціально захищеного класу.

Інтенсифікація комунікацій у різноманітних сферах людської діяльності — імператив розвитку цивілізації. Сучасні засоби комунікацій базуються як на безпосередніх контактах, так і на on-line телекомунікаціях за допомогою телефонії, радіозв'язку, зв'язку каналами Internet тощо. Домінуючим фактором розвитку ділових комунікацій, успішної взаємодії суб'єктів, встановлення партнерських відносин є безпосередні контакти, генератором та каталізатором яких є туристська діяльність.

Мета роботи — дослідження важливості внутрішнього туризму в малому та середньому бізнесі, розроблення методики та моделей пошуку перспективних туристських ресурсів, формування туристського продукту, розробка концепції інформаційної системи, яка сприятиме просуванню турпродукту на ринок та розвитку інфраструктури турбізнесу.

Збільшення туристських потоків означає пожвавлення соціально-економічної діяльності будь-якої держави, оскільки туризм, безпосередньо чи опосередковано, стосується таких галузей, як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, страхування, торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, медицина, побутові послуги, культура, мистецтво, спорт та інші, й стимулює їх розвиток. Туризм посідає друге місце у світовій економіці після комп'ютерної та електронної промисловості й випереджає нафтопереробну і автомобілебудівну галузі, а для багатьох країн, що розвиваються, є не тільки основою підйому економіки, а й основою існування [2 – 7]. Туризм називають "рекреаційною сферою економіки" [4].

Для перехідного періоду розвитку нашої держави проблема організації ефективних, як міждержавних, так і внутрішніх всебічних контактів набуває особливого значення. Україна знаходиться в центрі Європи, на перехресті транспортних, людських, матеріальних і нематеріальних потоків, має багатий природно-кліматичний, історико-культурний, етнічний, науковий, людський потенціал для духовної і фізичної рекреації особистості [2].

Пріоритетним напрямом туристського бізнесу в будь-якій державі є внутрішній туризм, який мультиплікує національний прибуток, веде до збалансованого розвитку економіки. Він не вимагає рівня інфраструктури, необхідного для в'їзного туризму, якого наша країна поки що не має [2; 7].

Туристський бізнес взагалі, та внутрішній туризм зокрема, постають як невід'ємна складова розвитку малого та середнього бізнесу й соціально-

© Павленко Л. А., 2003

економічного розвитку держави в цілому. Про це свідчать наступні фактори. Туристський бізнес дозволяє: поповнювати федеральні і місцеві бюджети податковими надходженнями; збільшувати зайнятість населення; стимулювати виробництво товарів і послуг; розвивати ділові й економічні контакти; стимулювати експорт місцевих продуктів та товарообіг; створювати передумови для розвитку гнучкої інфраструктури підприємницької діяльності; створювати умови для підйому духу і самосвідомості нації, підвищення рівня культури та освіти населення; оздоровлювати націю; зміцнювати сімейні відносини (сімейний туризм); створювати базу для інновацій (науковий туризм), у тому числі для застосування сучасних інформаційних технологій у розвитку туристського бізнесу; створювати базис для розвитку інфраструктури в'їзного та закордонного туризму [2 – 7]. Вартість створення одного робочого місця в туризмі в 20 разів менша, ніж у промисловості [2]. Це має чимале значення для турагентської фірми — невеликого підприємства з малим штатом та уставним фондом [7].

Вагомим аргументом на користь внутрішнього туризму на сьогодні є поява можливості переглянути свою історію і досвід предків, що до недавнього часу були недоступними з багатьох причин, а це, в свою чергу, дозволить змінити критерії самооцінки нації, відкрити нові та намітити перспективні шляхи розвитку індивідуума і держави в цілому.

Сьогодні до аргументів розвитку невиїзного та в'їзного, а саме внутрішнього туризму додаються такі, що пов'язані з дестабілізуючими екологічними та політичними факторами у світовій спільноті, — з можливістю розповсюдження хвороб, з локальними війнами та міжетнічними конфліктами.

Важливою складовою внутрішнього туризму є сільський туризм, який часто ототожнюють із зеленим або екологічним туризмом. Екологічний туризм орієнтований на пряме використання природи як середовища мешкання туристів і впровадження екологічних технологій у всі компоненти туру при забезпеченні мінімального збитку навколишньому середовищу та раціонального природокористування. За даними Всесвітньої туристської організації (ВТО), частка екологічного туризму становить 7 – 10% від щорічного прибутку всієї індустрії туризму, або близько 30 млрд. дол. [2]. Для значної кількості наших громадян він становить інтерес як найбільш демократичний вид відпочинку.

Чимало проблем розвитку малого та середнього бізнесу й турбізнесу зокрема, повинні вирішуватися на державному рівні шляхом з удосконалення правових норм і законів.

Не менш актуальним для становлення внутрішнього туризму є завдання пошуку та складання кадастру туристських ресурсів як сукупності природно-кліматичних, оздоровчих, історико-культурних, пізнавальних і соціально-побутових ресурсів, здатних задовольнити різноманітні потреби туриста та формування туристського продукту (ТП) [2]. Це завдання не вирішене не тільки в нашій державі, але й у країнах ближнього зарубіжжя [5]. Пошук перспективних туристських ресурсів країни — нетривіальне, багатокритеріальне завдання з орієнтацією на велику кількість існуючих туристських зон, які характеризуються безліччю параметрів, та на різноманітні потреби туристів.

З математичної точки зору задача відбору туристських ресурсів є задачею ухвалення рішень в умовах невизначеності, джерелам якої є відсутність точного опису та вимірювань параметрів ресурсів і критеріїв співвіднесення їх можливостей з потребами потенційних туристів. При цьому результат оцінюється за багатьма критеріями і мова йде не про оптимальне, а раціональне, з огляду на вибраний критерій, рішення. Розв'язання задачі оцінки атрактивності, чи привабливості туристських ресурсів, пропонується за допомогою апарату нечітких відношень [8] в наступній постановці.

Дано: $X = \{x_1, x_2, \ldots, x_n\}$ — безліч туристських ресурсів, які визначаються безліччю ознак $Y1 = \{y_1, y_2, \ldots, y_{p1}\}$, і безліч потенційних туристів $Z = \{z_1, z_2, \ldots, z_m\}$, які висувають певні вимоги $Y2 = \{y_1, y_2, \ldots, y_{h2}\}$ до туристських ресурсів X. ***Необхідно***: оцінити атрактивність туристських ресурсів для потенційних туристів Z та скласти підмножину $X1 \in X$ з найбільш привабливих.

Задача моделювання полягає в пошуку міри зв'язку між множинами X і Z за допомогою безлічі параметрів $Y = \{y_1 y_2, \ldots, y_h\}$, отриманої як результат перетину $Y = Y1 \wedge Y2$ множин $Y1$ і $Y2$. Отримання вектора параметрів Y є самостійною задачею. Вона розв'язується із залученням двох груп незалежних експертів для виключення упередженого оцінювання параметрів ресурсів. Одна група експертів складає список параметрів туристських ресурсів $Y1$, які характеризують об'єкти відвідування туристами, інша — список параметрів ресурсів $Y2$, які можуть зацікавити туристів певних категорій. Причому масив $Y1$ складається в контексті: "є в наявності" і "придатний для ... ", масив $Y2$ — в контексті "бажано мати" і "цікаво, корисно відвідати або дізнатися про...". Виключення омонімів і синонімів з масивів $Y1$ і $Y2$ дозволяє отримати їх перетин $Y = Y1 \wedge Y2$ — узагальнений список параметрів туристичних ресурсів для співвіднесення масивів X та Z.

Нехай $\xi_R : X \times Y \to [0,1]$ — функція приналежності нечіткого бінарного відношення R між X і Y. $\xi_R(x_i, y_j)$ — елементи відношення R, які є резуль-

татом оцінки міри приналежності ознаки y_j об'єкта x_i для всіх $x_i \in X$ і $y_j \in Y$ (i=1,...,M; j=1,...,N). Чим вище значення $\xi_R(x_i, y_j)$, тим важливіша ознака y_j для характеристики об'єкта x_i.

Нехай $\Psi_s : Y \times Z \to [0,1]$ — функція приналежності нечіткого бінарного відношення S між Y і Z. $\Psi_s(y_j, z_k)$ — елементи відношення S, які є результатом оцінки міри відповідності параметрів ресурсів Y запитам потенційних туристів Z для всіх $y_j \in Y$ і всіх $z_k \in Z$ (j = 1,..., N; k = 1,..., K). Значення $\Psi_s(y_j, z_k)$ відображають міру важливості ознаки y_j при прийнятті клієнтом z_k рішення про подорож.

Причому вказані оцінки виконуються різними групами експертів, що підвищує достовірність результату.

Результатом композиції RoS нечіткого відношення R між X і Y та нечіткого відношення S між Y і Z є відношення Q між X і Z:

$$Q(x,z) = (RoS)(x,z) = \vee(R(x,y) \wedge S(y,z)) \quad \forall x \in X \quad \forall z \in Z, \qquad (1)$$

де $\wedge$ — операція перетину нечітких множин — операція inf або min;

$\vee$ — операція об'єднання нечітких множин — операція sup або max.

Елемент $Q_{ik}(i = 1,..., M; k = 1,..., K)$ відображає міру зв'язку між ресурсом x_i і запитами потенційного туриста z_k.

Вибір певного значення α у якості граничного рівня Q_{ik} дозволяє отримати з нечіткого відношення Q звичайне відношення P з елементами $P_{ik} = 1$, коли $Q_{ik} \geq \alpha$ і $P_{ik} = 0$, коли $Q_{ik} < \alpha$. Це дозволяє знайти для кожної категорії туристів z_k рівневу множину $M_k = \{x_1, x_2, ..., x_t\}$, що включає x_i, якщо $P_{ik} = 1$. Тобто кожний масив M_k містить певні ресурси $x_i \in X$.

Нехай L_i — пріоритетність ресурсу x_i серед розглянутої групи ресурсів; для обраної групи категорій туристів він визначається наступним чином:

$$L_i = \sum_{k=1}^{K} P_{ik}. \qquad (2)$$

Коефіцієнт атрактивності ресурсу x_i відносно ресурсів даної групи визначається за формулою:

$$a_i = L_i / K. \qquad (3)$$

Масив пріоритетних ресурсів $X1$ складається з ресурсів, які були відібрані з X за значенням a_i.

Цей підхід дозволяє формувати туристські маршрути як послідовність використання обраних ресурсів (або послідовність об'єктів відвідування). Це, в свою чергу, дозволяє моделювати процес формування туристського продукту з урахуванням того, що він як і будь-який інший продукт, має споживчу вартість, або користь — спроможність задовольняти потреби клієнтів, повинен бути привабливим для максимально великої кількості клієнтів та мати масового споживача [3].

Виробництво національного туристського продукту — процес формування його з множини композиційних елементів:

$$ТП = \{Маршрут, послуги\ з\ перевезення, послуги\ з\ розміщення, послуги\ харчування, послуги\ гідів, ..., інші\ послуги\}. \qquad (4)$$

Критерії формування ТП можуть бути різними: максимальна привабливість для клієнтів; максимальна кількість клієнтів, які можуть придбати ТП; максимальний прибуток турагентської фірми та інші, з урахуванням множини обмежень. Далі наведено варіант, який здатен мінімізувати збитки навколишньому середовищу при розширенні потоку туристів.

Математична задача формування туристського продукту, який орієнтовано на найбільший потік туристів з урахуванням обмежень на перепускну спроможність пунктів відвідування маршруту та врахуванням фінансових і матеріальних можливостей фірми та клієнтів, формулюється наступним чином.

Отримати максимальну кількість туристів F, які можуть придбати туристський продукт протягом звітного періоду роботи туристської фірми:

$$F = \sum_{j=1}^{n} c_j t_j,$$

за наступних умов: $\sum_{j=1}^{n} s_{ij} t_j \leq z_i$,

$$\sum_{j=1}^{n} t_j \leq T;$$

$$t_j > 0, \qquad (5)$$

де j =1, ..., n; i =1,..., m;

m — загальна кількість послуг, які включені в туристський продукт;

n — загальна кількість пунктів відвідування;

c_j — пропускна спроможність j-го пункту відвідування (люд./год.);

t_j — тривалість перебування в j-му пункті відвідування (год.);

s_{ij} — середня годинна вартість послуги i в j-му пункті (грн./год.);

z_i — загальна вартість послуги i, яка включена в туристський продукт;

T — загальна тривалість туру (год.).

При цьому вартість туру становить:

$$S = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} s_{ij} t_j . \qquad (6)$$

Цей же підхід може бути застосований при формуванні серійних турів — туристських пакетів.

Одним із важливих чинників, який вирішує успіх роботи будь-якої фірми, в тому числі такої, що працює на ринку туристських послуг, є час обслуговування клієнтів. Це потребує ведення бізнесу в режимі on-line з усіма учасниками ринку. Крім того, як і будь-який інший, туристський продукт має фази народження, зростання, зрілості, занепаду [3]. До того ж ці фази можуть бути дуже короткими. Тому актуальною постає розробка автоматизованої інформаційної системи (ІС) і здійснення гнучкого вибору перспективних ресурсів та формування ТП, яка дозволить оперативно перебудовувати діяльність фірми, враховуючи запити клієнтів.

Розглянуту методику та моделі пропонується зробити основою логіки додатків ІС, база даних якої включає кадастр туристських ресурсів України, регіональні маршрути, їхні цілі, коефіцієнти атрактивності місць відвідування, послуги та вартість послуг, можливості фірми щодо формування та просування туристського продукту на ринок, дані про реалізацію ТП. Для ІС передбачається обробка статистичної інформації про популярність продуктів та ресурсів, про сезонні зміни в запитах потенційних клієнтів, обмін інформацією. Співробітники фірми повинні працювати з віддаленою корпоративною базою даних за своїми паролями в інтерактивному режимі, на сторінках корпоративного сайта. Сторінка офіційного сайта фірми з рекламною та контактною інформацією для клієнтів і партнерів повинна бути доступною усім учасникам туристського ринку.

Перспектива подальшого розвитку досліджень пов'язана з відбором туристських ресурсів та складанням бази кадастру ресурсів України. Це завдання повинно вирішуватися поетапно — спочатку на регіональному рівні, а потім — у межах держави.

Запропонована концепція та методика є частиною завдання комплексної автоматизації роботи туристської фірми і частиною глобально завдання розвитку туристського бізнесу в Україні. Воно повинно розширити сферу комунікацій, відновити "нитку, яка сполучить" часи, події, знання, досвід, інновації для забезпечення не адитивного, а синергетичного ефекту в розвитку малого та середнього бізнесу та у відтворенні соціально-економічного стану України.

Література: 1. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник НБУ. — 2003. — №1. — С. 13 – 15. 2. Про стан та перспективи розвитку туризму в Україні. Інформаційно-аналітичний матеріал до парламентських слухань // В кн.: Комітет Верховної Ради України з питань молодіжної політики, фізичної культури, спорту та туризму. — К., 2000. — 96 с. 3. Дурович А. П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. — Мн.: Новое знание, 2001. — 496 с. 4. Герасименко В. Г. Основы туристского бизнеса: Учебное пособие. — Одесса: Черноморье, 1997. — 160 с. 5. Зорин И. В., Квартальнов В. А. Энциклопедия туризма. Справочник. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 368 с. 6. Котлер Ф., Боуэн Д. Маркетинг, гостеприимство, туризм. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 760 с. 7. Яновская Н. Туризм: организация и учет. — Харьков: Фактор, 2000. — 228 с. 8. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. — М.: Радио и связь, 1982. — 432 с.

Стаття надійшла до редакції 8.07.2003 р.

УДК 332.146

Мельник В. И.

СТРУКТУРНАЯ АДАПТАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА К УСЛОВИЯМ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПЕРИОДА

The peculiarities of transformation processes in Ukrainian economy are analysed. The economic regional functions are considered under modern conditions of development. The problem of regional enterprise complexes structural adaptation is considered as a factor of improving production activity in the real national economic sector.

Процесс становления эффективной системы хозяйствования в Украине протекает сложно и противоречиво. Реализация первых этапов экономического реформирования не дала положительных экономических результатов, а наоборот, привела к резкому и продолжительному спаду производства, деформированию структуры собственности, нарастанию напряженности в социальной сфере.

© Мельник В. И., 2003

В ходе трансформационных процессов внешняя экономическая среда пополнилась такими качественно несовместимыми с централизованно-плановой экономикой характеристиками, как экономическая свобода производителей и потребителей, конкуренция цен, превалирование частных целей и интересов над общими. Кардинальное изменение внешней среды (централизованно-плановой на рыночную) фактически целиком меняет систему и структуру целеполагания производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Предприятия и фирмы, выполнявшие в условиях прежней системы функцию производства определенного централизованно распределяемого продукта, в новых рыночных условиях, став экономически свободными, выполняют, прежде всего, функцию производства товара, то есть лишь такого продукта, который находит общественное признание на рынке посредством платежеспособного спроса на него. Тем самым претерпевает качественные изменения вся внешняя среда функционирования предприятий, что закономерно требует соответствующих изменений внутренней среды организации производственных и хозяйственных процессов на самих предприятиях. В противном случае предприятие как малая экономическая система (подсистема) глобальной народнохозяйственной экономической системы, в свою очередь, которая в современной эпохе является звеном глобализированной мирохозяйственной системы, закономерно обречена на гибель.

Поэтому приведение организационно-экономических структур каждого украинского предприятия, производственно-хозяйственных совокупностей их отраслевой и региональной организации, наконец, всей национальной экономики в соответствие с требованиями современного рыночного хозяйства является на сегодняшний день основной задачей экономического реформирования, глубокого развития экономических реформ.

Наиболее общей целью трансформации структуры является ее оптимизация. Под оптимальной понимается такая экономическая структура, которая соответствует общественным потребностям, обладает способностью быстро и адекватно реагировать на их изменения, опирается на рациональное использование национальных ресурсов и на широкое разделение труда с другими странами, обеспечивает производство конечного продукта при минимальных затратах. Преобразование структуры экономики — это не только нахождение экономически эффективных пропорций элементов системы, но и улучшение качественных характеристик системы, стимулирование ее активности, дееспособности, расширение способов проявления инициативы и как следствие — повышение эффективности системы.

Реструктуризация как неотъемлемая и обязательная составляющая трансформационного процесса, вполне естественно, затрагивает и мезоуровень (отрасли, регионы) национальной экономики. Как известно, в рамках прежней централизованно-плановой системы регионы (точнее, их властные структуры), как правило, выполняли организационно-политические функции по упорядочению функционирования и развития регионального хозяйственного комплекса. В условиях рыночной экономики регион вне зависимости от своего уровня становится полноценным субъектом рыночных отношений [1].

В трансформационный период крайне необходимо осознание того, что территориальные образования, в частности регионы, их хозяйственные комплексы являются полноправными субъектами рыночных отношений и благосостояние населения территории находится в прямой зависимости от того, насколько крепки и надежны позиции ее хозяйственного комплекса на местном, региональном, национальном и международном рынках. Таким образом многократно возрастает координационная функция органов местного самоуправления в экономическом и социальном развитии агломерации. Именно они, а не центр, призваны в рыночной ситуации обеспечивать комплексное развитие соответствующей территории, ее хозяйственного комплекса как целостной системы — субъекта рыночных отношений. Исходя из этого, регион должен формировать стратегию своего экономического и социального развития.

Относительная целостность регионального производственно-хозяйственного комплекса прежде всего обусловливается тем, что предприятия и фирмы, функционирующие в границах данной территории, постоянно сталкиваются с определенными производственными проблемами, в успешном разрешении которых в той или иной степени заинтересован каждый из них. Они, прежде всего, касаются комплекса дополнительных условий, непосредственно не входящих в процесс производства, но без которых он не в состоянии нормально осуществляться. К ним, как правило, относят сеть автомобильных и железных дорог, средств связи, энерго- и водоснабжения, канализации и т. д. — словом, все то, что входит в понятие "производственная инфраструктура" [2].

В условиях рыночной экономики данная потребность в сотрудничестве многократно усиливается в результате наличия у региона качественно новой функции — функции субъекта острой, конкурентной борьбы на региональном, национальном и внешних рынках. При этом данный вид конкуренции имеет отчётливо выраженную тенденцию к усилению.

Согласно мнению немецкого ученого-экономиста В. Ханеша [3], это обусловлено, прежде всего, структурными изменениями, происходящими в мировой экономике. Осуществляемые в настоящее время коренные изменения в мировой системе разделения труда приводят ко все более неравномерному развитию различных регионов; эта тенденция в будущем будет ещё больше обостряться. В результате значительных социально-экономических структурных изменений высокоразвитых индустриальных стран меняются и отношения между регионами и общинами, в том числе и городами. Основными элементами общего процесса реструктуризации являются, прежде всего, глобализация и повышение гибкости производства, интернационализация инвестиционных процессов и производственных решений, а также обособление финансово-экономических инвестиционных стратегий. В этих условиях за размещение производства конкурируют не только национальные экономики, но и отдельные регионы.

Для украинских городов и регионов в целом ситуация усугубляется фактором геополитических подвижек последних лет, кризисным состоянием национальной экономики и хаотичным вхождением в мировое экономическое пространство, вследствие чего их предприятия не повысили свою конкурентоспособность не только на мировых, но и на местных рынках. Именно в силу этих причин потенциал товаров и услуг, для производства которых на данной территории имеются в наличии соответствующие сырьевые ресурсы и производственные мощности, в современных условиях нуждается в переоценке и мониторинге на предмет его востребованности рынками различного иерархического уровня.

Отсюда вытекает необходимость целенаправленных действий со стороны региональной администрации по выявлению реального товарного потенциала территории, роста его объемов и качества. Именно с этих позиций и должны осуществляться, во-первых, его корректировка и мониторинг и, во-вторых, выработка и последовательная реализация коллективной (групповой агломерационной) маркетинговой стратегии всех предприятий региона, вне зависимости от формы собственности, как звеньев относительно целостной производственно-хозяйственной территориальной структуры.

При этом структурный потенциал региона в условиях рынка является определяющим фактором устойчивости функционирования и развития его экономики, а следовательно, благополучия населения и эффективного решения всех иных проблем и задач, стоящих перед ним. Унаследованная от централизованно-плановой экономики структура региональной экономики, её специализация соответствовали прежней модели хозяйствования, системе хозяйственных связей и отношений. Каждое из предприятий было "винтиком" этой централизованно управляемой машины, а по сему и ориентировалось на решение задач макроуровня. Поэтому и устойчивость развития каждого предприятия была, прежде всего, производной от устойчивости всей этой плановой системы в целом. Таким образом, структура хозяйств региона диктовалась сверху сообразно его целям и геополитическим амбициям. В условиях рынка, то есть экономической свободы производителей, жесткой конкуренции между ними, ситуация коренным образом меняется. Устойчивость микроуровня, хотя, естественно, и сохраняет свою зависимость от устойчивости макроуровня, однако более чем в существенной мере обеспечивается им самим, а также устойчивостью мезосистемы (региона, отрасли). В рыночных условиях специализация предприятий, отраслевая структура территории диктуется рынком, непосредственным потребителем, то есть снизу. В этой связи рынок требует соответствующей специализации предприятий, их производственных мощностей и тем самым качественно определенной структуры региональной экономики. При этом следует иметь в виду, что в современных условиях устойчивость развития региональных хозяйственных комплексов обеспечивают предприятия более динамичных прогрессивных отраслей, оперативно реагирующих на местный, национальный и мировой спрос на их продукцию.

Именно отсюда и проистекает необходимость целенаправленных действий со стороны региональной администрации, направленных на структурную адаптацию производства и занятости, на формирование и последовательное осуществление региональной промышленной политики.

Все это означает, что структурный потенциал регионального хозяйственного комплекса является производным от степени его адекватности требованиям внутренних и внешних рынков. Поэтому формироваться он должен осознанно и целенаправленно, опираясь как на уже имеющиеся производственные, сырьевые, инвестиционные и инновационные ресурсы, так и на привлекаемые со стороны. Отсюда острая необходимость увязки инвестиционно-структурной и инновационной политики региона, выработки конкретных действий по умножению и эффективной реализации *его инновационного потенциала.*

Значимость и весомость всех составляющих рыночного потенциала территории многократно усиливается за счет синергетического эффекта внутриагломерационной интеграции её хозяйствующих субъектов вне зависимости от форм собственности, которые они представляют. В экономической и экономико-географической литературе фактиче-

ски общепризнанным является тот факт, что в отдельные исторические периоды различные факторы способствовали притягательности городов и концентрации в них производства и людей. В частности, Е. Д. Михайлов [4] отмечает, что когда-то это были чисто географические преимущества того или иного поселения (близость к источникам сырья, расположение на удобных транспортных путях и т. п.), позднее — наличие ёмкого местного рынка. В данное время важнейшим урбанизирующим фактором стал агломерационный, то есть наличие по соседству других предприятий материального производства и услуг, что позволяет развивать кооперацию и специализацию однотипных предприятий с использованием материальных и иных ресурсов своих соседей (единое экономическое пространство).

В современных условиях повышение конкурентоспособности хозяйственного комплекса становится реально возможным лишь при наличии соответствующих благоприятных условий для экономического роста самих регионов.

Литература: 1. Герасимчук М. Структура української економіки і стратегія її перебудови //Зб. наук. праць "Структурні зміни та інвестиційні проблеми української економіки". — К.: НАН України, Ін-т економіки, 2001. — С. 5 – 13. 2. Тутунджян А. К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. — 264 с. 3. Ханеш В. Кризис и перспективы "социального города". — М.: РАГС, 1997. — 152 с. 4. Михайлов Е. Д. Экономика крупного города в условиях рынка // США — экономика, политика, идеология. — 1996. — №2. — С. 6 – 7.

Стаття надійшла до редакції 9.09.2003 р.

УДК 332.146:330.322

Доценко Н. С.

К ПРОБЛЕМЕ ВНЕДРЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО РЕЖИМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

The problems of investment policy development in Ukraine are stated. The analysis of statistical material in practice of using new forms of attraction of foreign capital is carried out. The global experience of investment capital attraction into the country is considered. As a result of the analysis carried out the basic problems of applying the special mode of investment activity are revealed and possible ways of solving these problems are given.

© Доценко Н. С., 2003

Для поднимающейся экономики Украины чрезвычайно важным источником инвестиций, на взгляд автора, все ещё остаются иностранные инвестиции. Необходимость привлечения иностранных инвестиций обусловлена невозможностью выхода из кризиса без коренной реструктуризации экономики и перестройки отношений собственности, что требует значительных капиталовложений.

Иностранные инвестиции создают потенциал экономического роста и иногда — дополнительный к внутренним сбережениям.

В глобальном плане иностранные инвестиции в возрастающей мере приобретают определяющее воздействие на экономический рост. Значение иностранных инвестиций для разных стран не одинаково. Наиболее оно велико в экономически слаборазвитых странах. Страны, открытые для иностранных инвестиций, добились больших успехов в экономическом плане, чем те, которые ограничивали деятельность ТНК. Однако нельзя недооценивать роль внутренних инвестиций, по крайней мере, в период стимулирования начала экономического подъёма.

Отечественные ученые неоднократно исследовали вопросы перспектив развития свободных экономических зон и территорий приоритетного развития [1]; анализировали влияние специального режима инвестиционной деятельности на выход региона из кризиса [2 – 4].

В экономической политике Украины привлечению иностранных инвестиций придается большое значение. Однако иностранные инвестиции поступают в Украину вяло и существенного влияния на состояние экономики не оказывают. Они отражают то, что Украина ещё в какой-то степени чужеродна для высокоразвитых богатых стран и не интегрирована в мировую экономику. Поэтому важно рассмотреть проблемы и недостатки в государственной политике по отношению к иностранным инвестициям и с учетом этого строить правильную инвестиционную политику.

Практически проблемы большинства украинских предприятий выражаются в инвестиционной непривлекательности — низкой рентабельности, отягощённости долгами, проблемами со сбытом и наличием ликвидных оборотных средств, неблагоприятными условиями хозяйственной деятельности; политической нестабильностью, репрессивной налоговой системой, несовершенством законодательства и административных порядков, неразвитостью финансового рынка и рынков других факторов.

По расчётам Министерства экономики Украины общая потребность в инвестициях для структурной перестройки экономики (приведение структуры экономики и уровня потребления населения в соответствие с показателями развитых стран) составляет от 140 до 200 млрд. долл., а ежегодная потребность в инвестициях — 20 млрд. долл. Фактически же валовые инвестиции в основной капитал за 1993 – 2001 гг. составили 47 млрд. долл. Этот объём не позволяет осуществлять даже простое воспроизводство основных фондов. Часть инвестиций в ВВП снизилась от 19,8% в 1993 году до 11,8% в 2000 году, при том, что сам ВВП сократился на 60% (таблица).

Несмотря на начало экономического роста в 2000 году положительных изменений в инвестиционной сфере не произошло. За период с 1992 по 2000 гг. включительно в Украину было привлечено лишь 3,856 млрд. долл. иностранных инвестиций, что сопоставимо с объёмом иностранных инвестиций, которые Польша привлекает в среднем за год. Состоянием на 1 апреля 2001 года объём прямых инвестиций составил 3923,7 млн. грн. Вместе с тем приплыв иностранных инвестиций пока ещё не оказывает существенного положительного влияния на общую инвестиционную активность.

Более того, рост части иностранных инвестиций наблюдается на фоне сокращения валового объёма инвестиций в долларовом исчислении.

Это последствие того, что иностранные инвестиции привлекаются главным образом в процессе приватизации государственной собственности, из-за чего происходит замещение отечественного капитала иностранным. Согласно исследованиям иностранных специалистов это явление характерно для большинства постсоциальных стран. Так, во многих из этих стран (Венгрии, Чехии, Эстонии и др.) пик притока иностранных инвестиций наблюдался именно в ходе приватизации, однако после её завершения произошло снижение притока иностранных инвестиций, так как эти страны исчерпали привлекательные для иностранных инвесторов активы.

Существенного увеличения притока иностранных инвестиций в Украину не происходит. Среди 25 государств Центральной и Восточной Европы, а также Средней Азии (состоянием на начало 2001 года) по объёму привлечённых иностранных инвестиций Украина занимала 8 место, а по уровню иностранных инвестиций на душу населения — 22.

Мировой опыт свидетельствует о том, что весомым фактором привлечения инвестиционного капитала в региональном разрезе может стать предоставление иностранным инвесторам определённых преференционных условий (в частности, льготного режима налогообложения) на территории отдельных регионов в виде специальных экономических зон, таможенных зон и введения специального режима инвестиционной деятельности. На территории Украины было создано 12 специальных экономических зон (СЭЗ) и введено режим территорий приоритетного развития (ТПР) на территориях девяти регионов.

На начало 2001 года в СЭЗ и ТПР было утверждено 369 инвестиционных проектов на сумму более 1,5 млрд. долл., причём 429 млн. долл. уже освоено. Около половины обозначенных средств являются иностранными инвестициями [3].

Таблица

Объёмы инвестиций в экономику Украины за 1994 – 2000 гг.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Инвестиции в основной капитал в фактических ценах, млн. грн.	230	9380	12557	12401	13958	17552	19481
Среднегодовой обменный курс, грн./долл. США	0,31	1,47	1,82	1,86	2,44	4,13	5,36
Инвестиции в основной капитал в фактических ценах, млн. долл. США	7260	6370	6860	6670	5700	4250	3630
Прямые иностранные инвестиции, млн. долл. США (на конец периода)	483,5	896,9	1438,2	2063,6	2810,7	3281,8	3865,5
Чистый прирост прямых инвестиций, в % к предыдущему году	–	185,5	160,4	143,5	136,2	116,8	117,8
Чистый прирост прямых инвестиций, млн. долл. США к предыдущему году	–	413,4	541,3	625,4	747,1	471,1	583,7
Часть прямых иностранных инвестиций в валовых инвестициях, %	2,2	6,5	7,9	9,4	13,1	11,1	16,1

Важно то, что успешные СЭЗ и ТПР в Украине направлены сегодня, прежде всего, на развитие предприятий старого технологического уклада, усиления эксплуатации природных и человеческих ресурсов страны или её географического положения. К сожалению, пока ещё не оправдываются расчёты на активизацию при помощи этих инструментов иностранных инвестиций к "точкам роста", которые находятся в сфере высокотехнологического и интеллектуального производства. Одной из основных проблем украинских СЭЗ и ТПР является то, что при их проектировании были неверно рассчитаны базовые конкурентные преимущества региона, которые бы способствовали привлечению к нему инвестиций. Между тем, как показывает мировой опыт, налоговые льготы не могут быть основными факторами привлечения капиталов, особенно, долгосрочного характера.

Ещё одним определяющим фактором эффективности СЭЗ является обеспечение должного государственного регулирования в этой сфере на уровне как центральных, так и местных органов государственной власти. В условиях дефицита бюджетных средств эффективное решение комплекса задач, поставленных государством перед органами управления СЭЗ, весьма проблематично. Слабая координация работы множественных государственных органов управления инвестиционным процессом в условиях СЭЗ снижает взаимодействие и взаимопонимание между ними.

Опыт привлечения иностранных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы и Украину позволяет выявить ряд системных недостатков экономико-правовой среды, которые мешают их приплыву. Можно выделить следующие недостатки:

1. *Несовершенство правовой среды.* Этот фактор чаще всего называют в первую очередь, так как преграды административно-правового характера — самые первые, с которыми сталкивается инвестор. Это касается нестабильности, противоречия, запутанности регуляторной сферы, численности подзаконных актов, бюрократизма и коррупции, криминализации экономики, неурегулирования системы защиты прав собственности, слабости судебной системы.

2. *Политическая нестабильность.* Частая смена правительств, обещания резкой смены политического курса и условий ведения бизнеса — до национализации имущества инвесторов, которые звучат со стороны различных политических сил, политические скандалы и, особенно, предвыборный период усиливают настороженность иностранных инвесторов и воспринимаются как дополнительные риски, которые требуют повышения прибыльности инвестиций.

3. *Непрогнозируемость и непрозрачность государственной политики.* Этот фактор способен существенно затруднить долгосрочное планирование деятельности компаний. Инвесторов не устраивает внезапность принятия некоторых решений, актов, которые вступают в силу немедленно или имеют обратную силу. При этом информация о перспективах динамики экономической политики государства подается очень ограничено.

4. *Неурегулированность законодательного обеспечения процесса инвестирования.* Речь идёт о частой смене условий привлечения иностранных инвестиций, необходимости решения ряда вопросов. В частности, это касается регулирования инвестиций в СЭЗ и ТПР.

5. *Излишняя фискальная активность государства.* Мощным рычагом сдерживания иностранных инвестиций в Украину является неравномерное распределение налогового давления, которое непомерно для легально работающих субъектов хозяйствования на фоне существования огромного "теневого" сектора экономики. Несмотря на то, что большая численность иностранных инвесторов пытается вести в целом прозрачный и легальный бизнес, "тенизация" экономики существенно затрудняет их сотрудничество с отечественными предприятиями, которые не всегда в состоянии позволить себе риск ведения прозрачных и легальных операций. Большая доля извлечения прибыли, нестабильность налоговых ставок и правил начисления мешают эффективному ведению бизнеса в Украине.

6. *Обременительная таможенная политика.* Инвесторы обращают внимание на преграды для ввоза необходимых оборудования, сырья и комплектующих, вывоза произведенной продукции. В данном контексте следует сказать, что ослабление таможенных барьеров для предприятий с иностранными инвестициями всё же требует серьезного государственного регулирования. Свежим является пример массовых злоупотреблений льготами относительно таможенного и акцизного налогообложения со стороны совместных предприятий.

7. *Несовершенство отраслей инфраструктуры.* Несмотря на сравнительно высокий уровень развития, граница автомобильных и железных дорог, системы энерго-, водоснабжения, связи требуют в Украине существенного усовершенствования. На улучшение инфраструктурных условий направлено, в частности, ряд проектов Мирового банка в Украине.

8. *Неразвитость институциональной инфраструктуры рынка.* Мировая практика современного бизнеса связана с постоянным сотрудничеством с разного рода аудиторскими, консалтинговыми и другими фирмами. Отсутствие такого сотрудничества с фир-

мами, достойными, по мнению иностранного инвестора, доверия, существенно ухудшает его впечатление о предпринимательском климате в Украине. Серьезные инвесторы считают также, что лучше иметь дело с иностранными финансовыми учреждениями, банками. Это побуждает к осуществлению иностранных инвестиций в банковскую сферу и открытие филиалов иностранных банков. Однако в стратегическом контексте такое разделение финансовых потоков отечественного и иностранного капиталов ведёт к ослаблению финансовой системы страны. Инвесторы также обращают внимание на недоразвитость государственных институций, которые должны осуществлять сопровождение иностранных инвесторов.

9. *"Клановость" экономики, нерациональность экономического поведения.* Иностранные инвесторы выделяют необходимость составления "неформальных" отношений с представителями государственных органов. Анализируя общение инвесторов с государственными чиновниками на постсоюзном пространстве, заграничные эксперты даже "обогатили" английский язык нашим понятием "крыша".

Исходя из вышеперечисленных недостатков государственной политики Украины в отношении иностранных инвесторов, можно понять нежелание последних вкладывать капитал в организацию внутреннего производства. Поэтому стратегия привлечения их должна опираться на обеспечение иностранным инвесторам благоприятных условий для деятельности в экономическом пространстве Украины наравне с украинскими инвесторами и ориентироваться на предоставление выверенных преференций долгосрочным инвестиционным проектам, которые рассчитаны на дальнейшее реинвестирование части полученной прибыли и направлены в сферы экономики, определённые как приоритетные. Одновременно необходимо содействие для повышения эффективности использования иностранных инвестиций, контроля за соблюдением инвестиционных обязательств, разработки инвестиционной политики на реимпорт "теневых" капиталов, ранее вывезенных из страны, на поощрение инвестиций в Украину представителей украинской диаспоры за границей. Следует создавать условия для разработки и реализации совместных инвестиционных проектов на базе регионального сотрудничества вместе с партнерами по СНГ, ГУАМ, из стран Центральной и Юго-Восточной Европы.

Также одной из проблем управления инвестициями в Украине является то, что пока не существует стабильной законодательной базы, которая была бы ориентирована на права частной собственности и рыночную экономику. Только об иностранных инвестициях с 1992 года было принято большое количество законодательных актов. Кроме того, в Украине, как было отмечено выше, начиная с 1997 года было создано ряд свободных экономических зон с режимами наибольшего содействия деятельности инвесторов. Однако все эти зоны действуют малоэффективно в связи с тем, что в их функционировании присутствуют элементы плановой экономики, а также из-за того, что у инвестора нет уверенности в том, что эти зоны будут действовать и дальше до установленного срока, определённого в законе об их создании. Таким образом, правовой фактор остается наибольшей преградой для привлечения инвестиций в Украину.

Литература: 1. Пила В., Чмир О., Загородній В. Про перспективи спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в Україні // Економіка України. — 2002. — №4. — С. 11 – 17. 2. Іванілов О., Перетятько А. Досвід спеціального режиму інвестиційної діяльності в Харкові // Економіка України. — 2002. — №9. — С. 25 – 29. 3. Кухленко Л. М. Объёмы инвестиций в СЭЗ в 2000 году в два раза превысили объёмы льгот // Экономика: тенденции недели. — 2001. — №7. — С. 5. 4. Янукович В., Письмак В. Спеціальний режим інвестиційної діяльності та його вплив на вихід регіону з кризи // Економіка України. — 2001. — №9. — С. 4 – 11.

Стаття надійшла до редакції 5.07.2003 р.

УДК 331.5

Горяйнова Ю. С.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ З ПОЗИЦІЇ ПОТРЕБ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ І МОЖЛИВОСТЕЙ РОБОТОДАВЦІВ

In the article the creation of information model, in which intermediary services reveal themselves in discovering the optimum correlation between employers and workmen on the basis of the maximum satisfaction of both sides' requirements, is offered. The methodology of the labour market study from the positions of hired workers' needs and employers' possibilities is presented. It is proposed to use the labour market study by go-betweens on the basis of marketing for meeting the interests of labour relations participants.

Підвищення ефективності в регулюванні ринку праці можна досягти за рахунок застосування маркетингу, який дає можливість визначити пріоритетні

© Горяйнова Ю. С., 2003

напрямки в цій сфері. Маркетинг дозволяє реалізувати принцип взаємного задоволення інтересів суб'єктів ринку, тому що ґрунтується на розширенні доступу до інформації, необхідної для правильної оцінки положення суб'єкта і вироблення стратегії поведінки.

Під час аналізу сучасного стану управління маркетингом варто зазначити роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячених ринку праці — Р. Еренберга, Дж. Стігліца, С. Струмиліна, А. Котлера, В. Секретарюка, Д. Богині, В. Петюха, І. Петрової, М. Шаленка, і присвячених питанням маркетингу — Ф. Котлера, Ж. Ж. Ламбена, Г. Абрамишвілі, В. Беседіної, Л. Кіян, Е. Саруханова, С. Сотникової, А. Старостіної. Проте питання методології маркетингу на ринку праці ще недостатньо вивчене, тому існує потреба в його глибшому аналізі та визначенні напрямків вдосконалення регулювання ринку праці на цій основі, що обумовило актуальність і необхідність розгляду цього питання. Аналізуючи погляди про застосовність маркетингового підходу до управління процесами в галузі зайнятості, слід відзначити, що маркетинг як концепція управління ринком праці в нашій країні не одержав широкого поширення, незважаючи на те, що він дозволяє комплексно розглядати соціальні, економічні, психологічні аспекти поведінки суб'єктів ринку, оптимізувати використання трудових ресурсів. Деякі вчені, застосовуючи термін "маркетинг ринку праці", розглядають лише аспект політики сприяння зайнятості і вплив на неї макроекономічних показників [1], що, на погляд автора, не повною мірою розкриває можливості концепції маркетингу на даному ринку.

Маркетинг на ринку праці — це система заходів для зміни структури пропозиції праці, що спирається на інформацію про структуру попиту і вплив на нього. Таким чином, за рахунок застосування маркетингу на ринку праці, що включає вивчення, формування і стимулювання потреби роботодавців у певних видах робочої сили, можна підвищити ефективність регулювання ринку праці.

Метою даної статті є визначення потреб і можливостей суб'єктів ринку праці, обґрунтування можливостей та значимості вивчення ринку з цієї позиції. Основним завданням являється вироблення методології дослідження ринку праці з позиції потреб найманих працівників і можливостей роботодавців. Вирішення його дозволить посередникам більш ефективно виконувати свої функції та розробляти оптимальні заходи щодо підвищення якості працевлаштування.

Для вироблення методологічної бази регулювання соціально-економічних процесів на ринку праці необхідне дослідження поведінки всіх учасників трудових відносин. Істотним фактором у процесі діяльності людини є наявність у суб'єкта потреб, які можна задовольнити на ринку праці, і можливостей, що дозволяють йому деякою мірою це зробити.

Можливості людини, які дозволяють їй претендувати на робоче місце і виконувати відповідну роботу, класифіковані на рис. 1.

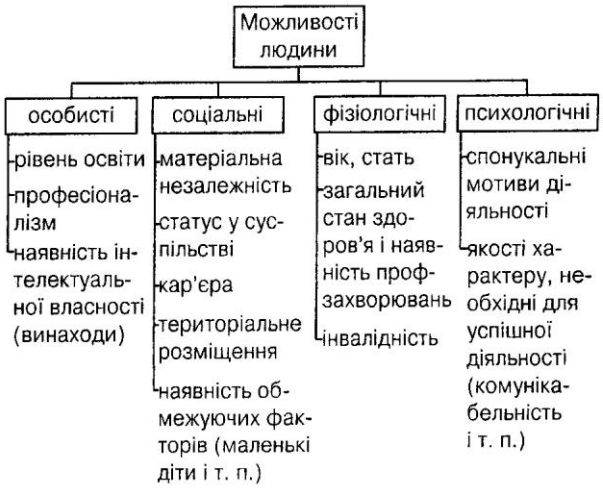


Рис. 1. **Класифікація можливостей людини**

На початку своєї діяльності людина повинна прийняти ряд стратегічних рішень, які закладуть основу для її роботи. Насамперед, необхідно провести аналіз сформованої життєвої ситуації, задоволеності своєю роботою і соціальним станом. Вихід на ринок пов'язаний з ухваленням рішення про задоволення потреб під час діяльності на ринку праці.

Ґрунтуючись на ієрархії потреб А. Маслоу, слід зазначити, що праця — лише опосередкована потреба, тому як реалізацію цієї потреби необхідно розглядати не тільки працевлаштування, але й одержання доходів (у тому числі соціальних дивідендів) іншим способом [2, с. 75]. Фізіологічні потреби, що забезпечують виживання людини цілком можуть реалізуватися завдяки одержанню винагороди за працю або нетрудового доходу. Для задоволення потреб у безпеці і стабільності, що відображають прагнення зберегти певний рівень життя, лише праці за наймом недостатньо, а важливими є умови зайнятості, перспектива одержання регулярної пенсії і т. п. Потреби людей виражаються у суспільному визнанні, які реалізуються в більшій мірі посадою, місцем роботи та іншими показниками соціального статусу. Потреби в самореалізації людини залежать, у першу чергу, від функціональних обов'язків, відповідальності, покладеної на працівника.

Для розробки ефективних заходів регулювання ринку праці необхідно виявити потреби людини з урахуванням різниці у їх реалізації (рис. 2).



Рис. 2. **Реалізація потреб на ринку праці**

Наприклад, при реєстрації в центрі зайнятості людина може переслідувати одну з цілей: або пошук роботи, або винятково одержання допомоги. Якщо праця, в першу чергу, є засобом одержання доходу, то альтернативними варіантами є доходи від внесків, майна, не пов'язані з роботою за наймом трансферти, соціальне утриманство, не можна виключати і протизаконні способи одержання доходу. Якщо ж людина відчуває потреби більш високого рівня і зайнятість є в більшій мірі атрибутом соціального стану, то, як альтернативу праці за наймом, необхідно враховувати інші види.

Під час виходу на ринок праці суб'єкту ринку необхідно мати інформацію, яка дозволить співвіднести умови праці, рівень праці і її оплати, визначити соціально-економічну стратегію. Проаналізувавши інформацію, працівник приймає рішення або про зайнятість, або про зміну трудових здібностей і можливостей. Насправді, можливість вибору на ринку праці обмежена відсутністю повної інформації про вакансії, послуги посередників, можливості людини, що пов'язані зі здоров'ям, місцем проживання, неповною освітою, що перешкоджають здійсненню оптимального вибору.

Для ухвалення рішення про можливості задоволення своїх потреб за допомогою конкретного виду праці соціально-економічну стратегію людини можна подати у вигляді функції 1.

$$СЕС = f(x_1;x_2;x_3;x_4;x_5;x_6;x_7;x_8), \quad (1)$$

де f — "функція від";

x_1 — доцільність даної роботи для людини;

x_2 — переважний характер роботи;

x_3 — рівень підготовки людини;

x_4 — ступінь і форма участі в роботі;

x_5 — посада і статус людини на роботі;

x_6 — організаційно-правова форма підприємства;

x_7 — вимоги, яким повинен відповідати потенційний роботодавець;

x_8 — морально-психологічний клімат в колективі.

На підставі даної функції можна провести оцінку рівня значимості кожного з параметрів у загальній сукупності. Для цього можливе проведення експертних оцінок або якісних бальних оцінок.

При виборі роботи у кожної людини існують свої спонукальні мотиви: знайти роботу, уникнути безробіття, досягти незалежності (у тому числі матеріальної), реалізувати себе та свій творчий потенціал і т. д. Аналіз можливостей людини сприяє визначенню ступеня відповідності працівника вакантній посаді, який може проводити роботодавець. Для цього характеристики здобувача можна подати у вигляді функції 2.

$$C = f(x_1;x_2;x_3;x_4;x_5), \quad (2)$$

де f — "функція від";

x_1 — кількісна характеристика даного сегмента ринку праці;

x_2 — показник, що характеризує особисті можливості людини;

x_3 — показник, що характеризує соціальні можливості людини;

x_4 — показник, що характеризує фізіологічні можливості людини;

x_5 — показник, що характеризує психологічні можливості людини.

Далі можна провести бальну оцінку рівня значимості кожного параметра, де 1 бал — min оцінка, 2 бали — сер. оцінка, 3 бали — max оцінка. На підставі отриманих даних роботодавець (або посередник) може скласти карту відповідності претендентів, аналіз якої дозволить найняти працівника, що максимально відповідає висунутим вимогам.

Попит на працю виражається потребою роботодавця в працівниках для заповнення вакантних робочих місць з найменшими витратами на наймання і навчання та співвідношенням їх з віддачею від людського ресурсу. Для ухвалення рішення роботодавцю, так само як і найманому працівнику, необхідна інформація, яка дає можливість аналізувати та оцінювати ситуацію. Такі інформаційні послуги, як дослідження ціни праці, пропозиції, навчання персоналу можуть бути здійснені посередниками на ринку праці. Без взаємодії посередників з роботодавцями, вивчення їх потреб і формування попиту на посередницькі послуги, маркетинг на ринку праці неможливий.

Роль посередника на ринку праці тим вища, чим істотніший його внесок у зниження трансакційних витрат [3, с. 184]. Посередники, що діють на ринку праці, представлені центрами зайнятості, рекрутинговими і кадровими агентствами, службами управління персоналом на підприємствах (організаціях), відділами розподілу випускників вузів.

Діяльність посередників на ринку праці здійснюється в рамках обмежень, що задаються інститутами. Головна функція посередників на ринку праці полягає в регулюванні відносин між роботодавцями і найманими працівниками щодо ціни праці.

З позиції посередників можливе проведення вивчення і дослідження ринку шляхом аналізу попиту та пропозиції на ринку праці в розрізі маркетингу купівлі і продажу зі створенням бази даних (рис. 3).



Рис. 3. **Вивчення ринку попиту та пропозиції праці посередниками на ринку праці**

На думку автора, маркетинг на ринку праці сприяє побудові діяльності посередників за наступними напрямками: орієнтація на потребу роботодавців (кадровий аудит, експертиза робочих місць, аналіз стану соціально-психологічного клімату в колективі); віднесення роботодавця до певного сегмента й оптимізація кадрової політики (розробка організаційної структури, штатного розкладу, системи мотивації персоналу, підвищення кваліфікації); підбір персоналу після аналізу діяльності фірми і її кадрової політики (послуги щодо оптимального розміщення кадрів, що включає внутрішні і зовнішні переміщення).

На підставі проведеного дослідження ринку і формування інформаційної бази даних можливе створення інформаційної моделі, де послуги посередників виявляються у оптимальному співвідношенні роботодавець – працівник на основі найбільшого задоволення потреб обох сторін. Тут необхідно, насамперед, визначити значимі характеристики потенційного найманого працівника/роботодавця (характер роботи, вік, ціна праці, якість і т. д.). Після цього, на підставі зібраних даних, необхідно сформувати дві матриці, що містять характеристики вакансій (матриця В) і здобувачів (матриця З) на основі потреб роботодавців і працівників.

$$B = \begin{Bmatrix} & P_1 & P_2 & \dots & P_n \\ T_1 & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ T_2 & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ T_m & x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{Bmatrix};$$

$$З = \begin{Bmatrix} & П_1 & П_2 & \dots & П_n \\ t_1 & y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1n} \\ t_2 & y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ t_m & y_{m1} & y_{m2} & \dots & y_{mn} \end{Bmatrix}, \qquad (3)$$

де $P_{1,2...n}$ — роботодавці в базі даних;

$П_{1,2...n}$ — претенденти (наймані працівники);

$T_{1,2...m}$ — вимоги до здобувачів;

$t_{1,2...m}$ — вимоги до роботодавців і робочого місця.

У цій системі відбувається формування сполучення: вакансія – претендент. За методом експертних оцінок визначається відповідність факторів матриці В до факторів матриці З. Вимога, що повинна бути виконана обов'язково для формування пари — це відповідність функціональних якостей здобувача вакансії і навпаки ($P_n = П_n$). Найбільший збіг факторів $P(T_1 \dots T_m) \leftrightarrow П(t_1 \dots t_m)$, означає ситуацію максимального задоволення потреб обох сторін. Далі, за характеристиками $T_1 \dots T_n$ можна визначити рейтинг вакансії: $R_B = \sum_{i=1}^{m} T_i$, аналогічно рейтинг здобувача: $R_З = \sum_{j=1}^{m} t_j$. Тоді критерій відповідності вакансії і здобувача: $\begin{cases} R_З = R_B \\ P_n = П_n \end{cases}$.

У рамках даної моделі, послуги посередників зводяться до наступного:

формування бази даних про вакансії і здобувачів (матриці В, З);

експертиза вакансії (матриця В);

оцінка якісних характеристик здобувача на основі профдіагностики (матриця З);

підбір кандидата на вакансію;

у випадку ситуації $P_n \rangle \Pi_n$, здобувачу можуть бути надані послуги, що можуть перетворити $y_{1n} \dots y_{mn} \rightarrow y'_{1n} \dots y'_{mn}$, і як наслідок $\Pi_n \rightarrow \Pi'_n$ (підвищення кваліфікації, тренінги і т.д.);

у випадку ситуації $P_n \langle \Pi_n$ можуть бути розроблені рекомендації щодо підвищення рейтингу вакансії $x_{1n} \dots x_{mn} \rightarrow x'_{1n} \dots x'_{mn}$ (кадровий консалтинг і т. д.).

Остаточний вибір найкращого варіанта відбувається вже при безпосередній співбесіді роботодавця і найманого працівника. У даній моделі важливою проблемою є розробка прийнятної шкали оцінювання за показниками, що використовуються для розрахунку рейтингу. Найбільш елементарною шкалою оцінювання для розрахунку рейтингу, на погляд автора, є така, де 0 балів — відсутність ознаки, 1 бал — присутність. Подальше варіювання можливе шляхом збільшення значимості балів: 2, 3 бали — більш високі характеристики параметра. Це дозволить забезпечити максимальну задоволеність потреб і інтересів суб'єктів ринку праці.

Така інформаційна модель дає великі можливості для розрахунку узагальнених показників, які відображають стан ринку праці та його окремих сегментів, формування профілів сегментів, найбільш адекватних наданим послугам, оцінки ефективності послуг, що є важливим елементом маркетингової інформації.

Таким чином, автором запропоновано створення інформаційної моделі, де послуги посередників виявляються в оптимальному співвідношенні роботодавець – працівник на основі найбільшого задоволення потреб обох сторін, і вперше запропонована методологія дослідження ринку праці з позиції потреб найманих працівників та можливостей роботодавців.

З огляду на вищевикладене, можна сказати, що аналіз потреб і можливостей людини під час вибору роботи, а також характеристик здобувачів, що сприяють визначенню ступеня відповідності працівника вакантній посаді, дозволить посередникам більш чітко підбирати роботодавцям відповідних працівників та уникнути неефективного використання своїх ресурсів. Автор вважає, що подальші пошуки у даному напрямку та використання подібного дослідження дозволить забезпечити максимальну задоволеність потреб і інтересів суб'єктів ринку праці.

Література: 1. Легомінова С. В. Маркетинг ринку праці (методологія дослідження) // Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.01.01. — К.: КНЕУ, 2002. — 16 с. 2. Эренберг Р., Смит Р. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. — М.: МГУ, 1996. — 800 с. 3. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. — М.: МГУ, 1996. — 624 с.

Стаття надійшла до редакції 8.09.2003 р.

УДК 658.8.03

Гиковатая Н. К.

МЕТОД ВЫБОРА ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК

The article is devoted to the problem of developing the methodical instruments for support of the person making a decision, while choosing the price strategy in the process of introduction of new goods into the market.

Процесс вывода и продвижение на рынок товаров рыночной новизны характеризуется высокой степенью риска финансовых потерь. Это связано с тем, что разработка нового товара (особенно это касается продукции производственно-технического назначения) всегда сопряжена со значительными финансовыми затратами, компенсация которых возможна только в случае успешного продвижения товара на рынке. Однако результативность указанного процесса связана с обоснованностью принимаемых предприятием решений, одним из которых является выбор ценовой стратегии и соответственно цены нового товара [1; 2]. Актуальность решения задачи "выбор ценовой стратегии" объясняется тем, что объемы продаж нового товара (в натуральном и денежном выражении) практически функционально зависят от цены.

Проблема выбора ценовой стратегии неоднократно становилась объектом исследований как отечественных, так и зарубежных ученых-экономистов. Однако эти исследования, как правило, направлены на выявление факторов, влияющих на выбор той или иной ценовой стратегии [1; 3]. Недостатком данных исследований является то,

© Гиковатая Н. К., 2003

что выявленные факторы никак не связаны со стратегиями ценообразования. В работе [4] стратегия ценообразования тесно связана с той целью, которую предприятие хочет достичь при выводе нового товара на рынок (например, увеличение доли рынка, увеличение объема прибыли). Однако в этом случае ценовая стратегия предприятия "наследует" субъективизм, присущий процессу принятия предприятием решения.

Таким образом, целью данной статьи является разработка метода, позволяющего обоснованно выбирать такую ценовую стратегию, при которой риск финансовых потерь предприятия будет минимальным. Для нахождения такой стратегии автор предлагает построить игру.

Основные составляющие данной игры:

1) игроки: первый игрок — предприятие, второй — рынок.

2) стратегии игроков. Стратегии предприятия очевидны, они соответствуют стратегиям ценообразования: премиальная (f_3), нейтральная (f_2) и ценового прорыва (f_1) [1]. При этом вопрос о формировании стратегий рынка вызывает определенные сложности, связанные с тем, что в экономике рынок рассматривается как совокупность самостоятельных хозяйствующих субъектов (потребители, конкуренты, поставщики и т. д.), каждый из которых действует в соответствии со своей стратегией. Данное обстоятельство затрудняет определение "суммарной" стратегии рынка.

Для его устранения представим рынок как единый хозяйствующий субъект, который постоянно находится в процессе принятия решения о покупке предложенного ему нового товара. При этом в качестве индикатора его стратегии следует использовать объем продаж, выбор которого основывается на следующих соображениях:

1) объем продаж является объективным, интегральным показателем, характеризующим реакцию рынка на товар, его потребительские свойства, цену, комплекс маркетинговых мероприятий, изменение экономической (политической) ситуации на рынке и т. д.;

2) на основании модели определения диапазона цен для ценовых стратегий предприятия, предложенной в работе [5], можно определить диапазоны объемов продаж, соответствующие той или иной стратегии ценообразования.

На рисунке показано, что значениям цены товара P_{MIN}, P_{M1}, P_{M2}, P_{MAX} соответствуют значения объемов продаж N_{MIN}, N_{M1}, N_{M2}, N_{MAX}, причем $[N_{MIN}; N_{M1}]$ характеризует диапазон объема продаж при стратегии прорыва, а $[N_{M1}; N_{M2}]$ — при нейтральной стратегии, $[N_{M2}; N_{MAX}]$ — при премиальной стратегии.

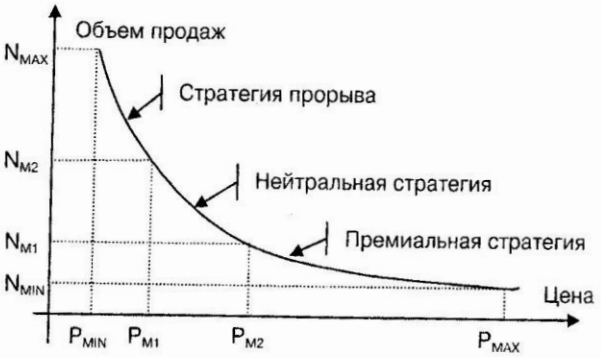


Рис. **Диапазоны цен и объемов продаж различных ценовых стратегий предприятия**

Очевидно, что объемы продаж V, то есть стратегии рынка могут быть следующими:

m_1 — $V < N_{MIN}$;

m_2 — $V \in [N_{MIN}; N_{M1}]$;

m_3 — $V \in [N_{M1}; N_{M2}]$;

m_4 — $V \in [N_{M2}; N_{MAX}]$;

m_5 — $V > N_{MAX}$.

3. Функции выигрыша для каждого из игроков, определенные в каждой ситуации игры.

Пересечение стратегий игроков образуют ситуацию игры, для каждой из которых определяется функция выигрыша. В качестве функции выигрыша целесообразно выбрать выручку предприятия, полученную им в каждой ситуации игры, и которая определяется по следующей формуле:

$$s_{ij} = P_i \times V_j, \qquad (1)$$

где s_{ij} — функция выигрыша, определенная для ситуации, когда первый игрок выбрал i-тую стратегию, а второй — j-тую;

P_i — средняя цена из диапазона i-той стратегии;

V_j — средний объем продаж из диапазона j-той стратегии.

Нетрудно увидеть, что минимаксной является функция выигрыша, находящаяся на пересечении стратегии предприятия f_3 и рынка m_1, поскольку минимальные функции выигрыша соответствуют стратегии рынка с минимальным объемом продаж

m_1, а максимальной из них является та, у которой максимальная цена, то есть премиальная стратегия f_3.

Также очевидно, что максимином является функция выигрыша, находящаяся на пересечении стратегии предприятия f_3 и рынка m_1, поскольку все максимальные функции выигрыша принадлежат премиальной ценовой стратегии, при этом минимальной из них является та ситуация, в которой объем продаж минимален, то есть $m_1 - V < N_{MIN}$.

Поскольку минимакс равен максимину в чистых стратегиях, то седловая точка данной игры находится в ситуации f_3, m_1.

Таким образом, *для минимизации риска финансовых потерь предприятию целесообразно выходить на рынок с премиальной ценовой стратегией.*

Необходимо рассмотреть решение матрицы данной игры на простом числовом примере.

Пусть постоянные издержки предприятия, связанные с выпуском нового товара равны 10 000 грн., переменные — 1 000 грн., желаемый объем прибыли — 10 000 грн. Минимальная цена нового товара равна 2 000 грн., а максимальная — 5 000 грн. На основании модели, предложенной в работе [2], определяются диапазоны цен для различных ценовых стратегий и соответствующие им диапазоны объемов продаж. Результаты данного расчета приведены в таблице.

При продвижении нового товара на рынок крайне важным является вопрос: "Адекватно ли рынок воспринимает предложенную ему цену?" Так, например, если предприятие предложило рынку цену соответствующую нейтральной ценовой стратегии, то воспринимает ли рынок эту цену как нейтральную или для него она является премиальной (прорывной) ценой.

В качестве критерия проверки адекватности восприятия рынком выбранной ценовой стратегии следует использовать показатель объем продаж, а проведение самой проверки должно проходить на основе пробных продаж. В результате проведения пробных продаж предприятие сможет установить: принадлежит ли реальный объем продаж диапазону выбранной ценовой стратегии.

В результате проведения пробной продажи могут быть следующие исходы:

объем продаж лежит в диапазоне выбранной стратегии;

объем продаж лежит в диапазоне другой стратегии;

объем продаж лежит за пределами нижней или верхней цены нового товара;

объем продаж лежит на границе двух диапазонов.

Следует более подробно рассмотреть причины появления и характеристики каждого исхода:

если объем продаж лежит в диапазоне выбранной стратегии, то данная ситуация свидетельствует о том, что восприятие рынка предложенной цены нового товара соответствует модели предприятия;

если объем продаж лежит в диапазоне другой стратегии, то данная ситуация указывает на следующее, что при определении диапазонов цен для ценовых стратегий предприятия были допущены ошибки. Поскольку модель определения диапазонов цен базируется на значениях P_{MIN}, P_{MAX}, то предприятие должно перепроверить и пересчитать именно эти две характеристики;

если объем продаж лежит за пределами нижней или верхней цены нового товара. С практической точки зрения эти случаи являются гипотетическими и свидетельствуют либо о занижении объемов рынка, либо о неоправданном завышении ценности товара. При данном исходе предприятие также должно перепроверить и пересчитать значения P_{MIN}, P_{MAX};

если объем продаж лежит на границе двух диапазонов, то при данном исходе целесообразным для предприятия будет уточнить значения P_{MIN}, P_{MAX} и на их основе определить диапазоны цен для ценовых стратегий предприятия.

Таблица

Диапазоны цен и объемов продаж для ценовых стратегий предприятия

Ценовая стратегия	Значения диапазонов цен, грн.			Значения диапазонов объемов продаж, шт.		
	минимальное	среднее	максимальное	максимальное	среднее	минимальное
Прорыва	2000	2276	2552	20	16,5 ≈17	13
Нейтральная	2552	3006	3460	13	10,5 ≈11	8
Премиальная	3460	4230	5000	8	6,5 ≈7	5

Матрица игры построена на основе данных, приведенных в таблице.

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	min	max
f_1	< 10000	14794	23898	37554	> 45520	< 10000	
f_2	< 15030	19539	31563	49599	> 60120	< 15030	
f_3	< 21150	27495	44415	69795	> 84600	< 21150	< 21150
max	< 21150	27495	44415	69795	> 84600		
min	< 21150						< 21150

В результате проведения пробных продаж предприятие может не только установить адекватность восприятия рынком выбранной ценовой стратегии, но и в случае выявления несоответствий провести диагностику их причин и корректировку модели определения диапазонов цен для различных ценовых стратегий.

Таким образом, научными результатами данной работы являются:

1. Методический инструментарий, поддерживающий лицо, принимающее решение (ЛПР), в процессе принятия им решения о выборе ценовой стратегии при продвижении товаров рыночной новизны на рынок, а также полученная на его основе рекомендация о целесообразности выбора премиальной ценовой стратегии.

2. Метод оценки адекватности восприятия рынком выбранной ценовой стратегии предприятия, позволяющий установить соответствие в восприятии цены товара потребителями и предприятием.

Представленный в работе теоретический и методический инструментарий в настоящее время прошел апробацию на машиностроительном предприятии "Украгросервис", результаты которой подтверждают его значимость и возможность практического использования. Они являются основой для дальнейшего использования в области коммерческого ценообразования машиностроительных предприятий.

Литература: 1. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: Учебник. Сборник деловых ситуаций. Тесты. — 2-е изд., доп. и испр. — М.: Изд. БЕК, 2001. — 576 с. 2. Савчук В. П., Прилипко С. И., Величко Е. Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учеб. пособие. — К.: Абсолют-В, 1999. — 304 с. 3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Изд. "Финпресс", 1998. — 416 с. 4. Романов А. Н., Корлюгов Ю. Ю., Красильников С. А. Маркетинг. Учебник /Под ред. А. Н. Романова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 560 с. 5. Гиковатая Н. К. Метод определения диапазона цен для ценовых стратегий предприятия // Матеріали доповідей "Тиждень економіки ДНУ". Вип. 2. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. — С. 18 – 20.

Стаття надійшла до редакції 5.09.2003 р.

УДК 338.242.4:338.49

Дахнова Е. Е.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ УСЛУГ

Organizational and economic conditions of infrastructure services market (ISM) functioning, such as: economic and legal descriptions of natural monopolies, institutional structure, forms of property in production infrastructure objects, approaches to ISM subjects activity organization, are considered in the article.

Проблема формирования рыночной инфраструктуры в переходной экономике является весьма актуальной на сегодняшний день и относится к числу недостаточно разработанных в отечественной литературе. Комплексное исследование природы, строения и экономических функций инфраструктуры впервые в украинской экономической литературе было осуществлено В. М. Соболевым [1].

Базой инфраструктуры всей экономики являются энергетические, коммунальные, транспортные, финансовые, информационные и коммуникационные услуги. Эти услуги имеют инфраструктурную сущность, так как носят обеспечивающий и обслуживающий всех участников рынка характер. Исходя из этого, вытекает необходимость выделения в качестве самостоятельной группы *инфраструктурные услуги* и комплексного рассмотрения *рынка инфраструктурных услуг*.

Рынок инфраструктурных услуг является не только чрезвычайно интересной в исследовательском отношении, но и наиболее проблематичной сферой в экономике Украины. Значение деятельности рынка инфраструктурных услуг обусловлено весомостью и местом естественных монополий в социально-экономическом развитии страны.

Такое специфическое явление экономической жизни, как естественная монополия находит отра-

© Дахнова Е. Е., 2003

жение практически во всех современных научных школах экономистов. К числу последних публикаций, в которых анализируются проблемы естественных монополий, относятся исследования таких украинских ученых, как В. Базилевича, Г. Филюка [2 – 4], и российских — И. Домниной, А. Городецкого, Ю. Павленко, В. Моргунова [5 – 7]. В круг основных вопросов, рассматриваемых данными авторами, входят государственное регулирование, реформирование и разгосударствление в таких отраслях, как электроэнергетика, нефтегазовый комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство, связь и т. д., а также пути совершенствования функционирования естественных монополий.

Однако до настоящего времени не предпринимались попытки систематизации рынков естественно-монопольного характера и объединения их в единый рынок инфраструктурных услуг с присущими ему особенностями и специфическим механизмом рыночного равновесия.

Особо важным на данном этапе исследования представляется раскрытие институциональных форм организации рынка инфраструктурных услуг. Целью данной статьи является описание и анализ законодательной базы, форм предприятий и конкуренции на рынке инфраструктурных услуг.

Рынок инфраструктурных услуг (РИУ) представляет собой совокупность социально-экономических отношений, возникающих между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) в процессе купли-продажи базовых услуг, обеспечивающих бесперебойное функционирование и взаимодействие субъектов рыночной экономики. Деятельность субъектов РИУ осуществляется в соответствии с рыночными законами, национальной спецификой, территориальной масштабностью.

Для обозначения данного сегмента хозяйственной деятельности в современной литературе используется несколько дефиниций; экономическая наука особенно часто оперирует понятием "естественная монополия", которое подразумевает, что рынок инфраструктурных услуг позволяет пробиться одному-единственному оференту, способному удовлетворить совокупный спрос, между тем как издержки всех прочих, желающих войти в рынок, выше средних издержек, следовательно, они неконкурентоспособны.

Естественная монополия — это особое состояние товарного рынка, которое характеризуется следующими экономико-правовыми показателями [8, с. 154]:

1) действие Закона "О естественных монополиях" распространяется на строго определенные сферы хозяйствования, а именно: транспортировка нефти и нефтепродуктов по трубопроводам; транспортировка газа трубопроводами; передача электрической и тепловой энергии; водоснабжение и водоотведение; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи;

2) удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции (издержки производства на единицу товара существенно понижаются по мере увеличения объема производства);

3) наблюдается низкая эластичность спроса, поскольку спрос на инфраструктурные услуги почти не зависит от изменения цен на них. Это обусловлено тем, что услуги этой сферы уникальны в том смысле, что они не имеют заменителей и удовлетворяют первоочередные потребности различных промышленных потребителей и домашних хозяйств.

Режим естественной монополии является исключительным и представляет собой разновидность государственного регулирования экономики. С экономической точки зрения исключительность означает выведение отдельных сфер хозяйствования из-под влияния сугубо рыночных, конкурентных механизмов саморегулирования, а с правовой — в обоснованном ограничении действия принципа свободы экономической деятельности с целью реализации и защиты публичных интересов путем государственного регулирования. Поэтому установление соответствующего монопольного режима означает введение особого положения в отдельном секторе экономики, что невозможно представить без экономических и юридических оснований.

Конечный результат регулирования и его качество определяются, главным образом, многими факторами законодательного и исполнительного характера. В частности, практический эффект регулирования прямо зависит от совершенства нормативно-законодательной базы, способной обеспечить наличие исчерпывающих и четких "правил игры" недискриминационного характера с целью стимулирования высокой эффективности и необходимой стабильности не только на соответствующем рынке, но и в масштабе всей хозяйственной системы страны.

Построение системы государственного регулирования и контроля над деятельностью субъектов рынка инфраструктурных услуг в Украине связано, прежде всего, с действием Закона Украины "О естественных монополиях", а также других специальных отраслевых законов и нормативно-правовых актов (Законы Украины "Об электроэнергетике", "О связи", "О радиочастотном ресурсе Украины", "О банках и банковской деятельности", "О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг"; "Положение о Национальной

комиссии по вопросам регулирования электроэнергетики Украины", Правила пользования электрической энергией для населения, утвержденные постановлением Кабинета Министров Украины и т. д.).

Оценивая действие Закона "О естественных монополиях" можно сказать, что он является первым актом целостного законодательства общегосударственного значения в сфере регулирования рынка инфраструктурных услуг. Закон призван установить четкие, "прозрачные" и совершенные правовые начала, которые должны быть достаточно гибкими при применении мер государственного влияния по предотвращению проявлений монополизма на рынке инфраструктурных услуг со стороны субъектов хозяйствования.

Можно констатировать, что в сфере создания законодательной базы по вопросам регулирования естественных монополий предприняты необходимые шаги, но основная работа по построению эффективной системы правового регулирования рынка инфраструктурных услуг еще только начинается. Это касается принятия специальных нормативно-правовых актов, определяющих порядок финансовой и хозяйственной деятельности субъектов рынка инфраструктурных услуг. В противном случае достичь оптимального удовлетворения интересов производителей и потребителей, а также прекратить отрицательные проявления монополизма будет чрезвычайно сложно.

Противоречивость организационно-экономических условий, в которых действуют субъекты естественных монополий, привела М. Фридмена к выводу о том, что возможен лишь выбор из трех зол — "частной нерегулируемой монополии, частной монополии, регулируемой государством, непосредственной хозяйственной деятельности государства" [9, с. 517].

Учитывая исключительную важность деятельности субъектов естественных монополий в народнохозяйственном воспроизводственном процессе, многие экономисты и политики полагают, что эти предприятия должны оставаться в государственной собственности. При этом, с одной стороны, используется тезис о необходимости жесткого государственного контроля в связи с тем, что приватизация естественномонопольных отраслей может нанести ущерб интересам безопасности страны или будет сопровождаться значительными социальными издержками, а с другой стороны, государство демонстрирует неспособность обеспечить нормальную работу соответствующих отраслей [1, с. 45]. Для решения этой проблемы необходимо, чтобы методы государственного регулирования были эффективны и сопровождались другими положительными сдвигами в этом направлении. Кроме того, изменение формы собственности не может привести к утрате объективных черт естественной монополии: в ее отраслях и в дальнейшем будет функционировать единая компания, которая будет обеспечивать положительный эффект от масштаба.

Рынок инфраструктурных услуг представляет собой сложную систему множества элементов, уровней, секторов, функционирующих как целостное единство между элементами и субъектами рынка. В институциональном аспекте рынок инфраструктурных услуг выступает своеобразным экономическим интегратором, объединяющим во времени и пространстве разнообразные социально-экономические процессы и извлекающим эффект путем использования системных мультипликативных эффектов.

В институциональной структуре рынка инфраструктурных услуг можно выделить ряд элементов. Первый элемент — собственно производство инфраструктурных услуг предприятиями, входящими в состав естественных монополий. Второй элемент — собственно материальные транспортные сети, по которым осуществляются поставки между удаленными экономическими агентами, и отрасли экономики, эксплуатирующие эти сети. Третий элемент составляют операции или деятельность по эксплуатации инфраструктурной сети.

Свобода потребителей ограничена существующей конфигурацией и пропускной способностью сетей поставок, а также значительной экономией от масштабов производства. К этому стоит добавить высокие барьеры входа на соответствующий рынок и выхода с него. Совокупное действие этих факторов определяет состав участников рынка инфраструктурных услуг и формы конкуренции на данном рынке.

Общей характеристикой субъектов рынка инфраструктурных услуг является то, что все они — результат советской экономической политики, которую в значительной степени определяло стремление к концентрации производства. Начав формироваться более ста лет назад современная хозяйственная инфраструктура изначально служила опорой экономической власти государства. Сектор экономики, практически свободный от бремени трансакционных издержек, отличался высокой степенью управляемости и прогнозируемости. Особенность целевой функции развития естественных монополий с ориентацией на полное удовлетворение спроса на стандартизированные услуги в условиях заданной технологии их производства обеспечивала эффективность системы централизованного управления. Таким образом, субъекты рынка инфраструктурных услуг представляют собой элементы государственно-социалистического функционирования, предполагающего неэквивалентный обмен, что означает

перераспределение части потребительского излишка в пользу производителя. Причем функцию перераспределения обычно выполняет государство, дотируя производство за счет бюджетных средств, источником которых являются налоги и сборы.

Далее следует отметить, что такие монополисты (субъекты РИУ), как "Укрзалізниця", АО "Укртелеком", НАК "Нефтегаз Украины", структурно включают в себя как естественно-монопольные сегменты, так и предприятия, которые по своей сути и экономическому содержанию не являются таковыми, а потому могут эффективно функционировать на конкурентных началах. Современные процессы, связанные с реформированием, разгосударствлением и приватизацией естественных монополистов, обнаруживают тенденции к вызреванию полноценных рыночных субъектов, максимизирующих функцию полезности и обеспечивающих свое равновесие в текущем и долгосрочном периоде. Это дает основание утверждать, что субъекты рынка инфраструктурных услуг носят переходный характер: в них совмещаются элементы государственно-социалистического функционирования, предполагающего неэквивалентный обмен, и тенденции к вызреванию полноценных рыночных субъектов, максимизирующих функцию полезности, а также обеспечивающих свое равновесие в текущем и долгосрочном периоде.

Анализируя рынок инфраструктурных услуг с позиций конкурентной политики, следует всегда учитывать, что монополист способен возмещать свои издержки. Положение, когда государство берет в свои руки естественную монополию, подвергается критике в одном важном отношении: предоставление услуг только верховной властью обычно связано с наложением запрета на динамичную конкуренцию со ссылкой на использование частным монополистом незаконных средств для устранения инновационно ориентированных конкурентов. Однако, предоставляя инфраструктурные услуги, государство, как правило, запрещает любую замещающую инновационную конкуренцию, в тоже время защищая положение монополиста. Общая тенденция к дерегулированию в индустриальных странах объясняется, прежде всего, тем, что переход так называемых естественных монополий в руки государства окончательно подавляет конкуренцию и заглушает инновационную активность. Именно такая тенденция к дерегулированию наблюдалась, в частности, в области телекоммуникаций, где технические инновации выбили почву из-под ног традиционных структур.

Все это позволяет сделать радикальный вывод: вообще не существует какой бы то ни было сферы инфраструктуры, по принципиальным соображениям, безусловно, предполагающей государственную систему предоставления услуг. Введение такой системы должно предполагать полное соблюдение рыночных принципов, то есть она, прежде всего, должна быть нейтральной с точки зрения конкурентной политики и подпадать под жесткие бюджетные ограничения. Если в какой-то сфере появляется естественная монополия, это должно в любом случае быть временным явлением, поскольку динамичные технические изменения могут привести к мгновенному краху подобных структур. При этом, естественно, такие изменения, как, например, строительство транспортных артерий, альтернативных нефте- и газопроводов требуют длительного времени. В случаях, когда естественная монополия в долговременном плане не может возместить свои затраты, многое начинает свидетельствовать в пользу государственного регулирования и немногое — в пользу предоставления услуг государством.

Задача экономической науки в том, чтобы тщательно и критично оценивать интересы участников рынка. В инфраструктурной сфере аргументы должны быть особенно продуманными, поскольку связаны с большими денежными суммами. Волна дерегулирования и приватизации в сфере инфраструктуры, наблюдаемая сегодня, служит бесспорным свидетельством того, насколько разнообразны способы формирования инфраструктуры в разных странах.

Новые подходы к организации инфраструктурной сферы предполагают изменения институтов, структурирующих взаимоотношения экономических агентов в области поставки товаров и услуг по инфраструктурным сетям. При этом необходимо дать ответы на вопросы, сформулированные В. Соболевым [5, с. 45]. Во-первых, всегда ли наличие монополии в отраслях инфраструктуры является естественным? Во-вторых, обеспечивает ли естественная монополия в этих отраслях необходимый уровень качества выполняемых функций за счет средств государственного бюджета и методов государственного регулирования? В-третьих, способен ли частный капитал изменить ситуацию к лучшему? В-четвертых, каковы основные направления и реальные источники финансирования структурной перестройки соответствующих отраслей? В этом контексте весомая роль принадлежит реализации комплекса мер по введению принципов коммерческой эксплуатации объектов естественных монополий на основе их разгосударствления и частичной приватизации, что будет способствовать созданию приемлемых условий для активизации инвестиционных процессов. Экономическая теория и мировая практика предлагают различные варианты решений в отношении видов и форм собственности на объек-

ты производственной инфраструктуры. Необходимыми элементами процесса реформирования естественномонопольных структур являются создание благоприятного режима для функционирования и развития компаний, а также стимулирование модернизации производства с целью повышения качества обслуживания потребителей и снижения себестоимости продукции. Показательным в этом отношении является опыт Великобритании, США, Японии, где неэффективные государственные предприятия (железная дорога, электроэнергетика, газовая промышленность) были приватизированы. В результате были получены денежные средства для покрытия расходов государственного бюджета, существенно возросла эффективность и инвестиционная привлекательность предприятий. Такой подход предусматривает организационное разделение инфраструктурных сетей и операций по их эксплуатации с соответствующим выделением в инфраструктурной сфере конкурентного и неконкурентного сегментов.

В заключении хотелось бы отметить, что основная роль в организации рынка инфраструктурных услуг принадлежит государству, которое с одной стороны, является фактором формирования и развития инфраструктуры, а с другой — потребителем инфраструктурных услуг.

В целом на развитие рынка инфраструктурных услуг влияют факторы как объективного, так и субъективного характера. К первым из них можно отнести отсутствие в стране мощного легального частного капитала, неразвитость институтов рынков капиталов, высокую энергозатратность производства, а также то, что эти структуры являются объектом регуляторной политики государства. Вторая группа факторов связана с чрезмерной политизированностью подходов к приватизации естественно монопольных образований, значительной коррумпированностью этих секторов экономики, усиленным проявлением групповых интересов и т. п.

Большое значение для успешного реформирования имеет решение проблем организации конкуренции, иначе дезинтеграция теряет всякий смысл. Во-первых, необходимо обеспечить свободный доступ предприятий к сетевым структурам. Во-вторых, требуется снизить входные барьеры и предотвратить блокирование входа со стороны существующих фирм. Конкретно требуется решение таких непростых вопросов, как:

1) порядок и процедура доступа к сетям, в особенности при дефицитах пропускной способности;

2) критерии, которым должны соответствовать компании, претендующие на участие в работе рынка инфраструктурных услуг;

3) порядок и обязательства предоставления сетями информации о доступности услуг и калькуляции тарифов;

4) система и институты регулирования.

Незавершенность процесса создания рыночной инфраструктуры в Украине в целом, проблема неплатежей, неудовлетворительное техническое состояние объектов производственной инфраструктуры делают нестабильной экономическую среду и требуют дальнейших углубленных исследований в данном направлении.

Литература: 1. Соболев В. М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. — Харьков: Бизнес Информ, 1999. — 268 с. 2. Базилевич В., Филюк Г. Разгосударствление естественных монопольных структур в Украине // Экономика Украины. — 2002. — №3. — С. 35 – 42. 3. Филюк Г. Экономико-правовые начала государственного регулирования естественных монополий в Украине // Экономика Украины. — 2001. — №8. — С. 48 – 52. 4. Филюк Г. М. Напрями підвищення інвестиційної привабливості природних монополій в Україні // Фінанси України. — 2000. — №8. — С. 56 – 66. 5. Городецкий А., Павленко Ю. Реформирование естественных монополий // Вопросы экономики. — 2000. — №1. — С. 137 – 146. 6. Домнина И. Проблемы взаимодействия естественных монополий с регионами // Экономист. — 1999. — №11. — С. 30 – 42. 7. Моргунов В. Нормирование прибыли при регулировании цен естественных монополий: (две концепции) // Вопросы экономики. — 2001. — №9. — С. 28 – 38. 8. Тотьев К. Ю. Конкуренция и монополии. Правовые аспекты регулирования: Учеб. пособие. — М.: Юристъ, 1996. — 264 с. 9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирма, рынки и "отношенческая" контрактация. — СПб., 1996. — С. 517.

Стаття надійшла до редакції 5.09.2003 р.

УДК 330.4:338.45:66

Шубин А. А.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

The article deals with economic and mathematical models of optimizing the processes of funds distribution of development projects in chemical industry depending on the criteria of optimization, as well as amount and source of finance restrictions. The variations and reali-

© Шубин А. А., 2003

zation of these models in static and dynamic forms are presented.

Необходимость развития и модернизации химической промышленности связана с решением задач планирования процессов распределения финансирования по отдельным направлениям или инвестиционным проектам. Основным методическим подходом к решению данных задач выступают оптимизационные модели с конкретными идентифицированными критериями оптимизации.

В настоящее время постановка, решение и анализ задач, связанных с оптимизацией планирования, развития предприятий отрасли в условиях трансформационной экономики, в научной и специальной литературе представлены недостаточно.

Основной целью статьи является исследование методических подходов к формированию и разработке оптимального портфеля проектов развития химической промышленности, апробация разработанных моделей.

Над проблемами экономико-математического моделирования формирования оптимального развития отраслей промышленности работали ряд ученых [1 – 4]. Однако проблемы оптимизации планирования распределения финансов для развития химической промышленности указанными авторами разработаны слабо.

Особенностью современного состояния химической промышленности Украины является то, что, с одной стороны, уже имеется сложившаяся материально-техническая производственная база или так называемые промышленные центры, в которых возможно производство химической продукции, а с другой стороны, эти предприятия требуют существенных финансовых вложений для модернизации производства. Большинство предприятий отрасли работают на недозагруженном оборудовании, что удорожает и без того высокую вследствие устаревших технологий себестоимость продукции собственного производства.

При разработке планов развития отрасли возникает задача планирования процессов распределения финансирования на несколько проектов модернизации и развития химической промышленности. Основными характеристиками проекта, выступающими в качестве факторов, определяющих принимаемые решения, как правило, выступают затраты на осуществление проектов (общие и по видам, в целом по проекту и постадийно) и предполагаемый эффект от внедрения. Для оптимизации планов распределения финансирования разрабатывается следующая экономико-математическая модель.

Пусть x_i – булева переменная, принимающая значения {0,1} в зависимости от того, выделяется ли финансирование на данный i-й проект, $i = \overline{1,n}$, n – количество анализируемых проектов. Вектор $\Xi = (\xi_1, \xi_2, \ldots, \xi_n)$ задает параметры ожидаемого экономического эффекта от внедрения *i*-того проекта, тогда для оптимизации можно применять следующие критерии:

максимум экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n}(\xi_i - a_i)x_i \to \max; \qquad (1)$$

максимум чистого экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n}\xi_i x_i \to \max, \qquad (2)$$

где a_i – затраты на осуществление *i*-ого проекта.

В качестве ограничений модели выступают ограничения на общий объем финансирования:

$$\sum_{i=1}^{n}a_i x_i \le A, \qquad (3)$$

где A – общий объем финансирования плана развития отрасли.

В наиболее общей постановке задача оптимизации планирования процессов распределения финансирования выглядит следующим образом:

критерий

$$\sum_{i=1}^{n}\xi_i x_i \to \max$$

при ограничениях:

$$\sum_{i=1}^{n}a_i x_i \le A;$$

$$x_i = \begin{cases} 0 \\ 1, \end{cases} \quad i = \overline{1,n}.$$

Как правило, исследователя интересует не только распределение финансирования в пространстве проектов, но и временной аспект такого распределения в рамках определенного временного интервала [0, T]. Введем следующие обозначения. Пусть x_{it}, $i = \overline{1, n}$, $t \in [0, T]$ – булева переменная, принимающая значения {0,1} в зависимости от того, выделяется ли финансирование на данный проект в

периоде *t*. Вектор $\Xi = (\xi_1, \xi_2, \ldots, \xi_n)$ как и ранее задает параметры ожидаемого экономического эффекта от внедрения *i*-того проекта. В этом варианте постановки задачи критерии оптимизации принимают следующий вид:

максимум экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n} \xi_i \sum_{t=1}^{T} x_{it} \to \max; \qquad (4)$$

максимум чистого экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n} (\xi_i - a_i) \sum_{i=1}^{T} x_{it} \to \max. \qquad (5)$$

Для исключения двойного счета в модель вводится техническое ограничение:

$$\sum_{i=1}^{T} x_{it} \le 1, \; i = \overline{1,n} \;, \qquad (6)$$

которое не позволяет реализовывать проект более одного раза.

Ограничение на общий объем финансирования может быть представлено следующим соотношением:

$$\sum_{i=1}^{n} a_i \sum_{t=1}^{T} x_{it} \le A \,. \qquad (7)$$

На практике часто возникает проблема учета нескольких видов ресурсов или отражения нескольких источников финансирования проектов. В этом случае ограничение (7) принимает вид:

$$\sum_{i=1}^{n} a_i \sum_{t=1}^{T} x_{it} \le A_j \,, \quad j = \overline{1,m} \,, \qquad (8)$$

где A_j — ограничение *j*-го вида ресурса или *j*-го источника финансирования.

В этом случае задача оптимизации планирования процессов распределения финансирования в плановом периоде по конкретным проектам принимает следующий вид:

критерий оптимизации

$$\sum_{i=1}^{n} \xi_i \sum_{t=1}^{T} x_{it} \to \max$$

при ограничениях:

$$\sum_{t=1}^{T} x_{it} \le 1, \; i = \overline{1,n} \,;$$

$$\sum_{i=1}^{n} a_{ij} \sum_{t=1}^{T} x_{it} \le A_j, \quad j = \overline{1,m} \,;$$

$$x_{it} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, \; i = \overline{1,n}, \; t \in [1,T].$$

Исходными данными для расчета модели оптимизации процессов распределения финансирования в плановом периоде проектов конкретного вида, то есть с учетом их внутренней структуры, являются оценки предполагаемой стоимости затрат по каждому виду и реализации конкретного проекта, в том числе с указанием источников финансирования и ожидаемого экономического эффекта при реализации проекта (табл. 1).

Таблица 1

Экономические параметры реализации проектов модернизации и развития химической отрасли

Номер проекта, (*i*)	Наименование проекта	Стоимость работ, источники финансирования в целом, млн. грн., в том числе за счет: (Q_{ij})			Ожидаемый экономический эффект
		собственных средств	инновационного фонда	бюджетных средств	
1.	Производство аммиака	1 606	1 206	0,727	633
2.	Производство азотной кислоты	3159,8	1053	1,94	282
3.	Производство аммиачной селитры	16,1	16,1	1,715	61,1
4.	Производство карбамида	35,4	34,3	0,975	49,6
5.	Производство фосфорных удобрений	34,6	33,0	0,39	28,6
6.	Производство катализаторов для химической и нефтехимической промышленности в Украине	5	5,93	0,36	1,5
Итого (A_j)		4 856,9	2348,33	6,107	1 055,8

Анализ исходных данных показывает, что экономический эффект, как правило, не превосходит затрат на финансирование проекта. Это говорит о том, что кроме экономического эффекта разрабатываемые мероприятия имеют и другие последствия для отрасли. Кроме того, проекты могут пред-

полагать не моментный количественный эффект, а интервальный или качественный в виде изменения структуры производства или затрат и т. п. В этой ситуации необходимо исследование сроков окупаемости по проектам.

Подстановка параметров в модель приводит ее к следующему виду:

критерий оптимизации

$$\sum_{i=1}^{6} \xi_i x_i \to \max,$$

где

$$\xi = \{\ 633,\ 282,\ 61.1,\ 49{,}6,\ 28.6,\ 1.5\ \}$$

при ограничениях:

$$\sum_{i=1}^{6} a_{ij} x_1 \le A_j, j = \overline{1,3},$$

где

$$(a_{ij}) = \begin{pmatrix} 1606 & 1206 & 0.727 \\ 3159.8 & 1053 & 1.94 \\ 16.1 & 16.1 & 1.715 \\ 35.4 & 34.4 & 0.975 \\ 34.6 & 33 & 0.39 \\ 5 & 5.93 & 0.36 \end{pmatrix},$$

$$\{A_j\} = \begin{Bmatrix} 4856.9 \\ 2348.33 \\ 6.107 \end{Bmatrix}.$$

Анализ решений представлен в табл.2.

Таблица 2

Результаты решения модели оптимизации планирования процессов распределения финансирования при варьировании степенью обеспеченности бюджетным финансированием

Удовлетворение потребности в бюджетном финансировании, %	Проект						Экономический эффект
	1	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7	8
100	1	1	1	1	1	1	1055,8
90	1	1	0	1	1	1	994,7
80	1	1	0	1	1	0	994,7
70	1	1	0	1	1	0	993,2
60	1	1	0	0	1	1	945,1
50	1	1	0	0	0	1	916,5

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
40	1	0	0	1	1	0	711,2
30	1	0	0	1	0	0	682,6
20	1	0	0	0	1	0	661,6
10	0	0	0	0	1	0	28,6
0	0	0	0	0	0	0	0

Анализ решения показывает, что наименее устойчивым, с точки зрения данных критериев, является третий проект — реконструкция производственных мощностей по производству аммиачной селитры. Наиболее устойчивым является первый проект — реконструкция производства аммиака, несмотря на то, что последним исключается пятый — реконструкция производства фосфорных удобрений. Первый проект становится неэффективным лишь тогда, когда финансирования недостаточно для его осуществления. Четвертый, пятый и шестой проекты являются структурно неустойчивыми — они с легкостью меняют свое присутствие в портфеле. О них можно говорить как о среднеэффективном и высокомобильном активе портфеля проектов. Реализация этих проектов позволяет поддерживать высокую эффективность портфеля в целом, в случае когда высокоэффективные проекты не могут быть реализованы из-за недостатка финансирования.

Результаты параметрического исследования модели при варьировании степенью обеспеченности финансирования из привлеченных источников представлены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты решения модели оптимизации планирования процессов распределения финансирования при варьировании степенью обеспеченности финансирования из привлеченных источников

Удовлетворение потребности в привлеченном финансировании, %	Проект						Экономический эффект
	1	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7	8
100	1	1	1	1	1	1	773,8
90	1	0	1	1	1	1	*773,6*
80	1	0	1	1	1	1	773,8
70	1	0	1	1	1	0	773,8
60	1	0	1	1	1	1	773,8
50	0	1	1	1	1	1	422,8
40	0	0	1	1	1	1	140,8
30	0	0	1	1	1	1	140,8

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
20	0	0	1	1	1	1	140,8
10	0	0	1	1	1	1	140,8
0	0	0	0	0	0	0	0

Результаты исследования показывают, что высокая степень зависимости реализации первого и второго проекта от привлеченных источников финансирования приводят к потере их устойчивости и выходу из портфеля проектов. При этом необходимо отметить, что эффективность первого проекта превосходит эффективность второго, и он выбывает только после того, как финансирования для его обеспечения становится недостаточно. При этом второй проект входит в портфель, поскольку является менее затратным по отношению к данному источнику финансирования. Прочие же проекты — относительно стабильны, поскольку их основными источниками являются собственные средства предприятий.

Результаты параметрического исследования модели при варьировании степенью обеспеченности финансирования из собственных источников представлены в табл. 4.

Таблица 4

Результаты решения модели оптимизации планирования процессов распределения финансирования при варьировании степенью обеспеченности финансирования из собственных источников

Удовлетворение потребности в собственном финансировании, %	Проект						Экономический эффект
	1	2	3	4	5	6	
100	1	1	1	1	1	1	1055,8
90	1	0	1	1	1	1	773,8
80	1	0	1	1	1	1	773,8
70	1	0	1	1	1	0	773,8
60	1	0	1	1	1	1	773,8
50	1	0	1	1	1	1	773,8
40	1	0	1	1	1	1	773,8
30	0	0	1	1	1	1	140,8
20	0	0	1	1	1	1	140,8
10	0	0	1	1	1	1	140,8
0	0	0	0	0	0	0	0

Решение показывает, что наименее структурно стабильным проектом является второй проект. В целом полученный результат характеризует портфель проектов как разбалансированный — в нем присутствуют как малозатратные проекты, так и проекты, требующие привлечения значительных ресурсов на их реализацию. В создавшейся ситуации для выработки экономических решений необходимо применение процедуры кластеризации проектов по затратному принципу, то есть выделения групп проектов с точки зрения объемов финансирования и ожидаемого эффекта. Полученные локальные решения для групп могут сводиться задачей центра с применением методов классических координаций.

Как правило, выполнение проектов проходит по отдельным фазам различной продолжительности. Каждая фаза может характеризоваться своими затратами и своим экономическим эффектом. При этом эффект может быть получен как непосредственно после исполнения данной фазы проекта, так и по завершении проекта. Пусть K_i, $i = \overline{1,n}$ — количество фаз i-го проекта, x_{ikt}, $i = \overline{1,n}$, $k = \overline{1,K_i}$, $t \in [0, T]$ — булева переменная, принимающая значения {0,1} в зависимости от того, выделяется ли финансирование на k-ю фазу проекта i в периоде t. Набор векторов $\Xi_1 = (\xi_{i1}, \xi_{i2}, ..., \xi_{ik}, ..., \xi_{iK_i})$, $k = \overline{1,K_i}$ задает параметры ожидаемого экономического эффекта от исполнения k-й фазы i-го проекта. При этом, если экономический эффект достигается лишь в случае полной реализации проекта, параметрический вектор принимает вид:

$$\Xi_i = (0,0,....,\xi_{iK_i}),$$

где ξ_{iK_i} — общий экономический эффект от внедрения i-го проекта.

Критерии оптимизации выглядят следующим образом:

максимум экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} \xi_{ik} \sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \to \max; \qquad (9)$$

максимум чистого экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} (\xi_{ik} - a_{ik}) \sum_{i=1}^{T} x_{ikt} \to \max, \qquad (10)$$

где a_{ik} — затраты на осуществление проекта i.

Для проекта, финансируемого в целом, вектор затрат принимает вид:

$$(0, 0, \ldots, a_{iK_i}).$$

При этом, если имеет место получение постадийного экономического эффекта при использовании критерия максимума чистого экономического эффекта, целесообразно преобразовывать вектор затрат к виду K_i — размерного вектора:

$$\left(\frac{a_{iK_i}}{K_i}, \frac{a_{iK_i}}{K_i}, \ldots, \frac{a_{iK_i}}{K_i}\right),$$

Для обеспечения временной упорядоченности фаз проектом в модель необходимо ввести техническое ограничение:

$$x_{ikt} - \sum_{\tau=1}^{t-1} x_{i,k-1,\tau} \le 0, \quad i = \overline{1,n}, \quad k = \overline{2,K_i}, \qquad (11)$$

которое не позволяет реализовывать k-ю фазу проекта, если не реализована $(k-1)$-я фаза.

Как и ранее, для исключения двойного счета введем в модель техническое ограничение, которое принимает вид:

$$\sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \le 1, \quad i = \overline{1,n}, \quad k = \overline{1,K_i}. \qquad (12)$$

Ограничение на общий объем финансирования выглядит так:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} a_{ik} \sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \le A, \qquad (13)$$

а в случае множественности видов ресурсов или отражения нескольких источников финансирования проектов:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} a_{ijk} \sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \le A_j, \quad j = \overline{1,m}. \qquad (14)$$

Задача оптимизации планирования процессов распределения финансирования в плановом периоде с учетом внутренней структуры проектов принимает следующий вид:

критерий — максимум экономического эффекта:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} \xi_{ik} \sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \to \max$$

при ограничениях:

$$x_{ikt} - \sum_{\tau=1}^{t-1} x_{i,k-1,\tau} \le 0, \quad i = \overline{1,n}, \quad k = \overline{2,K_i}, \quad t = \overline{2,T};$$

$$\sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \le 1, \quad i = \overline{1,n}, \quad k = \overline{1,K_i};$$

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{K_i} a_{ijk} \sum_{t=1}^{T} x_{ikt} \le A_j, \quad j = \overline{1,m};$$

$$x_{ikt} = \left\{\frac{0}{1}, \quad i = \overline{1,n}, \quad k = \overline{1,K_i}, \quad t \in [1,T]\right.$$

При использовании данной модели для упрощения целесообразно агрегировать по периодам мероприятия в рамках исполнения одного проекта. Подстановка параметров в модель приводит ее к виду:

критерий

$$\sum_{i=1}^{2} \sum_{k=1}^{K_i} \xi_{ik} \sum_{t=1}^{7} x_{ikt} \to \max,$$

где

$$(\xi_{ik}) = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 30 \\ 0 & 0 & 0 & 50 \end{pmatrix},$$

то есть получение экономического эффекта происходит только при полном завершении проекта

$$(K_i) = \begin{pmatrix} 4 \\ 4 \end{pmatrix}$$

при ограничениях:

$$x_{ikt} - \sum_{\tau=1}^{t-1} x_{i,k-1,\tau} \le 0, \quad i = \overline{1,2}, \quad k = \overline{2,K_i}, \quad t = \overline{2,7};$$

$$\sum_{t=1}^{7} x_{ikt} \le 1, \quad i = \overline{1,2}, \quad k = \overline{1,K_i};$$

$$\sum_{i=1}^{2} a_{ijk} \sum_{t=1}^{7} x_{ikt} \le A_j, \quad j = \overline{1,3}, \quad k = \overline{1,K_i},$$

где

$$\{A_j\} = \{66, 6, 2.54\};$$

$$a_{i1k} = \begin{bmatrix} 0 & 1,5 & 0 & 4,5 \\ 0 & 0 & 0 & 60 \end{bmatrix};$$

$$a_{i2k} = \begin{bmatrix} 0 & 1,5 & 0 & 4,5 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix};$$

$$a_{i1k} = \begin{bmatrix} 0,63 & 0,75 & 0,69 & 0 \\ 0,53 & 0,94 & 1,07 & 0 \end{bmatrix};$$

$$x_{ikt} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, \quad i = \overline{1,2}, \quad k = \overline{1,K_i}, \quad t \in [1,7].$$

Результаты реализации модели для оптимизации финансирования фаз первого проекта — реконструкция производственных мощностей по производству аммиака представлены в табл. 5 с бюджетным финансированием, исполняемым на 70%.

Серыми клетками в матрице отражены невыполнимые операции, то есть реализация последующих фаз проекта без осуществления предыдущих. Данная модель позволяет не только определить, какие из проектов являются наиболее приоритетными, но и упорядочить во времени фазы исполнения проектов с учетом ограничений, налагаемых режимами финансирования.

Таблица 5

Календарный граф исполнения проекта

Проект	Фаза	Период						
		1	2	3	4	5	6	9
1	1	0	1	0	0	0	0	0
	2	0	0	0	1	0	0	0
	3	0	0	0	0	0	1	0
	4	0	0	0	0	0	0	1
2	1	1	0	0	0	0	0	0
	2	0	1	0	0	0	0	0
	3	0	0	1	0	0	0	0
	4	0	0	0	0	1	0	0

Однако необходимо отметить, что данная модель не учитывает последствий прерывания хода проекта. Проект, как правило, представляет собой систему с разогревом, поэтому, если возникает разрыв в реализации фаз проектов, это влечет за собой возникновение дополнительных затрат времени и ресурсов на разогрев системы. Экономико-математическое моделирование подобной системы представляет собой достаточно сложную и трудоемкую задачу, выходящую за рамки аппарата линейного программирования. Усложнение математической постановки повышает требования к программному обеспечению, используемому для моделирования, и может привести к возникновению ситуации, когда оптимальное решение вообще не может быть найдено.

В то же время, необходимо отметить, что данная модель, будучи реализованной на уровне проектов в целом, вполне адекватно определяет упорядоченный во времени динамический портфель проектов, который обладает свойством оптимальности по отношению к выбранному критерию.

Проведенные расчеты позволяют определить оптимальный портфель проектов, которые следует реализовывать в условиях данных ограничений с учетом выдвигаемых критериев.

Представленные в статье модели предназначены для выявления тенденций и закономерностей, которые наблюдались в прошлом на предприятиях химической промышленности, для сравнения их с настоящими процессами, выявлений тенденций и оценки с их помощью будущего развития в условиях рыночной экономики.

Литература: 1. Тарасова Н. В., Цимбалюк С. Я. Хімічна і нафтохімічна промисловість у структурі господарського комплексу України: аналіз і оцінка сучасного стану // Регіональна економіка. — 1998. — №4. — С. 43. 2. Лопатников Л. И. Краткий экономико-математический словарь. — М.: Наука, 1979. — 360 с. 3. Математические методы в планировании отраслей и предприятий / Под ред. А. А. Шубина. — М.: Экономика, 1973. — 374 с. 4. Федоренко Н. П. Оптимизация экономики. — М.: Наука, 1977. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції 5.09.2003 р.

УДК 338.12

Зима О. Г.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ

There are various definitions of conjuncture in modern literature. They are diverse and have principle distinctions. The generalized definition of this term given in the article will allow to analyse correctly the economic situation formed in any system.

Кон'юнктурні дослідження є невід'ємним елементом господарської програми. Без них неможливо досягти успіху, бо кон'юнктура визначає сукупність чинників і умов, що впливають на розвиток ринкового процесу.

Уперше термін "кон'юнктура" застосував Ф. Ласcаль, ототожнюючи її з уявленнями про зв'язок усіх

© Зима О. Г., 2003

існуючих обставин, що оточують людину меркантильного світу [1].

Кон'юнктура відображає збіг обставин, від яких залежить і завдяки яким виявляється успіх господарської діяльності. Питання полягає в тому, щоб якомога точніше визначити, про які саме обставини йдеться та встановити сприятливість чи несприятливість їх збігу [1].

Для господарського життя властивими є періодичні коливання, підйоми та спади, які називаються економічними циклами. Циклічні закономірності розвитку економіки є першопричиною всіх кон'юнктурних змін.

Загальні коливальні зміни в економіці складаються з окремих хвильових напрямків елементів системи. При цьому між коливальними змінами окремих елементів є тісний прямий або зворотний зв'язок. Наприклад, зростання виробництва призводить до зниження зайнятості, і навпаки. Підвищувальна тенденція одних елементів обов'язково породжує знижувальну тенденцію інших, оскільки в системі діє правило загальної рівноваги, якщо процеси мають обіговий характер [1].

Економічний зміст кон'юнктури характеризується тією сукупністю обставин, яка обумовлює можливість підйому чи спаду господарської активності в окремих виробництвах або в економіці в цілому. Завдання кон'юнктурних спостережень полягає в тому, щоб з'ясувати ці обставини, а також час, на який припадатиме їх сприятливий, чи несприятливий збіг.

Для правильного розуміння змісту кон'юнктури важливе значення мають кількісні та якісні характеристики економічних процесів. Перші характеристики свідчать про кількісні зміни у динаміці економічних процесів, що виражені за допомогою різноманітних систем виміру: зміни обсягу, чисельності, тривалості тощо. Проте на практиці найчастіше окремі явища змінюються таким чином, що вони не мають чисельної оцінки чи обсягу і не зводяться до кількісних змін. Тоді можна говорити про якісні характеристики, для оцінки яких використовуються категорії "більше", "менше", "добре", "погано" та інші порівняльні поняття.

Розглядаючи кон'юнктуру народного господарства, звичайно, вивчають зміни характеру розвитку окремих її галузей і одержують загальну кон'юнктуру кожної галузі, що входить до складу народногосподарського комплексу. Проте при дослідженні кон'юнктури окремої галузі або регіону вивчаються зміни її елементів. Така кон'юнктура називається спеціальною. До спеціальної кон'юнктури і належить кон'юнктура трудових ресурсів. Щоб з'ясувати зміст кон'юнктури трудових ресурсів, необхідно розглянути визначення кон'юнктури, що подаються різними авторами. В сучасній літературі виділяють декілька понять кон'юнктури, таких, як просто кон'юнктура, економічна, або загальногосподарська кон'юнктура та кон'юнктура ринку.

Економічний словник за редакцією П. І. Багрія та С. І. Дорогунцова дає таке визначення кон'юнктури: "... це сукупність взаємопов'язаних умов, стан речей, що може впливати на хід і результат справи або процесу" [2]. Науковці вважають, що показниками кон'юнктури можуть бути дані про виробництво, безробіття, внутрішню та зовнішню торгівлю, ціни тощо.

У тлумачному словнику С. І. Ожегова та Н. Ю. Шведової кон'юнктура — це "становище, що склалося, обстановка в будь-якій галузі суспільного життя" [3].

Популярний енциклопедичний словник дає таке визначення: "Кон'юнктура — це обстановка, становище, що склалося, конкретні умови на даний момент, тимчасова ситуація в будь-якій галузі" [4].

В. Коноплицький, А. Філіна пропонують два визначення кон'юнктури: перше — "сукупність умов у їх взаємозв'язку, обстановка що склалася", друге — "сукупність факторів і їх параметрів, що характеризують поточний стан економіки у певний період" [5].

Економічна енциклопедія розглядає кон'юнктуру як найважливіші ознаки, риси, показники, які характеризують поточний і перспективний стан розвитку економіки світового господарства, його окремих регіонів, країн, певної галузі або ринку товарів і послуг [6].

В. Е. Коломойцев у своєму універсальному словнику економічних термінів дає таке визначення кон'юнктури: "... це сукупність процесів, факторів та умов конкретного економічного життя, закономірні форми розвитку якого в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання та конкуренцією, незалежністю ухвалення рішень споживачами, корпораціями та державними установами й підприємствами" [7].

У зв'язку з переходом до ринкової економіки з'явилась необхідність у розгляді таких понять, як економічна кон'юнктура та кон'юнктура ринку.

Економічна кон'юнктура — напрямок і ступінь змін сукупності елементів економічних процесів на основі порівняння поведінки (змін) окремих елементів у динаміці [1].

У політичній економії економічна кон'юнктура розглядається як сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки країни або світового господарства, окремої галузі, регіону або ринку товару у певний період [8].

Світова економіка чи економіка будь-якої країни є системою із складними зв'язками і взаємодією підсистем. Економіка як система перебуває у постійному русі. Так, у сучасному економічному словнику дається таке визначення економічної кон'юнктури: "Кон'юнктура — це стан економіки, рівень економічної активності, який характеризується рухом цін, відсоткових ставок, валютного курсу, заробітної плати, дивідендів, динамікою виробництва й споживання" [9].

Цікавим є визначення економічної кон'юнктури як "економічної обстановки, що склалася, тимчасової ситуації, яка характеризується сукупністю показників, що відображають стан світового господарства або господарства країни, регіону чи ринку товару у певний період" [10]. Усі показники перебувають під впливом різних факторів — економічних, політичних, соціальних, технічних, природно-біологічних та ін. На економічну кон'юнктуру окремих галузей поряд з загальноекономічними факторами великий вплив здійснюють тимчасові — засуха, неврожай, війна. Економічна кон'юнктура є результатом взаємодії факторів і умов, які визначають кон'юнктуру на багатьох товарних ринках. У ринковій економіці підприємства самостійно визначають об'єм і структуру виробництва, об'єм продажу, ціни на свою продукцію, обирають партнерів. Найбільш характерними видами економічної кон'юнктури вважаються: підвищувальний, високий, знижувальний, низький.

Підвищувальна кон'юнктура виникає в умовах переважання попиту над пропозицією та виявляється в зростанні товарних цін і збільшенні кількості укладених угод.

При високій кон'юнктурі високі ціни відносно стійкі, тому що вони відображають відносно стабільний економічний стан.

Знижувальна кон'юнктура обумовлена переважанням пропозиції над попитом та виражається у зниженні ринкових цін і скороченні укладених угод.

Низька кон'юнктура виявляється у відносно стабільних низьких цінах.

Слід відрізняти кон'юнктурні явища від глибинних економічних процесів, та кон'юнктурні коливання від структурних зрушень. Кон'юнктурні коливання є відображенням короткострокових та випадкових факторів, які діють на фоні довготривалих і постійних умов [10].

Автори сучасного економічного словника знайшли такий підхід до визначення кон'юнктури ринку: "... це економічна ситуація, яка складається на ринку й характеризується рівнями попиту та пропозиції, ринковою активністю, цінами, об'ємом продажу" [9]. Автори пропонують ще такі визначення кон'юнктури ринку різних типів:

сприятлива, або підвищувальна — "ситуація на ринку, яка характеризується наявністю активного, достатньо стійкого переважання попиту над пропозицією, підвищувальною тенденцією динаміки цін на найбільш представницькі товари";

млява — становище на ринку, яке характеризується низьким рівнем попиту та ділової активності, невеликою кількістю угод, тенденцією до зниження цін на певні види товарів та послуг";

стійка — "ситуація на ринку, яка характеризується стабільним рівнем угод купівлі-продажу, усталеними, близькими до рівноваги цінами".

У популярному словнику "Економіка для всіх" подано таке визначення кон'юнктури ринку: "... стан ринку, який характеризується станом попиту та пропозиції на товари, послуги та інші цінності, рівнем інвестиційної та підприємницької активності, динамікою цін, курсів цінних паперів і відсоткових ставок за депозитами та кредитами, іншими показниками" [11].

В. А. Карпов і В. Р. Кучеренко розглядають кон'юнктуру ринку як сформовану на ринку економічну ситуацію, що характеризує співвідношення між попитом і пропозицією, рівень цін, товарні запаси та інші економічні показники [1].

Економічна енциклопедія дає таке визначення кон'юнктури ринку: "... економічна ситуація, що складається на ринку і характеризується рівнями попиту і пропозиції, динамікою цін та ін." [6].

Як видно з наведеного вище переліку різноманітних визначень сутності кон'юнктури, вони значною мірою відрізняються і тому потребують додаткового узагальнення їх сутності, складу та напрямку використання її показників. Для цього було здійснено декомпозицію наведених визначень на основі складових за такими ознаками порівняння: 1) вид узагальнення складу; 2) склад визначення кон'юнктури; 3) функції кон'юнктури; 4) сфера функціонування кон'юнктури. Результати декомпозиції наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічна декомпозиція визначень кон'юнктури

Ознаки порівняння	Зміст ознак із вказівкою джерел
1	2
Вид узагальнення складу	Сукупність [2; 7; 8; 5]; стан [2; 9; 11]; стан речей, що склався [3; 4]; обстановка [3; 4; 10]; конкретні умови [4]; тимчасова ситуація [4; 10]; найважливіші ознаки [6]; риси [6]; показники [6]; напрямок [1], ступінь [1]; рівень [9]; економічна ситуація [9; 11; 6]

Закінчення табл. 1

1	2
Склад визначення кон'юнктури	Взаємопов'язані умови [2]; речі [2]; умови [5]; фактори [5; 7] і їх параметри [5], процеси [7]; умови конкретного економічного життя [7]; зміни [1]; ознаки [8]; економіка [9]; економічна активність [9]; ринок [9; 11; 1]; сукупність елементів економічних процесів [1]
Функції кон'юнктури	Може впливати на хід і результат [2]; характеризує поточний стан [5; 6]; характеризує перспективний стан розвитку [6]; закономірні форми розвитку в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання та конкуренції, незалежністю прийняття рішень [7]; на основі порівняння поведінки (змін) у динаміці [1]; характеризується рухом цін, відсоткових ставок, валютного курсу, заробітної плати, дивідендів та динамікою [9]; характеризується сукупністю показників, які відображають стан [10]; характеризується рівнями попиту та пропозиції, ринковою активністю, цінами, об'ємом продажу [6; 1]; характеризується станом попиту та пропозиції на товари, послуги та інші цінності, рівнем інвестиційної та підприємницької активності, динамікою цін, курсів цінних паперів і відсоткових ставок за депозитами і кредитами, іншими показниками [11]
Сфера функціонування кон'юнктури	Справи або процес [2]; галузь суспільного життя [3]; будь-яка галузь [4; 6; 8]; економіка [5]; економіка світового господарства [6; 8; 10]; окремі регіони [6; 8; 10]; країни [6]; ринок товарів і послуг [6; 8; 10; 9; 11; 1]; споживачі [7]; корпорації [7]; державні умови [7] підприємства [7]; окремі елементи економічних процесів [1]; економіка країни [8]; виробництво [9]; споживання [9]

Розглянувши табл. 1, при значній різноманітності підходів авторів до визначень за ознаками порівняння, необхідно знайти сферу ідентичних підходів. Це підводить до того, що потрібно провести додатковий комплексний аналіз визначень і здійснити теоретичне узагальнення.

Для цього необхідна додаткова класифікація видів узагальнення складу визначень кон'юнктури за такими групами критерій: 1) об'єднання; 2) статична оцінка; 3) змінне середовище; 4) оціночні критерії; 5) порівняльні величини. Результати класифікації наведені в табл. 2.

До першої групи табл. 2 віднесене поняття, яке не відповідає ключовій умові визначення сутності кон'юнктури.

Стосовно другої групи, до якої віднесені такі поняття, як стан, становище, обстановка, можна сказати, що це статичні поняття, які розглядають внутрішнє співвідношення явищ з відривом від їх розвитку, руху [12].

У четвертій та п'ятій групах виокремлені поняття, які є оціночними критеріями, тобто мірилом міркування та величиною цих вимірювань. Ці поняття вузькоконкретизовані і не повністю підходять до визначення сутності кон'юнктури.

У перекладі з латинської кон'юнктура означає "поєдную, пов'язую". У сучасному розумінні, з переходом країни до ринкових відносин, кон'юнктура характеризується сукупністю обставин, від яких залежать процеси підйому або спаду напруги економічного розвитку і які їх відображають [4].

Третій стовпчик включає такі поняття, як ситуація і умови. Умови — це сукупність даних, положень, що лежать в основі будь-чого [13].

Ситуація — це сукупність умов та обставин, що утворюють певне становище [13]. Як видно з поданих визначень, поняття умови вужче, ніж ситуація. Також поняття "ситуація" відображає зміст визначення кон'юнктури, який відповідає походженню цього терміна.

Таблиця 2

Класифікація видів узагальнення складу кон'юнктури

Об'єднання	Статична оцінка	Змінне середовище	Оціночні критерії	Порівняльні величини
Сукупність	стан становище обстановка	ситуація умови	ознаки риси показники	ступінь рівень

Таким чином, кон'юнктура повинна розглядатися як ситуація.

Розглядаючи таку ознаку порівняння, як склад визначення кон'юнктури (див. табл. 1), видно, що її елементи перетинаються з елементами ознак порівняння, таких, як вид узагальнення складу та функції кон'юнктури. А за допомогою останніх немає сенсу детально досліджувати ознаку порівняння "склад визначення кон'юнктури" для розгляду поняття кон'юнктури.

Що стосується функцій кон'юнктури (табл. 1), то вони поділені на три групи за такими критеріями: 1) функції, що не відповідають ключовій умові визначення сутності кон'юнктури; 2) узагальнені функції сутності поняття кон'юнктури; 3) вузькоконкретизовані функції сутності кон'юнктури (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація функцій сутності кон'юнктури

Функції, що не відповідають ключовій умові визначення сутності кон'юнктури	Узагальнені функції сутності поняття кон'юнктури	Вузькоконкретизовані функції сутності кон'юнктури
Вплив на хід і результат [2]; характеризує перспективний стан розвитку [6]	Характеризується сукупністю показників, які відображають стан [10]; характеризується рівнем попиту та пропозиції [6; 1; 11]; характеризує поточний стан [5; 6]	Закономірні форми розвитку [7]; порівняння поведінки (змін) у динаміці [7]; характеризується рухом цін, відсоткових ставок, валютного курсу, заробітної плати, дивідендів та динамікою [9]

Під час розгляду другої та третьої груп функцій видно, що друга група містить у собі значення третьої і доповнює її, але не розкриває повністю усіх функцій кон'юнктури.

Можна зробити висновок, що функції кон'юнктури характеризуються попитом та пропозицією, сукупністю показників, які відображають поточний стан об'єкта.

Далі розглядаючи у табл. 1 таку ознаку порівняння, як сферу функціонування кон'юнктури у визначеннях багатьох авторів, можна побачити, що вона дуже різноманітна. Кожна з цих сфер є системою, яка має свої закономірності та включає сукупність елементів, які можна назвати підсистемами. Також всі сфери функціонування мають свій напрям, але у даній роботі розглянуто визначення кон'юнктури на мікрорівні. Тобто найбільш прийнятою для конкретного дослідження є сфера функціонування кон'юнктури на підприємстві, яке має багато окремих підсистем.

Виконане дослідження дозволяє дати теоретично узагальнене визначення кон'юнктури.

Кон'юнктура — це ситуація, пов'язана з попитом і пропозицією на окремі економічні підсистеми, що характеризуються сукупністю показників, які відображають поточний стан підприємства.

Методика дослідження кон'юнктури — це послідовність дій і сукупність конкретних прийомів, що забезпечують аналіз сформованої економічної ситуації на підприємстві і виявлення найближчих перспектив його розвитку.

Аналіз кон'юнктури дозволяє своєчасно знаходити негативні тенденції, виявляти їх причини та приймати необхідні заходи щодо поліпшення економічної ситуації на підприємстві. Якщо розглядати визначення кон'юнктури на макрорівні, то, замінивши термін "підприємство" на "систему", можна отримати більш універсальне визначення кон'юнктури. Це визначення можна застосовувати для будь-яких систем і підсистем.

Література: 1. Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: Навч. посіб. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. — 216 с. 2. Економічний словник / За ред. П. І. Багрія, С. І. Дорогунцова. — К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії АН Української РСР, 1973. — 624 с. 3. Ожегов С. И. и Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., доп. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с. 4. Популярный энциклопедический словарь. — М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. — 1584 с. 5. Коноплицкий В., Филина А. Это — бизнес: Толковый словарь экономических терминов. — К.: МСП "Альтерпрес", 1996. — 448 с. 6. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т 2. / Відп. ред. Мочерний С. В. — К.: Видавничий центр "Академія", 2001. — 848 с. 7. Коломойцев В. Э. Универсальный словарь экономических терминов: инвестирование, конкуренция, менеджмент, маркетинг, предпринимательство: Учебное пособие. — К.: Изд. "Молодь", 2002. — 416 с. 8. Политическая экономия: Словарь / Под ред. О. И. Ожерельева и др. — М.: Политиздат, 1990. — 608 с. 9. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 496 с. 10. Рыночная экономика: 200 терминов / Под общ. ред. Г. Я. Кипермана. — М.: Политиздат, 1991. — 224 с. 11. Экономика для всех: популярный словарь / Сост. Т. М. Ершова, О. В. Амуржуев, Е. П. Голубков, Ю. В. Данилов: Под науч. ред. О. В. Амуржуева. — М.: ОАО "Изд. "Экономика", 1997. — 400 с. 12. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. чл.- корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. — 20-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1988. — 752 с. 13. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2003. — 1440 с.

Стаття надійшла до редакції 8.07.2003 р.

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

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.152

Куркин Н. В.

УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

The paper focuses on the necessity and particularities of enterprise safe development and its maintenance. Intercoupling between stability of work, adaptability and economic safety of an enterprise is presented. Approaches to the planning of enterprise activity based on the purposes of current and further development are motivated.

В условиях неопределенности процессов развития экономики Украины, поиска эффективной модели хозяйствования, общеэкономического и общественно-политического кризиса весьма важной задачей экономической науки и практики хозяйственной деятельности становится разработка и практическое применение системы обеспечения экономической безопасности национальных предприятий, вопросам организации которой в настоящее время посвящается достаточно много исследований [1 – 4]. Вместе с тем имеющиеся подходы содержат ряд недостатков. Так, рассматривая экономическую безопасность как защиту коммерческой тайны [5], значительное внимание уделено техническим средствам защиты информации, а не экономическим механизмам противодействия угрозам [4; 5]. В работе [1] основным способом обеспечения экономической безопасности предприятия считается адаптация и приспособление к воздействию внешней среды без учета возможности противодействия угрозам. Достаточно полное определение экономической безопасности как состояния наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для избежания угроз и обеспечения стабильного функционирования дано в исследовании [2], хотя в нем не отражены аспекты развития предприятия.

© Куркин Н. В., 2003

Именно это обусловило выбор цели данной статьи — создание и теоретическое обоснование методов поддержания экономической безопасности предприятия, основанных на обеспечении устойчивости процессов развития.

В общем виде развитие рассматривается как процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное [6, с. 593], или как необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов [7, с. 561]. Процесс развития предполагает качественные и количественные изменения объекта развития в направлении, обеспечивающем наиболее полное удовлетворение собственных интересов и предъявляемых требований извне [8, с. 17]. В этом случае возникает необходимость расширения зоны стратегических интересов предприятия и увеличения его жизненного пространства, что связано с угрозами для уровня экономической безопасности.

Таким образом, поскольку в результате развития возникает новое качественное состояние объекта, которое выступает как изменение его состава или структуры, проявляются определенные угрозы для уровня экономической безопасности предприятия. В этом случае при рассмотрении понятия устойчивости необходимо согласиться с В. Н. Цыгичко [9], который отмечает, что устойчивость — это способность сохранения качественной определенности при изменении структуры системы и функций ее элементов. Устойчивость системы, таким образом, связана с ее стремлением к состоянию равновесия, которое предполагает такое функционирование элементов системы, при котором обеспечивается наивысшая эффективность движения к целям развития.

В то же время любое явление в развитии природы и общества представляет собой некоторое взаимодействие противоположно направленных сил (рис. 1).

Эти силы составляют комплексы, уравновешивающие друг друга до тех пор, пока не изменится соотношение между ними и внешней средой, что ведет к нарушению всей системы, к установлению равновесия и обеспечению безопасности на новой основе. Таким образом, деятельность по поддержанию должного уровня безопасности в процессе развития должна стабилизировать движение предприятия в выбранном

направлении. При этом возможна относительно последовательная реализация стратегии внутри устойчивых состояний, которые в точке бифуркации переходят в новые состояния.



Рис. 1. **Противоречия безопасного развития**

В таком случае, как видно из табл. 1, любая динамическая производственная система может характеризоваться равновесными, переходными (процесс изменения во времени параметров системы, имеющий место при переходе ее из одного равновесного состояния в другое) и периодическими (выполнение работ с технологическими и организационными перерывами) процессами. В этом случае на протяжении большей части времени предприятие описывается как некая устойчивая конфигурация его составных частей, а устойчивым будет состояние равновесия с наличием переходных и периодических процессов.

Таблица 1

Периоды жизнедеятельности систем

Периоды	Характеристика
Устойчиво стабильные	Для этих периодов величина рисков настолько незначительна (но они есть всегда), что их, как правило, нецелесообразно учитывать. Такое положение характерно для внешней устойчивости: любые сигналы о нарушении стабильности тут же гасятся извне, и сама система мало заботится о своей экономической безопасности — это функция окружающей среды
Устойчиво квазистабильные	Для этих периодов величина рисков для отдельных элементов системы достаточно значительна. Но по каким-либо причинам риски учитываются лишь эпизодически и только для отдельных видов деятельности
Устойчиво переходные	Для этих периодов характерно то, что риски изменяются качественно, то есть поле рисков изменяет свой элементный состав и структуру

Таким образом, в течение определенного периода своего существования предприятие принимает четко определенные структуру и форму, адекватные установленным требованиям экономической безопасности. Такие периоды стабильности, характеризующиеся различным уровнем устойчивости (табл. 1), время от времени прерываются трансформационными процессами, которые также по-разному взаимосвязаны с устойчивостью переходных процессов (табл. 2). Такое чередование периодов устойчивого состояния конфигурации и переходного процесса трансформации со временем выстраивается в схематичную последовательность (концепция жизненных циклов организации).

Таблица 2

Виды переходных периодов

Периодs	Характеристика
1	2
Устойчиво квазипереходные	Для этих периодов характерно наличие смены системоциклов, постоянных переходов от одной системы к другой (например, смена оборудования, технологии). В свою очередь, периоды жизнедеятельности могут иметь разный уровень устойчивости
Неустойчиво стабильные	Предприятие готово к переходу в новое (другое стабильное) состояние, но нет толчка (команды, действия), который бы привел механизм развития в действие
Неустойчиво квази-стабильные	На предприятии при кажущейся подготовленности к переходу в новое состояние имеются силы, не позволяющие осуществить данный переход
Неустойчиво переходные	Для этих периодов характерно наличие различных участков (подсистем, зон и т. д.), где идут переходные процессы, но они не связаны между собой, разнонаправлены и в отдельные периоды меняют качественные характеристики

Окончание табл. 2

1	2
Неустойчиво квази-переходные	Для этих периодов характерна случайная смена системоциклов. Смена системоциклов может происходить закономерно, как это было при устойчиво прагматических периодах жизнедеятельности систем, и случайным выбором из набора альтернатив (в данном случае возникают другие угрозы экономической безопасности предприятия)

Как отмечает В. П. Буянов, поскольку предприятие стремится поддерживать устойчивость, любой переходный период можно рассматривать как попытку нарушения устойчивости — риск, рискованное действие, снижающее уровень экономической безопасности предприятия [3, с. 21]. Все периоды жизнедеятельности систем, связанные с неустойчивостью (табл. 2), так или иначе являются кризисными, обладают большой неопределенностью и высоким уровнем угроз.

Если на предприятии не определены перспективные направления, для развития ему приходится придерживаться принципа поддержания динамического равновесия со своим окружением. Изменения, происходящие в таких организациях, дискретны, но всегда согласуются с общим направлением изменений в их окружении. Поддержание необходимого уровня экономической безопасности в данном случае осуществляется в процессе адаптации (рис. 2) путем пошаговых, логически связанных между собой изменений, достаточно хорошо согласующихся с изменениями в окружении (рис. 3). В таких организациях не происходит глубоких изменений, по крайней мере, до тех пор, пока не возникают радикальные и внезапные перемены в их окружении.



Рис. 2. **Взаимосвязь свойств устойчивости и адаптивности безопасного состояния системы**

Другой аспект, который необходимо учесть в процессе обеспечения безопасного развития, связан с революционными изменениями. При этом необходимо учесть, что обратимые и необратимые процессы, происходящие на предприятии во время развития, порождают два типа различных структур: равновесные и неравновесные. Причем неравновесные структуры за счет притока ресурсов в открытой системе (процесс диссипации) могут сохраняться в пространстве и во времени довольно долго. При таком подходе развитие можно определить как процесс последовательных переходов в иерархической системе диссипативных структур непрерывно возрастающей сложности.

В таком случае предприятие, стараясь противостоять тем изменениям, к которым его постоянно подталкивает динамика внешнего окружения, проявляет свойство устойчивости (рис. 2). При этом, несмотря на то что организационное окружение указывает на особый путь развития предприятия, оно продолжает двигаться ранее намеченным стратегическим курсом. Но постепенно несоответствие внешних условий и способа функционирования предприятия достигает своего критического предела (рис. 3) и приводит к организационному кризису. В условиях организационного кризиса с целью поддержания уровня безопасности такое предприятие внезапно осуществляет революционные внутренние изменения, выводящие его на совершенно новый уровень развития. Это сопряжено с ломкой старых организационных структур, стереотипов мышления и порядка действий.

Для обеспечения устойчивого роста М. Багхай, С. Коули и Д. Уайт [10] считают необходимым поддерживать работу по созданию новых направлений деятельности предприятия. Только таким образом можно подготовить новые механизмы роста к тому моменту, когда действующие перестанут соответствовать требованиям рынка. В соответствии с таким подходом основой механизма обеспечения безопасности развития предприятия будет одновременное решение задач текущего функционирования, зарождающегося бизнеса и отдаленных деловых перспектив. Для этого выделяются три горизонта роста для каждого направления деятельности на всех ступенях организационной иерархии (как для предприятия в целом, так и для каждого направления деятельности). Чем больше управленческих уровней используют такой подход, тем больше вероятность безопасного функционирования и развития предприятия.

Задача обеспечения устойчивого безопасного развития заключается в установлении и поддержании баланса между различными направлениями, то есть в выделении необходимого количества видов бизнеса в рамках всех горизонтов. Реализация такого подхода должна основываться на том, что любая социально-экономическая система имеет две тенденции своего существования: функционирование (движение в состоянии одного и того же уровня) и развитие (смена состояний, в основе которых лежит невозможность сохранения существующих форм функционирования).

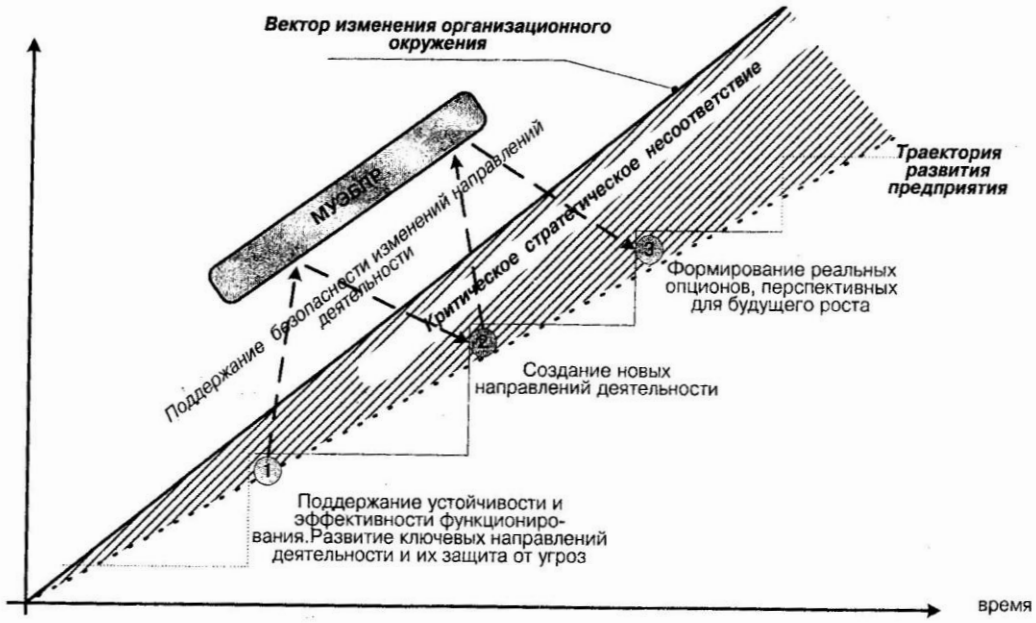


Рис. 3. **Иерархическая последовательность развития**

В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям. В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового) как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей.

Функционирование сдерживает развитие и в то же время создает основу для его осуществления. Развитие разрушает многие процессы функционирования, но при этом создает условия для его более устойчивого осуществления. Таким образом, возникает циклическая тенденция развития, которая отражает периодическое наступление кризисов. Кризисы не обязательно являются разрушительными, они могут протекать с определенной степенью остроты, и их наступление вызывается как субъективными, так и объективными причинами, самой природой социально-экономической системы.

Фактически поддержание безопасности процессов развития связано с поиском идеальной модели для организации в ее сравнении с процессами, происходящими в реальной жизни, и построении программы действий на основе выделенных различий. В то же время путей достижения желаемого состояния может быть несколько. При этом они отличны друг от друга по ряду параметров: затратам, времени, конкретным мероприятиям и пр. Именно поэтому, условия поддержания безопасности развития требуют обеспечения соответствия между всеми, представленными на рис. 3., направлениями роста.

При планировании будущего желаемого состояния предприятия необходимо учитывать, что для развивающихся систем характерны, с одной стороны, устойчивость структуры, с другой — потеря устойчивости, разрушение одной структуры и создание другой, более устойчивой. Поэтому процесс развития можно представить как последовательность циклов эволюционного изменения состояний внутри цикла, со скачкообразным переходом состояния в конце цикла на новый качественный уровень, означающий начало нового цикла развития.

Следствием циклического развития (с переходом в конце цикла) является необратимость, то есть невозможность перехода от новообразованной структуры к старой разрушенной структуре. Необратимость, так же как и устойчивость, является обязательным атрибутом развивающейся системы. При этом свойство необратимости накладывает определенные требования на устойчивость систем.

Слишком устойчивая система к развитию не способна, так как она подавляет любые отклонения от своего гиперустойчивого состояния. Для перехода в качественно новое состояние система должна в какой-то момент оказаться неустойчивой. Однако неустойчивость исключает запоминание, закрепление в системе характеристик, полезных для взаимодействия с внешней средой. Оптимальные соотношения между устойчивостью и неустойчивостью системы и будут характеризовать процесс развития или устойчивого роста.

При этом следует учитывать, что абсолютное преобладание гомеостатических структур приводит к замедлению развития системы. С другой стороны, абсолютное преобладание противоречивых структур приводит не к развитию, а к разрушению, распаду системы, поскольк-

ку, если все элементы системы находятся в отношениях противоречия, то не остается основы для формирования нового качества. Именно поэтому для успешного развития и появления нового качества необходимо как разрушение одних элементов, так и сохранение функционирования других элементов старой системы.

Таким образом, для поддержания экономической безопасности предприятия и ускорения его развития необходимо допускать, а в определенных границах даже преднамеренно создавать источники случайных воздействий. Однако характер и границы их действия должны иметь функциональную направленность и определяться системой планирования предприятия. Необходимо допускать такие случайности, которые расширяют потенциал прогрессивного развития, а не содействуют разрушению организационных структур.

Литература: 1. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с. 2. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. — К.: КВІУ, 1999. — 464 с. 3. Управление рисками (рискология) / Буянов В. П., Кирсанов К. А., Михайлов Л. А. — М.: Экзамен, 2002. — 384 с. 4. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. — СПб., 1999. — 136 с. 5. Духов В. Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса. — К.: ИМСО МО Украины, НВФ "Студцентр", 1997. — 176 с. 6. Словарь русского языка: в 4-х т. / АН СССР, Ин-т русск. яз.; Под ред. А. П. Евгеньевой. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Русский язык, 1981 — 1984. — Т. 3. — 752 с. 7. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — 840 с. 8. Рапопорт В. С. Развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности. — М.: Экономика, 1979. — 232 с. 9. Цыгичко В. И. Руководителю — о принятии решений. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 272 с. 10. Мердад Багхай, Стефен Коули, Дэвид Уайт. Алхимия роста // http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/alchemy.shtml. 11. Основы экономической безопасности. (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. — М.: ЗАО "Бизнес-школа" Интел-синтез", 1997. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції 10.06.2003 р.

УДК 338.2

Бабяк Н. Д.

ЕФЕКТИВНА АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ОЦІНКИ

This article concerns the problem of determination and assessment of efficient amortization policy. The author proposes a new procedure of analysis of amortization policy efficiency at an enterprise. It is based on summarizing and improvement of estimated indicators of enterprise financial position. The realization of this method allows to develop one's amortization policy with the aim of effective utilization of fixed assets and for minimizing the taxes.

© Бабяк Н. Д., 2003

Амортизаційна політика підприємства — це складова частина облікової політики, реалізація якої передбачає вибір методів нарахування амортизаційних відрахувань та встановлення амортизаційних періодів таким чином, щоб вчасно сформувати обсяг власних фінансових ресурсів для забезпечення фінансування процесу відтворення необоротних активів.

Послідовність формування власної амортизаційної політики на підприємстві можна відобразити таким чином:

1) врахування основних факторів, які визначають передумови формування амортизаційної політики;

2) вибір найбільш прийнятного методу нарахування амортизаційних відрахувань із дозволених законодавством;

3) забезпечення цільового використання амортизаційних коштів на потреби відтворення засобів праці;

4) оцінка ефективності амортизаційної політики.

Кожне підприємство має можливість індивідуалізувати свою амортизаційну політику, враховуючи конкретні фактори, що обумовлюють порядок її формування. На думку автора, такими факторами є:

принципи амортизаційної політики, встановлені в країні;

майновий стан підприємства, а саме обсяги, склад, вікова структура та рівень спрацювання необоротних активів, що підлягають амортизації;

темпи інфляції та методи відображення в обліку реальної вартості основних засобів та нематеріальних активів;

переваги, недоліки та умови застосування дозволених законодавством методів нарахування амортизаційних відрахувань;

встановлення реальних термінів корисного використання амортизованих активів;

врахування впливу норм амортизації на різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства;

інвестиційна активність підприємства.

Щодо питання розробки амортизаційної політики на підприємстві, то найбільший інтерес науковців та практиків викликає проблема вибору оптимальних методів нарахування амортизаційних відрахувань. Зазначеній проблемі присвячено публікації Л. Городянської [1], О. Губачової [2], В. Карєва [3] та інших авторів.

Найменше уваги в літературних джерелах приділяється аналізу ефективності амортизаційної політики. Аналіз ефективності є дуже важливим етапом формування амортизаційної політики, в процесі якого оцінюється успішність побудови та реалізації останньої на підприємстві, що дає змогу вносити певні корективи та оптимізувати амортизаційну політику залежно від стратегічних цілей підприємства.

На підставі проаналізованої автором економічної літератури можна стверджувати, що на сьогодні критерії щодо визначення ефективності амортизаційної політики методично ще не відпрацьовані. Таким чином, практика показує, що на підприємствах комплексна оцінка ефективності амортизаційної політики не здійснюється.

Що ж таке ефективна амортизаційна політика? Які її основні ознаки та за допомогою яких показників можна давати їй оцінку?

Завдяки аналізові впливу амортизаційної політики на різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства можна визначити певні ознаки ефективної амортизаційної політики. Такими ознаками є:

1) перевищення суми амортизаційних відрахувань звітного періоду та вартості введених основних засобів над вартістю вибуття, що свідчить про спроможність підприємства фінансувати процес оновлення основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань не лише на старій, а й на новій технічній основі;

2) за умови наявності значних темпів приросту засобів праці спостерігається зменшення в динаміці середнього віку будівель та обладнання і зростання частки амортизаційних відрахувань в собівартості продукції, але за рахунок зростання обсягів виробництва збільшується фондовіддача та вивільнюються з обороту кошти, що перевищують втрати прибутку, які спричинені збільшенням амортизаціємісткості продукції;

3) розмір балансової вартості активів та сума амортизаційних відрахувань оптимізовані таким чином, що на підприємстві повністю реалізується ефект податкового щита амортизації.

Автор вважає, що оцінку ефективності амортизаційної політики потрібно здійснювати, перш за все, в контексті реалізації загальної політики управління необоротними активами на підприємстві. Зміст останньої полягає в забезпеченні своєчасного оновлення необоротних активів та ефективного їх використання в операційній діяльності підприємства.

Слід зазначити, що процес оновлення засобів праці характеризується великою кількістю показників. Найпоширенішим серед них є коефіцієнт оновлення, який характеризує темпи оновлення техніки і визначається відношенням абсолютної суми введених нових засобів до їх наявності на кінець року. Проте даний коефіцієнт не відображає інтенсивність оновлення засобів праці, а показує лише інтенсивність введення і придбання, а не оновлення, яке відбувається в одному випадку шляхом заміни діючої техніки, її модернізації, а в іншому — внаслідок збільшення її кількості за рахунок нових засобів праці [4, с. 104].

Достатньо поширеним показником оновлення основних засобів є коефіцієнт вибуття, який являє собою відношення вартості основних засобів, що вибули за рік внаслідок зносу до загальної вартості основних засобів на початок року. Також цей коефіцієнт в різні періоди зазнає значних коливань, тому названий показник, взятий за окремий рік, не може надати повної картини процесу оновлення засобів праці.

Для характеристики процесу оновлення іноді в економічній літературі зустрічається коефіцієнт інтенсивного оновлення, який був запропонований М. Хмелевським [5, с. 23]. Цей коефіцієнт дорівнює відношенню коефіцієнта вибуття до коефіцієнта оновлення:

$$К\,ін.он. = \frac{Квиб}{Кон} = \frac{ОЗв}{ОЗ} : \frac{ОЗз.в.}{ОЗ} = \frac{ОЗв}{ОЗз.в.}, \qquad (1)$$

де *ОЗв* — вартість основних засобів, які були виведені і списані за зносом та через застарілість;

ОЗз. в. — вартість заново введених основних засобів;

ОЗ — середньорічна вартість основних засобів.

З даної формули видно, що ступінь інтенсивності тим вищий, чим більша частка засобів, що вибувають, а нових — відповідно менша. Таким чином, на думку А. Е. Фукса, даний коефіцієнт швидше показує частку нових засобів, які йдуть на заміну старих [4, с. 107].

Наведені вище показники, хоч і характеризують процес оновлення, не мають чіткого зв'язку з амортизаційними відрахуваннями.

Мірою ефективності амортизаційної політики, з точки зору її впливу на процес оновлення, на думку автора, може бути показник інтенсивного оновлення, який розраховується як відношення заново введених засобів до ліквідованих. Таким способом визначаються можливості фінансування введених основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, що були нараховані на повністю зношені засоби праці. Якщо значення цього показника буде менше 1, то це означатиме, що на підприємстві не відбувалося повної заміни вибулих засобів новими. Тобто нараховані амортизаційні відрахування не можуть забезпечити просте відтворення основних засобів. І не слід позитивно оцінювати значне зростання цього показника, адже ефективність процесу оновлення в певній мірі повинна передбачає оптимізацію вибуття. Велике значення цього коефіцієнта (значно більше 1) припустиме лише на підприємствах з дуже низьким рівнем зносу необоротних активів.

Якщо розглянути взаємозв'язок в абсолютних сумах між амортизаційними відрахуваннями та вартістю введених та виведених з експлуатації основних засобів, то за умови реалізації ефективної амортизаційної політики, на думку автора, повинна виконуватись така умова:

$$ОЗз.в \geq АВ \geq ОЗв, \qquad (2)$$

де *АВ* — це сума амортизаційних відрахувань за звітний рік.

Виконання цієї умови передбачає можливість у повній мірі відшкодовувати за допомогою амортизаційних відрахувань авансовані кошти в основні засоби та забезпечувати не лише заміну засобів праці на тому самому технічному рівні, а й оновлювати їх на розширеній основі.

Важливе значення в оцінці ефективності реалізації амортизаційної політики відіграє узагальнюючий показ-

ник, що характеризує процес оновлення засобів праці та середній фактичний строк їх придатності. Безумовно, найдостовірнішим способом визначення даного показника є визначення середньозваженої величини віку засобів праці [6, с. 151]. Проте такий метод обов'язково передбачає застосування даних аналітичного обліку, що в умовах проведення фінансовим аналітиком фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства не завжди є доступним. Виходячи з інформації, що надається у фінансовій звітності підприємства, в економічній літературі нерідко можна зустріти розрахунок середніх строків служби засобів праці, який базується лише на даних про коефіцієнт вибуття. При цьому середній строк служби визначається як величина, зворотна коефіцієнту вибуття [4, с. 108]. Проте результати отриманих розрахунків можуть наближатися до достовірних лише за умов простого відтворення, коли кількість зношених засобів, які щорічно вибувають, дорівнює кількості введеного заново відтворення. Але за умов розширеного відтворення для розрахунку середнього строку служби одного лише коефіцієнта вибуття недостатньо. Необхідно також враховувати і темпи приросту нових засобів праці. Тому вважається, що середні строки служби засобів праці більш достовірно можна визначити тільки тоді, коли можна встановити кількісний взаємозв'язок між темпами приросту вводу та коефіцієнтами вибуття.

Для цього скористаємося моделлю Е. Домара [7], яка ув'язує коефіцієнти вибуття (b), середньорічні темпи приросту основних засобів (r) та строки його служби (m):

$$b = \frac{r}{e^{rm} - 1}, \qquad (3)$$

де e — основа натурального логарифму.

Звідси, знаючи r та b, можна знайти m:

$$m = \frac{\ln(b + r) - \ln b}{r}. \qquad (4)$$

Безумовно, строк служби, отриманий за моделлю Е. Домара, при заданих середньорічних темпах приросту основних засобів та середніх коефіцієнтах вибуття, в той чи інший відрізок часу не відображає точно дійсних термінів служби засобів праці. Він скоріше визначає темп заміни, показуючи, як швидко буде повністю ліквідовано майно підприємства за незмінних в майбутньому r та b. Тому розрахунковий термін служби більш обґрунтовано слід назвати умовно-фактичним строком служби. Цей показник, не дивлячись на те, що він в певній мірі умовний, приблизний, має свої переваги перед коефіцієнтом вибуття як показник реновації засобів праці. Рівень коефіцієнта вибуття значно залежить від темпів росту основних засобів, але при рівних строках служби засобів праці він буде нижчим на тому підприємстві, де основний капітал зростає швидше. Як наслідок, співставлення темпів заміни засобів праці за коефіцієнтом вибуття без врахування фактора темпів росту малопоказове.

Крім того, таким способом в певній мірі можна розв'язати і проблему врахування впливу інфляції на показники простого відтворення основних засобів, де інфляція завищує темпи росту вартості основних засобів та відповідно занижує коефіцієнти вибуття. Розрахунок умовно-фактичних строків служби враховує вплив темпів приросту основних засобів і одночасно інфляційних тенденцій.

У світовій практиці іноді для визначення середньої загальної тривалості експлуатації будівель та обладнання використовується показник, який розраховується відношенням накопичених амортизаційних відрахувань до амортизаційних відрахувань за поточний рік [8, с. 266].

Середню загальну тривалість роботи будівель та обладнання можна приблизно розрахувати відношенням загальної вартості будівель та обладнання до амортизаційних відрахувань за поточний рік [8, с. 267].

Порівняльний аналіз визначення строків служби засобів праці варто провести на прикладі дочірніх підприємств, що входять до складу ВАТ "Трест "Південзахідтрансбуд", за допомогою моделі Е. Домара та розглянутими вище способами.

Таблиця

Визначення строків служби основних засобів будівельних підприємств ВАТ "Південзахідтрансбуд" різними методами станом на 1.01.2002 р.

№ п/п	Назва підприємства	Темп приросту основних засобів	Коефіцієнт вибуття	Середній строк служби, років[1]	Середній строк служби, років[2]	Середній вік засобів праці, років[3]	Загальний середній строк служби, років[4]
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ДП "БУ – 143" м. Київ	1%	2,4%	41,6	41,7	33,5	44,5
2	ДП "БУ – 144" м. Київ	1%	0,0%	-	-	7,7	15,2
3	ДП "БУ – 145" м. Фастів	-13%	15,3%	6,6	6,5	17,7	31,1
4	ДП "БУ – 146" с. м. т. Буча	-2%	1,2%	83,9	83,3	18,6	29,8
5	ДП "БУ – 147" м. Чернівці	-10%	9,4%	10,7	10,6	21,2	35,8
6	ДП "БУ-148" м. Вінниця	-3%	2,8%	35,9	35,7	18,3	36,7

[1] Умовно-фактичний строк служби засобів праці, розрахований на основі моделі Е. Домара за допомогою майстра функцій ППП Excel.

[2] Середній фактичний строк служби засобів праці, розрахований як величина обернена до коефіцієнта вибуття.

[3] Середній вік засобів праці, розрахований як відношення накопичених амортизаційних відрахувань до суми амортизаційних відрахувань за поточний рік.

[4] Загальна тривалість роботи засобів праці, розрахована як відношення загальної первісної вартості основних засобів до річної суми амортизаційних відрахувань.

Закінчення табл.

1	2	3	4	5	6	7	8
7	ДП "БУ – 149" м. Київ	-4%	3,6%	27,9	27,8	13,9	23,3
8	ДП "БУ – 150" м. Львів	0%	0,0%	-	-	15,5	33,0
9	ДП "БУ – 152" м. Київ	-33%	7,8%	13,1	12,8	15,6	25,4
10	ДП "Управління механізації"	-55%	15,2%	6,7	6,6	18,6	22,8
11	ДП "Автобаза"	-7%	11,4%	8,8	8,8	21,7	34,6
12	ДП "УМТЗ"	-41%	45,9%	2,2	2,2	10,0	21,6
13	ДП "Святошинський завод "Будделаль"	0%	0,0%	-	-	32,0	34,6
14	ДП Конотопський завод "Будделаль"	-2%	1,9%	52,9	52,6	12,9	31,4
15	ДП "Соломир гранкар'єр"	0%	0,0%	-	-	22,7	43,8
16	ДП "Кран-трансбуд"	-6%	0,3%	371,9	333,3	70,8	79,0
	Разом	-11%	7,4%	13,6	13,5	17,9	29,1

Як показують розрахунки, наведені в таблиці, не завжди можна застосовувати методи визначення строків служби засобів праці із використанням коефіцієнтів вибуття, оскільки в разі набуття цим коефіцієнтом нульового значення, вік засобів праці розрахувати буде зовсім неможливо. Умовою практичного застосування моделі Е. Домара з проведених розрахунків визнається обов'язкова наявність приростів введених основних засобів і чим більший темп приросту, тим достовірнішим буде отриманий результат, який більше відрізняється від строку служби, розрахованого лише за допомогою коефіцієнта вибуття.

Розрахунок віку основних засобів з використанням річної суми амортизаційних відрахувань виявився більш за все наближеним до реального. Середньозважений вік основних засобів в цілому за трестом у 2001 р. складав 16,5 років, а за розрахунками через амортизаційні відрахування — 17,9 із застосуванням коефіцієнта вибуття — 13,5 (таблиця).

Тому, виходячи з особливостей будівельних підприємств (наявністю на них від'ємного приросту основних засобів), оцінку ефективності амортизаційної політики доцільно розраховувати через визначення середнього віку засобів праці за допомогою амортизаційних відрахувань. При цьому омолодження в динаміці парку машин та обладнання підприємства можна вважати ще одним критерієм ефективної амортизаційної політики.

Крім оновлення основних засобів, до завдань управління необоротними активами належить також і забезпечення їх ефективного використання. Останнє, на думку автора, повинно полягати в розробці системи заходів, які спрямовані на підвищення рівня рентабельності та виробничої віддачі необоротних активів. За рахунок механізму підвищення коефіцієнтів використання необоротних активів у часі та за потужністю можна скоротити потребу в них. Тобто заходи по забезпеченню підвищення ефективності використання необоротних активів можна розглядати як заходи по скороченню потреби в обсязі їх фінансування та підвищення темпів економічного розвитку підприємства за рахунок більш раціонального використання власних фінансових ресурсів. Скорочення потреби в необоротних активах підприємства відбувається через прискорення оборотності основних засобів завдяки застосуванню скорочених строків їх експлуатації та високих норм амортизаційних відрахувань на ці активи.

Показником, який характеризує оборотність основних засобів підприємств, є фондовіддача, яка розраховується як відношення обсягу реалізації (виконаних робіт) до середньорічної вартості основних засобів. Зростання фондовіддачі призводить до відносної економії виробничих основних засобів та зростанню обсягу виконаних робіт. Причому розмір відносної економії ресурсів в результаті зростання фондовіддачі визначається як різниця між розміром середньорічної вартості основних засобів звітного періоду та середньорічною вартістю основних засобів минулого року, скорегованої на зростання обсягу виробництва продукції [9, с. 121].

Слід зазначити, що зростання фондовіддачі відбувається як за рахунок зростання обсягів виробництва (чисельника), так і за рахунок зменшення середньорічної вартості основних засобів (знаменника). Проте при зменшенні первісної вартості основних засобів, як правило, зменшується й розмір амортизаційних відрахувань (виняток лише становить перехід з одних методів нарахування на інші, що може супроводжуватися зростанням суми амортизаційних відрахувань). За інших рівних умов, зі зменшенням амортизаційних відрахувань поточного періоду, зростає сума прибутку та рівень рентабельності.

Кожне підприємство прагне в процесі господарської діяльності нарощувати обсяги виробництва, що неможливо зробити за умови скорочення обсягів необоротних активів. Зростання виробництва, як правило, супроводжується введенням нових потужностей, в результаті чого підвищується розмір амортизаційних відрахувань. Також амортизаційні відрахування можуть зростати й через підвищені норми їх нарахування та внаслідок переоцінки основних засобів, що призводить до зменшення суми прибутку звітного періоду та зниження рівня рентабельності. Якщо зменшення прибутку пов'язане лише із збільшенням частки амортизації у витратах на виробництво, то зниження рентабельності обумовлено дією двох факторів — зменшенням розміру прибутку (чисельника) та ростом вартості основних виробничих засобів (знаменника). Тому ефективність проведення амортизаційної політики підприємства потрібно пов'язувати з економією коштів, що виникає внаслідок прискорення оборотності та перевищує втрати прибутку, внаслідок збільшення амортизаціємісткості продукції.

Оскільки факторні моделі рентабельності розкривають найважливіші причинно-наслідкові зв'язки між

показниками фінансового стану підприємства та фінансовими результатами, вплив амортизаціємісткості та оборотності основних засобів на загальну рентабельність (R) активів підприємства доцільно визначати за допомогою методу ланцюгових підстановок, використовуючи п'ятифакторну модель аналізу рентабельності активів [9, с. 93]:

$$R = \frac{1-\left(\lambda^M + \lambda^U + \lambda^A\right)}{\frac{\lambda^A}{\lambda^{A/F}} + \lambda^E}, \qquad (5)$$

де λ^M — матеріаломісткість продукції;

λ^U — трудомісткість продукції;

λ^A — амортизаціємісткість;

$\lambda^{A/F}$ — швидкість обертання основного капіталу;

λ^E — швидкість обертання оборотного капіталу (активів).

При цьому для оцінки ефективності амортизаційної політики підприємства необхідно співставити вплив на рентабельність фактора швидкості обертання основних засобів з впливом на рентабельність фактора амортизаціємісткості продукції. Якщо при балансуванні вказаних факторів отримується додатна величина, то можна визнати, що амортизаційна політика, що здійснюється на підприємстві, є ефективною.

Ще одне міркування. Амортизаційна політика на підприємстві в сучасних умовах дуже пов'язана з податковою політикою. Адже відомо, що амортизаційні відрахування є не лише однією із статей витрат, що входять до собівартості виробленого товару на підприємстві, а й згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" виступають корегуючою статтею, що зменшують оподаткований прибуток підприємств.

На обсяг оподаткованого прибутку сьогодні підприємство може впливати лише за допомогою реалізації амортизаційної політики, маневруючи обсягом та структурою вкладень в основні засоби. Тому для забезпечення так званого ефекту "податкового щита" амортизації [10, с. 55 – 57][5] підприємству необхідно оптимізувати обсяги та структуру своїх основних засобів за групами. Розмір податкового щита в світовій практиці визначається за допомогою такої формули [7, с. 34]:

$$TQ = \frac{ND \times R}{100\%}, \qquad (6)$$

де TQ — податковий щит амортизації, %;

ND — норма амортизаційних відрахувань, %;

R — ставка податку на прибуток, виражена у %.

Податковий щит амортизації показує рівень захисту прибутку від оподаткування за рахунок амортизаційних відрахувань. Чим більше значення він має, тим менше власних ресурсів підприємств вилучається до бюджету у вигляді податку на прибуток. Якщо норма амортизаційних відрахувань знижується, зростає прибуток підприємства, проте збільшується й розмір податку на прибуток. Оскільки амортизаційні відрахування поряд з чистим прибутком є власними фінансовими ресурсами підприємств, таким чином платникам податку на прибуток вигідніше збільшувати розмір амортизаційних відрахувань, завдяки чому частина прибутку вивільнюється з-під оподаткування. У разі зниження ставки податку на прибуток за незмінної норми амортизації, сила дії ефекту податкового щита амортизації підвищиться.

Оскільки у вітчизняному податковому законодавстві норми амортизації диференціюються за групами основних засобів, то використовуючи наведену вище формулу, спробуємо визначити оптимальну балансову вартість окремої групи основних засобів для досягнення за допомогою "податкового щита" амортизації максимального ефекту податкового захисту підприємств. Для цього введемо наступні позначення:

Pr — прибуток підприємства у звітному або прогнозованому періоді;

D_i — питома вага i-тої групи в загальній вартості основних засобів підприємства, виражена у %;

B_i — розрахункова балансова вартість i-тої групи основних засобів.

Звідси,

$$B_i = \frac{D_i \times Pr}{TQ}. \qquad (7)$$

Оскільки загальна розрахункова балансова вартість основних засобів підприємства (B) складається з суми балансових вартостей кожної групи, то відповідно формула розрахунку сукупної балансової вартості буде такою:

$$B = \sum_1^n B_i = \sum_1^n \frac{D_i \times Pr}{TQ} \quad або \quad B = \sum_1^n \frac{D_i \times Pr}{R \times ND_i} \times 100\%, \qquad (8)$$

де n — загальна кількість груп основних засобів, визначена податковим законодавством.

Використовуючи запропоновану формулу, можна порівнювати отриманий результат з фактичним обсягом амортизованих активів на підприємстві. Таким чином, можна зробити висновки стосовно реалізації ефекту податкового щита амортизації на підприємстві, а саме: якщо фактична наявність основних засобів

[5] У праці І. А. Бланка згадується про стратегії податкового захисту підприємств, які засновані на використанні різних методів прискореної амортизації активів, економічний зміст яких полягає в тому, що застосування в перші роки експлуатації активів підвищених норм амортизації дозволяє відстрочити в часі сплату певної частини податків шляхом перенесення її на більш пізні строки, забезпечуючи тим самим додатковий ефект вартості в часі за сумою відстрочених платежів.

збігається з розрахунковою величиною, то підприємство в повній мірі використовує податкову знижку у формі амортизаційних відрахувань. Якщо ж фактична наявність більша розрахункової вартості, то частина податкового щита на підприємстві втрачається внаслідок недостатньої суми отримуваного прибутку. В іншому випадку, при недостатній сумі амортизаційних відрахувань у підприємства частина прибутку буде вилучатися з обороту і сплачуватися до бюджету, зменшуючи тим самим розмір власних коштів підприємства.

Узагальнивши запропоновані підходи до оцінки амортизаційної політики на підприємстві, можна визначити сутність ефективної амортизаційної політики. Отже, ефективна амортизаційна політика підприємства — це складова частина процесу управління необоротними активами на підприємстві, реалізація якої передбачає забезпечення амортизаційних відрахувань у якості джерела фінансування простого та частково розширеного відтворення основних засобів, а також оптимізацію величини балансової вартості активів та суми амортизаційних відрахувань поточного періоду. Таким чином, щоб втрати від зменшення суми прибутку та рівня рентабельності внаслідок збільшення амортизаціємісткості продукції компенсувалися ресурсами, що вивільнюються з операційного циклу внаслідок прискорення оборотності основних засобів, і навпаки. Як наслідок проведення підприємством ефективної амортизаційної політики, в динаміці буде спостерігатися зменшення середнього віку будівель та обладнання, а також отримання підприємством достатньої суми прибутку, надмірне оподаткування якого не відбуватиметься в результаті повної реалізації ефекту податкового щита амортизації.

Література: 1. Городянська Л. Податковий і бухгалтерський облік амортизації на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — №2. — С. 12 – 18. 2. Губачова О. Обираємо метод нарахування амортизації основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит. — 2000. — №11.— С. 42 – 48. 3. Карєв В. Розрахунок амортизації // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — №11, 12. — 2002. — №2. 4. Фукс А. Е. Амортизація і оновлення основного капіталу. — К.: Вид. КДЕУ, 1996 — 160 с. 5. Хмелевский М. Влияние обновления основных фондов на эффективность их использования // Экономические науки. — 1969. — №5. — С. 22 – 28. 6. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: "Знання", 2000. — 378 с. 7. E. Domar. Essays in the Theory of Economic Growth. — New York, 1957. — P. 161. 8. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчётности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 624 с. 9. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 228 с. 10. Бланк И. А. Управление активами. — К.: Ника-Центр, 2000. 11. Литвин М. И. Амортизационные отчисления как фактор налоговой защиты коммерческой организации // Финансы. — 2002. — №4. — С. 34 – 35.

Стаття надійшла до редакції 3.07.2003 р.

УДК 658.011.8

Бондаренко Л. Н., Рогожин В. Д.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

General provisions of business processes identification methods and distribution of enterprise general costs of some business processes are presented in the article.

Если внимательно посмотреть на любое предприятие — от самого мелкого до транснациональных компаний типа Микрософта или Кока-колы — то можно заметить, что его деятельность состоит из определенного количества повторяющихся бизнес-процессов, каждый из которых представляет собой последовательность действий и решений, направленных на достижение заданной цели. Прием заказа клиента, доставка товара клиенту, начисление зарплаты сотрудникам — все это бизнес-процессы. Вполне очевидно, что эффективность деятельности компании (и, следовательно, ее прибыльность, конкурентоспособность и стоимость) в значительной степени определяется эффективностью реализации бизнес-процессов этой компании.

Целью данной статьи является разработка методики (выделение и описание) бизнес-процессов, а также распределение общих затрат предприятия по отдельным бизнес-процессам.

Процедура идентификации начинается с выделения собственно бизнес-процессов. Деятельность предприятия представляет собой структурированную совокупность технологических, управленческих и бизнес-процессов. Они существенно отличаются друг от друга. Сутью технологических процессов является организация и управление изменениями материальных объектов. Другими словами, преобразованиям подвергаются сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция и т. д. В управленческих процессах в качестве носителя используется информация. Речь идет о различных ее видах, путях и способах преобразования, сроках предоставления, полноте и влиянии на любой из видов процессов, происходящих на предприятии. Бизнес - процессы оперируют с категориями и конкретными показателями использования трудовых ресурсов, кадрового состава.

Рост доли накладных расходов непроизводственных подразделений (в первую очередь, логистики, управления качеством, маркетинга и НИОКР) в совокупных затратах предприятия обуславливает, в ряде случаев, необходимость функционального учета издержек АВС (аббревиатура устоявшегося английского термина "activity based costing") [1]. Основным условием внедрения такого учета является рассмотрение объек-

© Бондаренко Л. Н., Рогожин В. Д., 2003

та управления как комплекса функций хозяйственной деятельности предприятия, реализованных через формализованные, повторяющиеся процессы с измеряемыми результатами [2].

Методологической базой выделения функций и идентификации на их основе так называемых бизнес-процессов является функционально-стоимостной анализ [3] и инжиниринговое моделирование хозяйственных процессов [4].

Эти методики достаточно широко описаны в литературе [5; 2; 6; 7; 4], однако их прикладное применение возможно только при проведении комплекса работ по детализации и адаптации применительно к объектам формирования накладных расходов на предприятиях.

Следует более подробно рассмотреть и уточнить основные понятия и этапы моделирования бизнес-процессов.

В функционально-стоимостном анализе [5], который является одной из базовых методик инжиниринга (проектирования) систем управления предприятием, функция объекта определяется как отношение между общественной потребностью и свойствами этого объекта. Она выражается как целенаправленное и точно определенное поведение объекта в форме:

преобразования входных данных, ресурсов в конечные результативные показатели;

вторичных проявлений свойств объекта;

изменения или сохранения структуры объекта;

изменения или сохранения положения объекта как системы по отношению к вышестоящей системе и внешней среде.

Функции социально-экономических систем формируются сознательно, выражая цель и способ существования данной организации. Это, однако, не исключает различных проявлений неполноты функций или нежелательных дополнительных действий, так называемых дисфункций.

При процессном описании (идентификация) объекта предметом рассмотрения являются не только функции, выполняемые исполнительными звеньями, но структура и организация связей между ними, последовательность и время выполнения функций.

Существует несколько определений бизнес-процесса, каждое из которых не полностью описывает данное понятие. Например, М. Хаммер и Дж. Чампи [2] под бизнес-процессом понимают "совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на входе используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на выходе создается продукт, представляющий ценность для потребителя". Е. Ойхман и Э. Попов [6] полагают, что бизнес-процесс — это множество внутренних шагов (видов деятельности), начинающихся с одного или более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту. В обоих определениях отсутствует четкая характеристика таких свойств объекта, как его динамические (временные) характеристики и внутренняя структура.

Более полное определение бизнес-процессов дает Т. Давенпорт [2]. Это специфически упорядоченная совокупность работ, заданных в пространстве и во времени точным определением входов и выходов. Входы и выходы взаимодействуют с конкретным потребителем и другими процессами во внешнем окружении компании. Однако и в данном определении отсутствуют связи с внутренними процессами организации, а также процесс создания дополнительной потребительской ценности и, в связи с затратами ресурсов, дополнительной стоимости.

Проанализировав вышеизложенные определения, авторы предлагают свое определение, которое и будет использоваться в дальнейшем.

Бизнес-процесс представляет собой поток работ, заданный во времени и в пространстве своими входами и выходами, с помощью которых он взаимодействует с другими процессами внутреннего и внешнего окружения организации, а также создающий дополнительную потребительскую ценность путем расходования внешних и внутренних ресурсов.

Естественная сложность многих организационных ситуаций и невозможность проведения строгих экспериментов в реальных условиях приводит к необходимости моделирования бизнес-процессов, с целью дальнейшего использования таких моделей для прогнозирования и управления поведением организации.

Моделирование процесса осуществляется в три этапа [7]. На первом этапе создается организационная модель, которая включает в себя описание функций, выполняемых предприятием. А также на этом этапе формируется структура организации, которая уточняет, кто эти функции выполняет. На следующем этапе для каждой функции определяются входные и выходные параметры, формируя, таким образом, процесс. Это позволяет выстроить несвязные функции в поток последовательных работ, направленных на достижение конкретной цели. Одновременно происходит преобразование структурной модели организации в ролевую модель, в рамках которой можно получить ответ на вопрос, какую роль играет конкретная должность. Степень детализации бизнес-процесса можно изменять в зависимости от конечной задачи и наличия ресурсов. На третьем этапе переходят к количественному моделированию с помощью операционных бюджетов.

Однако перед началом любого вида моделирования, согласно правилам схемы системного подхода, должны быть сформулированы цели систем в целом, из которых в дальнейшем будут формироваться цели и критерии ее достижения для отдельных подсистем путем декомпозиции.

Следует также учитывать и общие цели моделирования процесса.

Так, в инжиниринговом моделировании основной задачей является построение процессно-ролевой модели организации и формирование иерархической структуры документов. Их структура следующая: на первом уровне "Положение об организационной структуре", на втором — "Положение о подразделениях" и на последнем — "Положение о должностных обязанностях".

Для системы АВС моделирование устанавливает раздельные группировки затрат для процессов по обеспечению (обслуживанию) бесперебойной работы предприятия, в частности для перемещения материалов и материально-технического обеспечения. Затраты на эти виды деятельности распределяются непосредственно на продукты через ставки носителей издержек. Это позволяет избежать перераспределения непроизводительных затрат обслуживающих подразделений. Поэтому целевыми установками должны быть выделение групп затрат по видам деятельности и определение ставки носителей издержек по этим видам, чтобы обеспечить отнесение всех накладных расходов по центрам формирования доходов.

Описанная методика может использоваться в системах производственного учета предприятий.

Литература: 1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. пособие для вузов. Пер. с англ. / Под ред. Н. Д. Эриашвили. Предисловие проф. П. С. Безруких. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 156 с. 2. Кравченко В. Ф., Кравченко Е. Ф., Забелин П. В. Организационный инжиниринг: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 312 с. 3. Функционально-стоимостной анализ издержек производства / Под ред. Б. И. Майданчика. — М.: Финансы и статистика, 1985. — 316 с. 4. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Под ред. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 186 с. 5. Гринева В. Н. Функционально-стоимостной анализ в подготовке производства новой техники. — Харьков: Высшая школа. Изд. при ХГУ, 1989. — 156 с. 6. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организации и информационных технологий. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 336 с. 7. Рапопорт Б. М., Скубченко А. И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. — М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ", 2001. — 204 с.

Стаття надійшла до редакції 30.07.2003 р.

УДК 658.15

Резникова Т. А., Базалиева Л. В.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

This article deals with strategic and operative approaches to firm's transaction costs management. Two main strategies of firm's transaction costs management are assigned by the authors.

Теория и практика современного менеджмента предполагает, что успеха на рынке немыслимо добиться без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Управление трансакционными издержками (ТИ) предприятия, возникающими в процессе осуществления сделок, также должно носить системный характер. Так как проблема управления трансакционными издержками предприятия в отечественной управленческой литературе является сравнительно новым направлением и редко рассматривается как самостоятельный предмет исследования [1 – 3], возникает необходимость изучения содержания и сущности системы управления этими затратами.

Величина трансакционных издержек предприятия оказывает непосредственное влияние на размер прибыли предприятия и рентабельность продаж, поэтому управление этими затратами должно производиться на всех предприятиях. Целью данной статьи является предложение такой системы управления трансакционными издержками предприятия, использование которой на отечественных предприятиях позволило бы увеличить прибыль и рентабельность продаж. Внедрение на предприятиях системы управления трансакционными издержками предприятия позволит ему избежать неэффективных ТИ, повысить конкурентоспособность и снизить уровень неопределенности и риска в процессе осуществления рыночных трансакций.

Систему управления трансакционными издержками предприятия предлагается рассматривать как совокупность таких типов управленческой деятельности, как стратегическое и оперативное управление ТИ предприятия и функций управления этими затратами в их взаимосвязи [4]. Система управления ТИ предприятия структурно состоит из управляемой и управляющей подсистем. В качестве управляемой подсистемы выступают трансакционные издержки предприятия, а управляющая подсистема включает специалистов, выполняющих функции управления ТИ.

В системе управления трансакционными издержками предприятия реализуются следующие два типа управленческой деятельности [5]:

стратегическое управление ТИ предприятия, включающее определение возможных перспективных контактов с потенциальными контрагентами, исходя из влияния этих взаимоотношений на конкурентоспособность предприятия. Стратегическое управление ТИ предприятия нацелено на оптимизацию их величины в долгосрочной перспективе;

оперативное управление ТИ предприятия, предполагающее разработку организационных проектов, календарных планов и комплекса других документов, обеспечивающих реализацию стратегических программ управления трансакционными издержками предприятия на ближайший текущий календарный год. Оперативное управление ТИ предприятия представляет собой перевод управленческих решений в реальные трансакционные.

В условиях рыночной экономики особенное значение приобретает стратегическое управление, которое

© Резникова Т. А., Базалиева Л. В., 2003

предполагает постановку целей управления трансакционными издержками предприятия, разработку возможных вариантов стратегий, содержание которых описывается в стратегических программах, выбор наилучшей стратегии и т. д. Стратегическое управление ТИ предприятия должно реализовываться посредством программы управления этими затратами предприятия, в состав которой предлагается включить следующие элементы:

1) целевую подпрограмму ресурсного обеспечения, содержащую номенклатуру, ассортимент, качество, объем необходимых ресурсов, наименование главных поставщиков этих ресурсов, их характеристику, основные параметры транспортных схем поставки ресурсов и т. п. Источником необходимой информации служат информационные базы данных о параметрах рынка и партнерах, созданные на предприятии;

2) целевую подпрограмму информационного обеспечения, включающую необходимые вычислительные средства, программное обеспечение, источники информации, необходимые для принятия управленческих решений по осуществлению предприятием рыночных трансакций;

3) целевую подпрограмму продвижения и сбыта готовой продукции, содержащую номенклатуру, ассортимент, качество, объем выпускаемой продукции, наименование реальных и потенциальных покупателей и их характеристику;

4) целевую подпрограмму развития внешнеэкономических связей, в рамках которой изучается конъюнктура зарубежного рынка, потенциальные иностранные партнеры по рыночным трансакциям, особенности осуществления международных сделок и особенности формирования ТИ предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность;

5) целевую подпрограмму финансового обеспечения, посредством которой происходит финансирование реализации всех элементов стратегической программы управления трансакционными издержками предприятия. Она включает в себя расчет потребности в финансовых ресурсах по всем целевым подпрограммам, определение источников финансовых ресурсов, определение вариантов поэтапного финансирования целевых подпрограмм.

Основным этапом стратегического управления ТИ предприятия является разработка возможных стратегий управления и выбор из их числа наилучшей. Для трансакционных издержек характерно то, что их статьи возникают не одновременно, а охватывают все этапы процесса осуществления рыночной трансакции. В этой связи, статьи ТИ предприятия предлагается разделить на две группы относительно момента заключения контракта: *фактические и планируемые*. В состав фактических трансакционных издержек будут входить следующие затраты: издержки поиска информации и потери, связанные с неполнотой полученной информации; издержки измерения качества товаров и услуг — предметов сделок; издержки ведения переговоров; издержки оформления контракта. Эти затраты предприятие несет до начала выполнения сторонами условий договора. Такие статьи ТИ предприятия, как издержки защиты от третьих лиц, издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма со стороны партнеров, издержки спецификации и защиты прав собственности, возникают с началом реализации контракта. Эти затраты связаны с потерями, вероятность возникновения и размер которых при заключении сделки можно только предполагать. Поэтому эту часть статей ТИ предприятия предлагается рассматривать как планируемую величину. Таким образом, содержание фактических трансакционных издержек предприятия будет идентично затратам, определенным О. И. Вильямсоном как "ex ante", а содержание планируемых трансакционных издержек — затратам "ex post" [2].

Такой подход позволяет управлять соотношением фактической и планируемой частей совокупных трансакционных издержек предприятия при осуществлении конкретной сделки и находится в основе выявления стратегий управления трансакционными затратами предприятия. В авторском видении стратегия управления трансакционными издержками предприятия должна быть нацелена на максимизацию рентабельности продаж и минимизацию трансакционных издержек предприятия. В этом случае речь идет не только и не столько о простом сокращении трансакционных издержек предприятия, сколько об увеличении их эффективности.

Предлагаемое деление трансакционных затрат предприятия на фактические и планируемые позволяет выделить две основные стратегии управления ТИ предприятия. Первая стратегия ("стратегия А") заключается в первоначальной экономии на сумме фактических трансакционных затрат, что приводит к увеличению неопределенности и риска относительно поведения партнера по сделке. Это, в свою очередь, при прочих равных условиях, повышает величину планируемых затрат, однако если партнер добросовестно выполняет все взятые на себя обязательства, появляется возможность экономии на сумме планируемых ТИ. Применение данной стратегии обосновано в следующих случаях: при осуществлении повторяющихся трансакций с хорошо знакомым контрагентом; при наличии партнерских отношений между контрагентами; при небольшой стоимости контракта.

Вторая стратегия ("стратегия Б") заключается в первоначальном увеличении суммы фактических трансакционных издержек предприятия, что повлечет снижение неопределенности и риска относительно поведения партнера и снижение величины планируемых ТИ. Применение этой стратегии рекомендуется в случае осуществления единичных трансакций, особенно когда сумма контракта велика и/или предмет контракта специфичен.

Выбор лучшей стратегии управления ТИ предприятия предлагается производить на основе комплексного учета следующих факторов:

1. *Тип рыночной трансакции.* В случае осуществления повторяющейся трансакции, при прочих равных условиях, фактические ТИ будут превышать величину планируемых. Это объясняется тем, что поиск и накопление информации, измерение качества предметов сделки, необходимо производить постоянно, а затраты на защиту от оппортунизма в этом случае будут невелики. При осуществлении повторяющейся трансакции в рамках партнерских отношений и фактические, и планируемые трансакционные издержки будут минимальны. В случае осуществления единичной трансакции величина и фактических, и планируемых трансакционных затрат предприятия будет значительной, а их соотношение может варьироваться.

2. *Тип рынка и партнера.* В зависимости от сочетания условий осуществления рыночной трансакции "тип рынка — тип партнера" следует использовать такие стратегии:

в условиях "старый" рынок — "старый" партнер рекомендуется стратегия А, так как рынок и партнер известны, нет необходимости в сборе большого количества информации о них, а трансакционный риск в этом случае, равно как и трансакционные издержки, минимален;

в условиях "старый" рынок — "новый" партнер рекомендуется стратегия Б, так как существует необходимость сбора и обработки информации о характеристиках партнера, качестве предмета сделки, соответственно уровень риска осуществляемой трансакции может быть значительным из-за возможного оппортунизма со стороны контрагента;

в условиях "новый" рынок — "старый" партнер возможно применить стратегию А, так как на предприятии уже существует информация о партнере и доверие к нему, риск трансакции будет относительно невелик;

в условиях "новый" рынок — "новый" партнер рекомендуется использовать стратегию Б, так как в этом случае существует необходимость в изучении и партнера, и параметров рынка, и качественных характеристик предмета сделки; следовательно, риск трансакции будет максимален.

3. *Склонность лица, принимающего решения (ЛПР), к риску.* Если ЛПР склонен к риску, то он отдает предпочтение интуитивным решениям и чаще всего будет использовать стратегию А. В обратном случае предпочтение будет отдаваться принятию обоснованных решений и использованию стратегии Б. Так, если ЛПР склонен к риску, то в условиях "новый" партнер — "старый" рынок будет использоваться стратегия А.

4. *Комплексная характеристика трансакции.* Учет комплексной характеристики трансакции, отображающей уровень риска трансакции и ее влияние на конкурентоспособность предприятия, предлагается осуществлять следующим образом. Сначала необходимо определить уровень риска трансакции, затем сравнить его расчетное значение с допустимым. Осуществление трансакций, уровень риска которых превышает допустимое значение, не рекомендуется, особенно, если их значение для поддержания или сохранения конкурентных позиций предприятия невелико. В случае значительного влияния трансакции на конкурентоспособность предприятия возможно осуществление трансакций с уровнем риска, превышающем допустимое значение.

Окончательный выбор стратегии управления ТИ предприятия должен осуществляться на основе всей совокупности вышеназванных факторов, что приведет к принятию обоснованного управленческого решения. После анализа альтернатив и выбора стратегии управления ТИ предприятия возникает необходимость реализации выбранной стратегии. Реализация стратегии управления трансакционными издержками предприятия связана с доведением содержания целей управления этими издержками до исполнителей и с обеспечением необходимыми ресурсами и стратегическим контролем.

Стратегическое управление ТИ предприятия требует разработки методических подходов, а также инструментов управления трансакционными затратами на отечественных предприятиях и математического инструментария, на основе которых будет производиться оптимизация трансакционных издержек предприятия, то есть разработки комплекса тактических мер управления этими затратами. Комплекс тактических мер должен включать систему правил, методов, моделей и алгоритмов, с помощью которых возможно достижение оптимизации трансакционных издержек предприятия.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы: управление трансакционными издержками предприятия должно носить системный характер, что позволит повысить эффективность функционирования и конкурентоспособность предприятия; управление ТИ предприятия требует разработки стратегий управления этими затратами и определения методов и инструментов реализации выбранной стратегии; выбор стратегии управления трансакционными издержками предприятия основывается на совокупности таких факторов, как тип рыночной трансакции, тип рынка и партнера, склонность ЛПР к риску, комплексная характеристика трансакции.

Литература: 1. Архієреєв С. І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації // Автореф. дис. докт. екон. наук. спец. 08.01.01. — Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2002. — 32 с. 2. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Вид. "АртЕк", 2001. — 472 с. 3. Виханский О. С. Стратегическое управление. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 2002. — 296 с. 4. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа. — СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. — 328 с. 5. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 592 с.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2003 р.

УДК 658.8

Марченко А. В.

КОММЕРЧЕСКИЕ СКИДКИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

The results of investigation of net sales, income dependence on the discounts are demonstrated in the article. Besides, the impact of discounts on profitability of sales indexes is revealed.

В настоящее время вопросы эффективного управления коммерческими скидками ограничиваются исследованиями зарубежных специалистов предоставления скидки на отсрочку платежа или, другими словами, скидки "d/k net n" [1; 2]. Для рыночной, стабильно развивающейся, индустриальной экономики торговля товарами на условиях отсрочки платежа была нормальным явлением. Однако с переходом от рынка производителя к рынку потребителя, с наступлением постиндустриальной экономики, сопровождающейся экономической нестабильностью, предприятия начали активно предоставлять скидки также и на условиях предоплаты. Скидки стали не просто элементом политики ценообразования, но и как самостоятельный инструмент коммуникации продавца и покупателя.

Практика деятельности предприятий доказывает [3], что покупатели значительно лучше воспринимают предоставление скидки на товары и услуги, нежели прямое снижение цены. Кроме того, скидка для покупателя означает степень его ценности для продавца [4]. В тоже время отсутствие методического аппарата вынуждает как зарубежные, так и отечественные предприятия принимать коммерческие решения, руководствуясь лишь здравым смыслом. Уже начато создание методики управления коммерческими скидками с классификации систем скидок [5] и с разработки уравнения (1) зависимости чистого целевого дохода от реализации и от размера скидки [6].

Данная статья посвящена анализу выражения (1) для определения границ его релевантности, то есть экономически целесообразного и обоснованного интервала значений коммерческой скидки.

$$V_n = i \times V_b \times MR_b \frac{1-c}{MR_b - c}, \qquad (1)$$

где V_n, V_b — плановый и базовый чистый доход от реализации, грн.;

i — индекс маржинальной прибыли, доли единицы;

MR_b — базовая маржинальная рентабельность продаж, доли единицы;

c — скидка, доли единицы.

Очевидно, что нижняя граница эффективности предоставления коммерческой скидки находится на уровне не ниже нуля, поскольку дальнейшее ее снижение приведет к увеличению стоимости заказа. Верхняя граница будет определяться соотношением ее ценности для продавца с соответствующей значимостью целевого чистого дохода от реализации.

Уравнение (1) есть функция равносторонней гиперболы, асимптоты которой $Vn = i\,Vb\,MRb$ и $c = MRb$, а точка их пересечения имеет координаты (MR_b; iV_bMR_b) (рис. 1). Прямая, на которой находится действительная полуось гиперболы, описывается уравнением $Vn = (i\,Vb\,MRb) - c$ и пересекает график в точке, в которой прирост аргумента равен приросту функции.

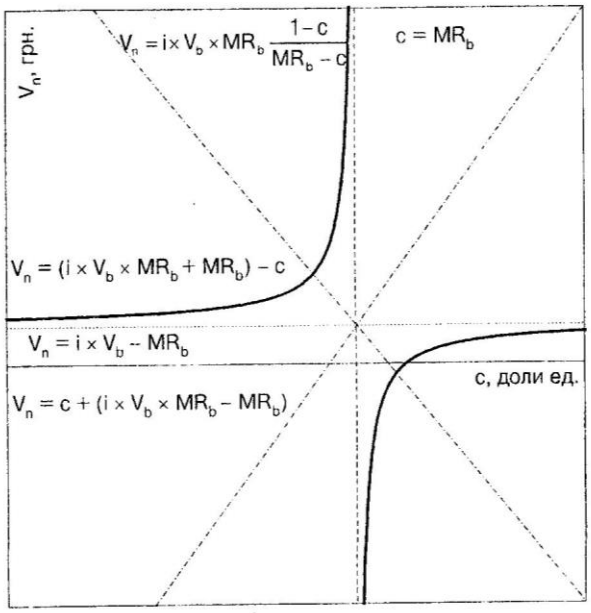


Рис. 1. **График функции $V_n(c)$**

Однако данная точка не может определять максимальный размер скидки, поскольку функция $V_n(c)$ и аргумент c имеют различные размерности. Чтобы привести их в сопоставимый вид, используем уравнения цепных индексов роста скидки i_c и показателя (1) i_v (рис. 2).

$$i_c = \frac{c_{n+1} - c_n}{c_n}, \qquad (2)$$

$$i_v = \frac{V_n(c_n + 1) - V_n(c_n)}{V_n(c_n)}. \qquad (3)$$

Как видно с данного рисунка каждая дополнительная единица скидки для продавца имеет убывающую полезность, в то время как соответствующее ей значение выручки повышает свою значимость. Точка пересечения функций $i_c(c)$ и $i_v(c)$ определяет граничный размер скидки, при котором темп роста чистого дохода от реализации не превышает темпа роста самой скидки. Обоснуем данное положение.

© Марченко А. В., 2003

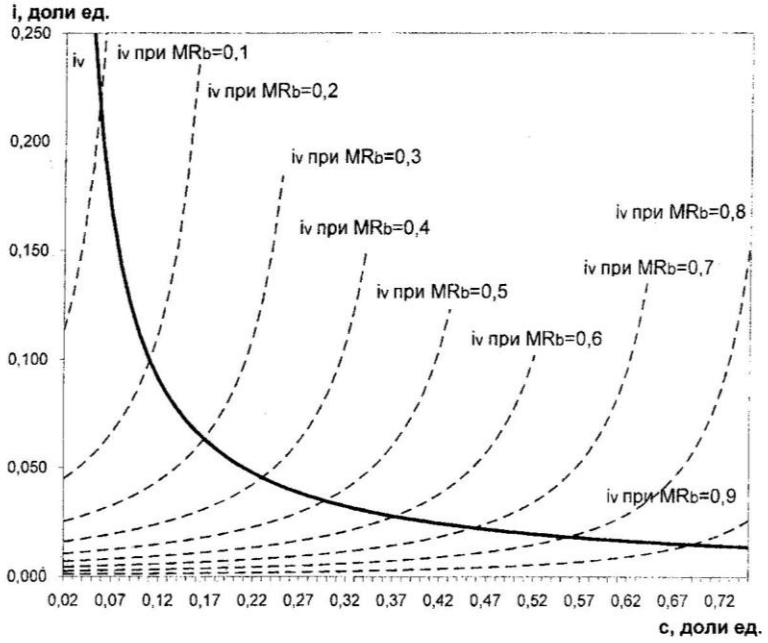


Рис. 2. **Графики функций $i_c(c)$ и $i_v(c)$**

Если рассматривать средневзвешенную скидку со всего товарооборота предприятия, то чем она выше, тем больше усилий (финансовых, материальных и физических) необходимо приложить, чтобы обеспечить прирост прибыли на одну гривну. В случае скидки внутри системы скидок клиенты, имеющие больше привилегий, должны в совокупности приносить продавцу более высокий доход, способный принести прибыль в размере, не меньшем, нежели клиенты, которые приносят прибыль, имея меньше привилегий. При этом следует учесть, что более крупные заказчики значительным образом конкурируют с более мелкими за товары и ассортимент, вынуждая предприятие решать неразрешимую проблему оптимизирования складских остатков для удовлетворения в полной мере всех запросов. Таким образом, чем выше скидка, тем ниже доходность коммерческой сделки для предприятия и тем значительнее требуется увеличить масштаб операций для покрытия возникших расходов и получения дополнительной выгоды.

Определим точку пересечения графиков функций $i_c(c)$ и $i_v(c)$, приняв

$$z = c_{n+1} - c_n . \qquad (4)$$

Исходя из этого получим формулу (5), которая позволит определить максимально допустимую коммерческую скидку для конкретного предприятия:

$$c_{max} = c_n = \frac{(2-z) - \sqrt{(2-z)^2 - 4(MR_b - z)}}{2}, \qquad (5)$$

где z — кратность (шаг) скидки, доли ед.

Из выражения (5) следует, что максимальный размер скидки зависит только от значений MR_b и z. В качестве максимальной скидки взята нижняя граница интервала (c_n), поскольку ее значение приводит к меньшим финансовым последствиям для предприятия. Докажем это утверждение.

Влияние коммерческой скидки на прирост маржинальной рентабельности описывается уравнением

$$\Delta MR = \frac{c \times MPb - c}{MPb - c \times MPb}, \qquad (6)$$

где MP_b — базовая маржинальная прибыль, грн.

При этом при любых значениях MR_b и z снижение маржинальной рентабельности для значений $c_{max} = c_n$ не превышает 50%, чего нельзя сказать о значениях при $c_{max} + z = c_{n+1}$ (таблица). Следует отметить, что выражение (6) справедливо и для установления степени влияния скидок на рентабельность продаж:

$$\Delta R = \frac{c \times P_b - c}{P_b - c \times P_b}, \qquad (7)$$

где P_b — базовая операционная прибыль, грн.

Таблица

Влияние скидок на маржинальную рентабельность предприятия

Показатели		MR_b, доли ед.								
z	ΔMR, доли ед.	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
0,01	$\Delta MR(c_{max})$	-0,47	-0,44	-0,44	-0,42	-0,41	-0,39	-0,35	-0,31	-0,24
	$\Delta MR(c_{max} + z)$	**-0,57**	-0,49	-0,48	-0,45	-0,43	-0,39	-0,37	-0,32	-0,25

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
0,05	$\Delta MR(c_{max})$	-0,28	-0,35	-0,38	-0,38	-0,37	-0,34	-0,32	-0,28	-0,22
	$\Delta MR(c_{max}+z)$	**-0,78**	**-0,60**	**-0,55**	**-0,50**	-0,47	-0,43	-0,4	-0,35	-0,27
0,10	$\Delta MR(c_{max})$	0	-0,21	-0,29	-0,31	-0,32	-0,31	-0,29	-0,25	-0,19
	$\Delta MR(c_{max}+z)$	**-1,0**	**-0,71**	**-0,62**	**-0,55**	**-0,52**	-0,48	-0,43	-0,38	-0,30

Исследование выражения (1) позволило определить зависимость показателей маржинальной рентабельности (6) и рентабельности продаж (7) от коммерческой скидки и найти границы эффективности предоставления коммерческих скидок для каждой сделки (5). Полученные уравнения позволяют в дальнейшем разработать методику построения шкалы коммерческих скидок для любого предприятия.

Литература: 1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с. 2. Данснбург В., Тейлор В. Основы оптовой торговли: Пер. с англ. — М.: Сирин, МТ-Пресс, 2001. — 252 с. 3. Семенов С. "Было дело — и цены снижали" // Бизнес. — 2003. — №4(523). — С. 43 – 45. 4. Ряполов К., Кабирова Н. Торговые технологии: VIP-клиенты // Бизнес. — 2003. — №21(540). — С. 74 – 78. 5. Марченко А. В. Выбор системы скидок в рамках планирования стратеги сбыта предприятия // Вестник НТУ "ХПИ". Сборник научных трудов. Тематический выпуск: "Технический прогресс и эффективность производства". — 2002. — №8 – 1. — С. 31 – 35. 6. Марченко А. В., Афанасьев А. А. Некоторые аспекты планирования и контроля продаж предприятия // Економіка розвитку. — 2003. — 1(25). — С. 66 – 68.

Стаття надійшла до редакції 14.07.2003 р.

УДК 658.8

Вовк В. А.

АДАПТАЦИЯ УНИВЕРСАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЖЦП

The article focuses on the problem of adaptation of the universal development model to the research of the product life cycle. The aim of the article is the analysis of the product life cycle from the point of view of sinergetics. This approach gives the possibility of analysing the conception of the product life cycle in aspects of structural changes and of the necessity to study the product life cycle in terms of economic sinergetics.

Идея о том, что любой продукт проходит так называемый жизненный цикл, который определяет текущий уровень продаж, прибыли и, что более важно, выбор будущей маркетинговой стратегии, достаточно широко известна. Однако в последнее время концепция жизненного цикла продукта (ЖЦП) была предметом оживленных дискуссий [1 – 5], поскольку использование этой концепции для прогнозирования эффективности продукта или для разработки маркетинговых стратегий оказалось сопряженным с некоторыми практическими проблемами, к которым чаще всего относят:

идентификацию этапа ЖЦП;

прогнозирование уровня продаж на каждом этапе ЖЦП;

определение реальной формы кривой ЖЦП [2, с. 729 – 730].

Но несмотря на критику, концепция ЖЦП представляется весьма ценной для принятия решений в сфере управления маркетинговой деятельностью предприятия. Этим обусловлены попытки ее дальнейшего развития, например, поиск критериев, определяющих этап ЖЦП [5].

Важность исследования кривых ЖЦП заключается в особой специфике каждого этапа ЖЦП, которой соответствуют особые стратегии, цели, свой маркетинг-микс, о чем достаточно подробно описано в академической литературе [1 – 4].

Целью данной статьи является рассмотрение ЖЦП с позиций синергетики, что, по мнению автора, позволяет дополнить теорию жизненного цикла представлениями о возможности перехода продукта с одной кривой ЖЦП на другую (то есть возможности смены траектории развития). Связь с синергетикой придает новое звучание концепции ЖЦП, дополняет ее представлениями о структурной изменчивости и приводит, по крайней мере, к двум результатам:

объяснению факта прохождения не всех этапов ЖЦП некоторыми продуктами;

однозначной идентификации этапов ЖЦП.

До возникновения синергетики господствовало разделение концептуальных средств изучения различных форм материи и их закономерностей, что препятствовало постановке и исследованию вопроса об инвариантности фундаментальных свойств материи в различных формах и состояниях, а, следовательно, и поиску универсальных моделей, способных описывать разнообразные феномены в единых терминах.

Моделирование процесса развития необходимо начинать с общих представлений о развитии и концептуальной модели, которая в настоящее время основывается на следующих предположениях:

1) в качестве системы изучается любая часть реальности, что позволяет рассматривать "продукт" как систему. Под развитием понимается смена состояний системы;

2) увеличение упорядоченности (структурированности, детерминированности) не рассматривается как признак эволюции, а как уменьшение — инволюция. Максимальная упорядоченность ведет к полной однородности, следовательно, деградации. Если энтропия системы становится минимальной, то система теряет

© Вовк В. А., 2003

гибкость, приспособляемость к изменениям окружающей среды. С другой стороны, при неограниченном возрастании энтропии система разрушается, так как исчезают все связи между элементами системы, соединяющие их в некое целостное образование;

3) изменение структуры сложной системы в процессе взаимодействия с окружающей средой предоставляет возможность выхода к качественно новому уровню — самоорганизации. Системы живой и неживой природы, экономические, социальные и искусственные имеют способность к самоорганизации, которая возможна благодаря обмену информацией между системой и средой, а также между элементами системы. Такой обмен первоначально может носить чисто случайный характер, но со временем между различного рода информационными взаимодействиями (сигналами) возникает либо конкуренция, либо кооперация и устанавливается новое коллективное состояние, которое качественно отличается от существовавшего прежде. Это новое состояние может быть описано одним или несколькими параметрами порядка;

4) динамика развития систем приводит к последовательному изменению их структур, а конкретная структура существует только в строго определенных условиях и в определенный промежуток времени, причем процесс развития включает не только количественные, но и качественные изменения, которые связаны с возникновением диссипативной структуры.

Такое понимание развития предоставляет возможность формализованного описания стадий развития систем произвольной природы при помощи математической модели, основанной на идеях Г. Николиса и И. Пригожина [6], конкретизированной А. К. Айламазяном [7] и апробированной в документалистике [7] и социологии [8]. Эта модель описывает динамику структурных изменений в системе, движение от хаоса к порядку и наоборот, связывает динамические микроуровневые характеристики (интенсивность роста числа элементов и интенсивность их включения в существующую структуру) с макроуровневыми (устойчивостью и энтропией).

Глобальной макроуровневой характеристикой (параметром порядка) системы служит энтропия, так как она является функцией состояния системы и характеризует ее организованность. Второй глобальной характеристикой системы является ее устойчивость. Переходы от одного состояния к другому характеризуются изменением этих двух параметров.

Энтропия системы является непрерывной дифференцируемой функцией, определяемой по К. Шеннону через вероятности наступления событий:

$$E = -\sum_{i=1}^{N} P(X_i) \ln P(X_i), \qquad (1)$$

где P — вероятность i-го события X с диапазоном изменчивости N.

Специфика количественного выражения энтропии системы "продукт" состоит в понимании ее как степени разнообразия, чем обусловлено и математическое выражение этого разнообразия: N — количество различных видов продукта в ассортименте; X_i — вероятностное событие, состоящее в реализации i-того вида продукта.

В качестве математической модели развития выступает дифференциальное уравнение:

$$dE / dt = \lambda(t)E(t) - \rho(t)E^2(t), \qquad (2)$$

где E — энтропия системы;

$\lambda(t)$ — интенсивность роста числа элементов системы;

$\rho(t)$ — интенсивность включения элементов в структуру взаимосвязей.

Следует отметить, что коэффициенты $\lambda(t)$ и $\rho(t)$ определяются эмпирически, поэтому в них в опосредованной форме содержится информация как о процессах самоорганизации в системе, так и об управляющих воздействиях (например, о мероприятиях по стимулированию сбыта или перепозиционированию на другие сегменты рынка).

Об устойчивости системы судят по устойчивости ее математической модели, которая определяется вторым (прямым) методом Ляпунова [7]. Функция Ляпунова задается выражением:

$$V = h^2;$$

$$dh / dt = h(\lambda(t) - 2E(t)\rho(t)); \qquad (3)$$

$$K = \lambda(t) - 2E(t)\rho(t).$$

Таким образом, об устойчивости/неустойчивости судят по отрицательности положительности следующего выражения:

$$K = \lambda(t) - 2E(t)\rho(t).$$

Следует отметить, что, рассматривая развитие систем произвольной природы, обычно говорят об этапах зарождения, формирования, эволюции, деградации. В маркетинге, описывая развитие системы "продукт", применяют другую терминологию (при этом смысл тождественен вышеприведенному).

Сопоставление терминов, применяемых в теории развития и в маркетинге:

Развитие системы "продукт" — жизненный цикл продукта.

Этап зарождения — этап ввода.

Этап формирования — этап роста.

Этап эволюции — этап зрелости.

Этап деградации — этап спада.

Моменты бифуркации — спонтанный переход к другой кривой ЖЦП, выбор нового товара, изменение характеристик товара.

Согласно рассматриваемой автором информационной концепции развития сложных систем, изменение

состояния системы "продукт" отражается в преобразовании его структуры, что выражается: 1) в изменении ассортимента (появлении/исчезновении отдельных видов продукции); 2) в изменении потребительской востребованности отдельных видов продукции; 3) в потере или приобретении системой устойчивости. При этом развитие рассматривается как смена состояний системы, называемых этапами ЖЦП. В качестве математической модели ЖЦП можно рассматривать дифференциальное уравнение (2), представляющее собой универсальную модель развития систем произвольной природы, но содержательный смысл всех параметров и их количественное выражение в данном конкретном случае определяются с учетом исследуемого феномена и являются способом адаптации модели к исследованию ЖЦП.

Содержательное значение всех параметров модели включает:

λ показывает интенсивность роста числа элементов системы (интенсивность появления/исчезновения новых наименований продукта, другими словами, интенсивность изменения товарного ассортимента);

ρ — интенсивность изменения "встроенности" элементов в существующую структуру (интенсивность изменения востребованности покупателями каждого вида товарной единицы).

Для построения математической модели необходимо выбрать уровень агрегации элементов и собрать исходную информацию, позволяющую вычислить $\lambda(t)$ и $\rho(t)$. Основой для вычислений послужили ежемесячные отчеты предприятия "Хладопром" о производстве и реализации своей продукции с января 1998 г. по июнь 2002 г.

Интенсивность роста и интенсивность изменения товарного ассортимента измеряется следующим образом:

$$\lambda_i(t) = \frac{M_i - M_{i-1}}{M_0 \Delta t}, \qquad (4)$$

где M_i — число наименований товара в ассортименте в момент времени t_i;

M_0 — опорное число наименований товара;

$\Delta t_i = t_i - t_{i-1}$ — интервал времени.

Интенсивность изменения востребованности продукции вычисляется по формуле:

$$\rho_i(t) = \frac{\Delta R_i}{\Delta n_i \Delta t_i}, \qquad (5)$$

где ΔR_i — приращение объема реализованной продукции;

Δn_i — приращение накопленного числа элементов системы, то есть накопленный ассортимент;

Δt_i — интервал времени.

Формализованный анализ этапов развития был разработан А. К. Айламазяном [7], а применительно к анализу ЖЦП он будет выглядеть так:

1. Этап выведения продукта на рынок характеризуется повышением энтропии ($dE/dt>0$) и неустойчивостью ($K(t)>0$), чувствительностью к флуктуациям. Малые причины могут породить большие следствия. Совершенно неизвестная и неапробированная технология может полностью изменить положение на рынке. На данном этапе обычно происходят процессы рассеивания информации (негэнтропии), размывания структуры. Порождаемая неравновесными условиями неустойчивость создает условия для возникновения новой неустойчивости, увеличивается интенсивность протекания необратимых процессов, в следствии чего отклонение системы от равновесия увеличивается.

На этом этапе важную роль играет реклама и стимулирование сбыта. Выход продукта на рынок связан со значительными производственными затратами и отсутствием фактических конкурентов. Значит, появление последних (флуктуация) может привести или к окончанию данного этапа, или к переходу на другую траекторию развития (другая кривая ЖЦП).

2. Этапу роста свойственно уменьшение энтропии ($dE/dt<0$) и неустойчивость ($K(t)>0$). Сущность этапа состоит в "оценивании" накопленных инноваций, то есть отборе наиболее подходящих. Определились поставщики, выявлены наиболее эффективные способы рекламы товара. Выбор порождает информацию (негэнтропию, упорядоченность) на уровне системы в целом, даже если он осуществлен случайным образом. Энтропия системы понижается, но состояние остается неустойчивым. С позиций информационного обеспечения маркетинговой деятельности на данном этапе наиболее важной представляется информация о сбыте продукции. То есть, как утверждает М. Мак-Доналд [4], затраты снижаются за счет экономии на масштабах производства. Возникает необходимость в поддержании быстро увеличивающихся объемов продаж, качества продукта. Немаловажным остается вопрос о конкурентной среде. Усиливается активность предприятия в сфере маркетинговых коммуникаций, разрабатываются дополнительные варианты продукта, в этой связи производителю необходимо начинать заниматься идентификацией торговой марки и своей рыночной позицией [4].

3. Этап зрелости характеризуется ростом энтропии ($dE/dt>0$) и устойчивостью ($K(t)<0$). Это состояние стабилизирует и доводит до максимальной продуктивности все инновации. Системная структура формируется таким образом: обеспечивается, с одной стороны, сохранение накопленной информации (определенности, негэнтропии), с другой — создаются условия для появления новой. Рынок насыщается продуктом, затраты снижаются, но более медленными темпами. Конкуренция ослабевает, но находят применение ценовые скидки. Энтропия системы увеличивается и приближается к максимально допустимому значению при существующих внешних ограничениях. На этом этапе продолжает представлять интерес информация о сбыте продукции как показателе успешности товара на рынке. Производитель стремится охранять свою позицию на рынке, повышая или хотя бы поддерживая прибыльность на желаемом уровне, прибегая к стратегии либо

дифференцированного, либо концентрированного маркетинга. Полным ходом идет поиск выигрышной стратегии и перспективных для роста сегментов рынка.

4. Этап спада относится к периоду насыщения, наблюдается уменьшение энтропии ($dE/dt<0$) и устойчивость ($K(t)<0$). Период характеризуется стагнацией, нововведения "отметаются". Этапу сопутствуют ограниченность восприятия благоприятной возможности, наблюдается низкая творческая активность и низкое стремление к риску. Однако маркетолог, зная все нюансы динамики жизненного цикла продукта, может предотвратить негативные последствия путем изучения нужд потребителя и, возможно, новых технологий, которые будут способствовать максимально эффективному изменению продукта при наименьших затратах. Инвестиции в исследовательские работы по изучению потребительского спроса и созданию новых товаров просто необходимы, поскольку иначе покупатели покинут рынок данного продукта.

5. В критических точках бифуркации $dE/dt = 0$, а $K(t)$ меняет знак. Это особые моменты в развитии системы, когда благодаря внешним условиям и потенциям самой системы создаются предпосылки для перехода к другой траектории развития. В качестве внешних условий выступают изменившаяся ситуация на рынке, маркетинговая деятельность самого предприятия. Моменты бифуркации являются особо важными, поскольку именно в эти моменты предприятие способно переломить кризисную ситуацию при самых незначительных издержках. Моменты бифуркации иногда сравнивают с акупунктурными точками в теле человека, позволяющими при минимальном локальном вмешательстве воздействовать на всю систему в целом.

Для выделения этапов развития системы необходимо построить графики зависимостей $dE/dt = f(t)$ и $K = g(t)$, с помощью которых выделяют временные интервалы, соответствующие этапам развития. Моменты бифуркации на графике отражаются как точки одновременного пересечения функциями $f(t)$ и $g(t)$ оси абсцисс (рисунок).



Рис. **Изменения энтропии $dE/dt = f(t)$ и устойчивости системы $K(t) = g(t)$**

В рамках концепции жизненного цикла продукта стадия спада заканчивается с исчезновением продукта, хотя эта заключительная фаза жизненного цикла продукта может длиться довольно долго. Однако, если рассматривать жизненный цикл продукта с позиций синергетической универсальной модели развития, то можно увидеть, что на стадии упадка существует потенциальная возможность бифуркации. В этом случае система "продукт" не разрушается, а качественно изменяется и продолжает существовать, обретая новые свойства и качественные характеристики.

Анализ полученных зависимостей показал, что система "продукт" за исследуемые годы претерпевала множество структурных изменений (см. рисунок). Причем наиболее явные структурные изменения приходятся в 1998 – 2000 гг. на январь, март и сентябрь, в 2001 – 2002 гг. — на январь, а мартовские изменения передвигаются на летние месяцы. На динамику системы влияют сезонные колебания, однако они не искажают картины множественных переходов системы "продукт" с одной траектории развития на другую, что обусловлено правильной маркетиноговой политикой предприятия. Последние два года структурные изменения не столь многочисленны. С 1995 по 1998 гг. на предприятии наблюдалось существенное снижение как производства, так и реализации продукции. Однако, предприятие искало и нашло правильную маркетинговую стратегию, что позволило вновь завоевать рынок. Моделирование показывает, что стратегия, выбранная предприятием, находится в постоянном обновлении ассортимента. Причем явно прослеживаются этапы внедрения и спада, а этапы роста и зрелости настолько кратковременны, что на графике почти незаметны.

В заключении следует отметить, что в статье впервые предложено рассматривать жизненный цикл продукта с позиций экономической синергетики, что позволило дополнить теорию жизненного цикла, устранив один из аспектов критики этой теории (критика основывалась на невозможности указания границ каждого этапа) благодаря применению формализованного анализа результатов моделирования, который абсолютно точно показывает начало и конец каждого этапа по изменению двух параметров порядка: энтропии системы и ее устойчивости.

Литература: 1. Голубков Е. П. Основы маркетинга. — М.: Изд. "Финпресс", 1999. — 656 с. 2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. — 2-е европ. изд. — М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. — 1152 с. 3. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. — М.: Наука, 1996. — 589 с. 4. Мак-Доналд М. Стратегическое планирование маркетинга. — СПб.: Питер, 2000. — 320 с. 5. Чуровский С. Р. Применение финансовых критериев при оценке положения продукта на кривой жизненного цикла // www. olap. ru. 6. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. — М.: Мир, 1979. — 512 с. 7. Айламазян А. К. Информация и информационные системы. — М.: Радио и связь, 1982. — 160 с. 8. Лисица Н. М. Реклама как социальный институт. — Харьков, 1999. — 405 с.

Стаття надійшла до редакції 5.09.2003 р.

УДК 658.7:330.46

Гонтарева І. В.

ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

The criterion of logistical system efficiency represents the target function as profitability of assets and restrictions, among which are the level of consumer service and the liquidity of an enterprise.

Поліфункціональність логістичної системи ставить перед собою завдання сформувати єдину цільову функцію з ряду локальних критеріїв. Ефективність логістичної діяльності підприємства характеризується системою економічних показників, що відображають порівняння результату з витратами і дозволяють оцінювати досягнення стратегічних цілей підприємства в цілому (таблиця).

Кожний з показників таблиці є частковою оцінкою, яка може бути інтерпретована тільки в контексті його економічного змісту. На думку автора, для обліку пропорцій між значеннями окремих показників, а саме вони значною мірою характеризують положення підприємства, треба використовувати інтегральні оцінки або зведені показники.

Одним із сучасних підходів в інтегральній оцінці результатів логістичної діяльності є концепція ідеального замовлення. Ідеальне виконання замовлення — це найвищий критерій якості логістичних операцій, оскільки "ідеальне замовлення" є мірилом загальної ефективності всієї інтегрованої діяльності підприємства, а не окремих його функцій. Цей показник характеризує рівень рівномірності і безперебійності виконання замовлення на всіх етапах логістичного процесу, починаючи від одержання замовлення, взаєморозрахунків по кредитах, забезпечення доступності запасів, точної добірки і відвантаження, своєчасної доставки, правильного оформлення платіжних документів і закінчуючи повною оплатою рахунку [1]. Однак використання тільки дескриптивного (описового) підходу не достатньо для формування повної оцінки ефективності функціонування логістичної системи.

Один з інтегральних критеріїв ефективності діяльності підприємства описаний у працях І. Н. Омельченко, А. А. Колобова, А. Ю. Єрмакова та О. В. Кірова [2]. Цей показник враховує значимість взаємовідношення підприємства з внутрісистемним, виробничо-збутовим та ринковим середовищем, а також взаємодію ринкового середовища та підприємства при аналізі виробничо-господарської діяльності.

$$I = k_1 I_1 + k_2 I_2 + k_3 I_3, \qquad (1)$$

де I_1, I_2, I_3 — узагальнюючі показники, що характеризують взаємовідносини ринкової і внутрішньовиробничої підсистем, а також їх сервісної підтримки;

k_1, k_2, k_3 — коефіцієнти, що враховують значимість взаємин підприємства відповідно до внутрісистемного, виробничо-збутового і ринкового середовища, а також взаємовплив ринкового середовища на підприємства при аналізі виробничо-господарської діяльності.

В цьому критерії не враховані показники, які характеризують систему постачання на підприємстві, тому з огляду на систему показників, наведених у таблиці, інтегральний критерій ефективності логістичної системи визначається за формулою:

$$I = k_1 I_1 + k_2 I_2 + k_3 I_3 + k_4 I_4 + k_5 I_5, \qquad (2)$$

де I_1, I_2, I_3, I_4, I_5 — локальні показники стійкості, що характеризують відповідно витрати, обслуговування споживачів, продуктивність, управління активами, якість у логістичній системі;

k_1, k_2, k_3, k_4, k_5 — коефіцієнти, що враховують значимість взаємовпливу рівня витрат, обслуговування споживачів, продуктивності, управління активами і якістю продукції на систему.

Для практичного використання це загальне вираження критерію повинне представлятися цільовою функцією, тобто записане через параметри логістичної системи, які коливаються.

У літературі [3; 4] описаний ряд таких функцій, що, на думку автора, крім позитивних якостей, мають декілька недоліків. По-перше, відсутність у явному вигляді ступеня задоволення споживчого попиту, оскільки вважається, що план дорівнює збуту, а збут — попиту, по-друге, дані функції погано співвідносяться з загальноприйнятою оцінкою господарської діяльності.

Процес управління потоками ресурсів підприємства і критерій його ефективності повинен базуватися на таких принципах: спостереження (інформативної вірогідності); забезпечення узгодженості потоків; забезпечення інтегральності потоку; забезпечення ліквідності. Врахувавши все це, автор пропонує сформувати цільову функцію логістичної системи на базі рентабельності активів (РА) таким чином:

$$\begin{cases} РА = \dfrac{ЧП}{ОС + ОбС} \to \max \\ I_2 \geq I_{min} \\ Кл = \dfrac{ОбС}{ФЗ} \geq Кл_{min} \end{cases}, \qquad (3)$$

де ЧП — сума чистого прибутку за рік, грн.;

ОС — середньорічна вартість основних засобів, грн.;

ОбС — середньорічна вартість обігових засобів, грн.;

I_2 — рівень обслуговування споживачів;

I_{min} — мінімально допустимий рівень обслуговування споживачів, який не призводить до значного збільшення витрат;

Кл — коефіцієнт ліквідності;

ФЗ — короткострокові фінансові зобов'язання підприємства, грн.;

$Кл_{min}$ — мінімально допустимий коефіцієнт ліквідності.

© Гонтарева І. В., 2003

Таблиця

Показники ефективності логістичної системи

Показники, які характеризують ефективність	Логістична система				
	Витрати	Обслуговування споживачів	Продуктивність	Управління активами	Якість
Базові показники	загальна сума витрат підприємства; витрати на вхідні і вихідні постачання; складські й адміністративні витрати; витрати на оплату праці та ін.	кількість заявок, що надійшли і виконані; кількість замовлень, виконаних з необхідними тимчасовими характеристиками, комплектацією та ін.	фактичні обсяги виробництва; максимально можливі обсяги виробництва; чисельність персоналу; рівень підготовки кадрів та ін.	фактичні обсяги реалізації; сума всіх зобов'язань; обігові засоби; сума коштів першого ступеня ліквідності та ін.	коефіцієнт корисної дії; вартість пошкоджених товарів; кількість претензій; кількість повернень товару; строк служби, ремонтопридатність та ін.
Довідкові показники		час постачань; частота постачань; метод оформлення замовлення	знос, норма амортизації і термін служби устаткування	рівень запасів, час поповнення запасу	частка на зовнішньому і внутрішньому ринках
Відносні показники	питомі витрати; частка витрат у загальній сумі виторгу; динаміка витрат	готовність постачань; безвідмовність постачань; якість постачань; готовність забезпечення комплектності та ін.	трудомісткість, коефіцієнт використання потужності підприємства	рентабельність активів, обігових засобів, інвестицій; оборотність запасів	коефіцієнт порівняння якості з провідними конкурентами; частота ушкодження товару

Рівень обслуговування споживачів (l_2) врахований у вигляді обмеження. Якість обслуговування споживачів та загальні витрати на піддержання заданого рівня сервісу залежать від можливостей здійснення поставки на першу вимогу споживача. За умови, коли рівень обслуговування становитиме 90% і більше, сервіс стає невигідним, тому що при збільшенні рівня обслуговування від 95% до 97% додатковий прибуток збільшується на 2%, а витрати на створення додаткових запасів — на 14% [4]. З іншого боку, зменшення рівня обслуговування веде до збільшення збитків, пов'язаних із зменшенням кількості замовників, які мають можливість чекати. Отже, головне завдання зводиться до попереднього пошуку оптимальної величини рівня обслуговування.

Таким чином, управління логістичною системою повинно забезпечити пошук оптимуму між рівнем обслуговування, ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи, як це подано у формулі 3. Надалі критерій ефективності можна використовувати для оцінки моделі логістичного циклу.

Література: 1. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дэйвид Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. — 640 с. 2. Промышленная логистика. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / Под ред. А. А. Колобова. — М.: Изд. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1997. — 204 с. 3. Менеджмент внешнеэкономической деятельности / Под ред. д. э. н., проф. А. А. Кириченко. — К.: Основи, 1998. — 464 с. 4. КостоглодовД. Д., Саввиди И. И., Стаханов В. Н. Маркетинг и логистика фирмы. — М.: "Издательство ПРИОР", 2000. — 128 с.

Стаття надійшла до редакції 4.07.2003 р.

УДК 658.012.123

Сергиенко Е. А.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

In the article the problem of strategic enterprise development is considered from the positions of system analysis. A model of strategic development system and its components are presented. The identical analysis of the latter will allow raising the quality of management and escaping possible deflections in development. The offered decision-making model when choosing priority directions of enterprise development on the basis of expert evaluations enables to estimate alternative ways of development and to form a program of actions for their realization.

Переход Украины к рыночной экономике предполагает необходимость определения основных направлений развития производственно-экономических систем (ПЭС) как по отдельным видам деятельности, так и в целом. А это, в свою очередь, требует переориентации системы управления и планирования стратегическим развитием предприятия и выбора приоритетных вариантов его развития.

Стратегическое развитие ПЭС определяется многими факторами: общей экономической ситуацией в стране; нормативно-правовой базой, регламентирующей их деятельность; наличием высококвалифицированных менеджеров; состоянием технической базы производства; финан-

© Сергиенко Е. А., 2003

совыми ресурсами, освоенными рынками сбыта; динамичностью организационной структуры управления, соответствующей поставленным целям развития и др. [1].

Так как стратегическое развитие представляет собой сложный многогранный процесс, его рассмотрение следует осуществлять с позиций системного анализа. Модель системы стратегического развития предприятия приведена на рис. 1.

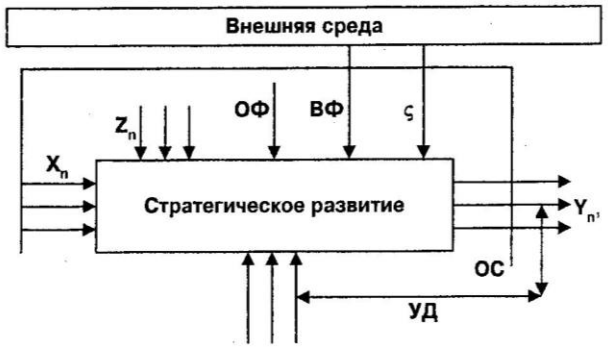


Рис. 1. **Модель стратегического развития предприятия**

где X_n — входы в систему, то есть ресурсный потенциал;

Y_n — выходы системы, то есть приоритетные виды развития;

Z_n — целевая функция стратегического развития;

УД — управленческие действия;

ОС — обратные связи, которые сигнализируют об эффективности функционирования системы;

ОФ — ограничения;

ВФ — внешние факторы, возбуждающие действия;

ς — внешние возмущения и противодействия.

Компоненты приведенной выше модели включают:

1) цель (Z_n) — достижение организационно-экономических, технико-экономических, социально-экономических эффектов развития, которые в дальнейшем приведут к выполнению приоритетных целей и миссии ПЭС;

2) входы (X_n) — ресурсы системы, то есть потенциал развития ПЭС — комплекс альтернативных вариантов развития системы, которые имеют свои характеристики (ресурсно-сырьевой потенциал, производственный, финансовый, трудовой, инновационный, инвестиционный, организационно-управленческий, информационный, маркетинговый, инфраструктурный, экологический);

3) выходы (Y_n) — конкретные приоритетные направления стратегического развития, реализация которых в перспективе даст наилучший результат для достижения целей развития ПЭС. Выделяют следующие базовые направления стратегии развития ПЭС: инвестиционная, организационно-управленческая, кадровая, диверсификационная, технологическая, инновационная, маркетинговая, социально-психологическая, материально-техническая, финансовая, интегративная. В определенной мере приведенный перечень условен, поскольку каждое из указанных стратегических направлений не используется в чистом виде, а взаимосвязаны и дополняют друг друга;

4) ограничивающие факторы (ОФ) — факторы, сдерживающие развитие, то есть уровень развития предприятия, производительных сил, технологий, инновационных нововведений, емкость информационного рынка, ограниченность ресурсов, степень развития социально-экономической инфраструктуры и т. д.;

5) управленческие действия (УД) — действия специалистов (экспертов), которые приводят к ускорению или торможению процесса развития как в оперативном, так и в стратегическом управлении;

6) возбуждающие факторы (ВФ) — политика государства, действия конкурентов, влияние внешнего окружения, позиция на внутреннем и внешнем рынке и т. д.;

7) обратная связь (ОС) — это связь, характерная для сложных процессов и несущая информацию управленческому сектору о результатах деятельности, то есть об эффективности функционирования системы;

8) внешние возмущения, противодействия и дестабилизирующие воздействия (ς) — неконтролируемые помехи внешней среды, вызывающие сбои и приводящие к ухудшению состояния ПЭС.

Известно, что проявление характеристик системы осуществляется через ее функции и структуру [2; 3]. Функции стратегического развития состоят в наиболее полном достижении поставленных целей на основе использования достижений науки и техники, комплексной диагностики проблемы с целью получения интегрального эффекта — нового уровня развития [4]. Структура системы стратегического развития характеризуется количественным и качественным составом, наиболее существенными связями и отношениями между компонентами системы, а также их упорядочением в пространстве и времени. Исходя из того, что система стратегического развития является многоуровневой, ее компонентный состав и пространственная упорядоченность во многом зависят от уровня развития ПЭС на данном этапе исследования.

Системное изучение проблемы стратегического развития ПЭС позволяет выделить следующие задачи:

моделирование процессов принятия решений в условиях неопределенности и риска;

оценку уровня развития ПЭС и особенностей ее функционирования;

совершенствование методов анализа и оценки стратегического потенциала и выбора приоритетных вариантов развития ПЭС;

использование современных технологий и экономико-математических методов в управлении и координировании стратегического развития ПЭС.

Решение этих задач на основе системного моделирования позволит повысить качество управления предприятием и предупредить возможные отклонения в развитии производственно-экономической системы.

Процесс стратегического развития ПЭС связан с разработкой и принятием решений о ее деятельности в перспективе, о выходе на новые рынки или завоевании новых сегментов рынка, о выпуске новых видов продукции, об увеличении доли собственных средств и освоении новых производственных мощностей, о внедрении новых

технологий, о привлечении дополнительного капитала, о расширении социальных возможностей работников [5].

Одна из основных сложностей планирования и прогнозирования стратегического развития состоит в отсутствии необходимой информации и невозможности точного предсказания будущих результатов развития из-за действия множества различных дестабилизирующих факторов, и как следствие — необходимости принимать решения в условиях неопределенности и риска. При этом проблема принятия рациональных решений становится более острой и серьезной. Для повышения обоснованности принятия решений необходимо использовать не только статистическую информацию, но и качественный анализ проблемы, а также практический опыт. Полученная информация должна быть выражена количественно и качественно в виде определенных характеристик, позволяющих оценить вероятность исходов. Значимость возможных последствий каждого из них связанна с тем, чтобы в дальнейшем можно было выбрать один, наиболее предпочтительный, или комплекс взаимосвязанных и взаимодополняемых с точки зрения критерия эффективности [6]. Использование информации, основанной на предположениях и суждениях специалистов, позволяет частично компенсировать нехватку статистических данных и получить прогнозную информацию о будущем развитии ПЭС.

На базе анализа проблемной области строится алгоритмическая модель принятия решений при выборе приоритетных направлений развития предприятия на основе экспертных оценок. Основные этапы модели представлены на рис. 2.

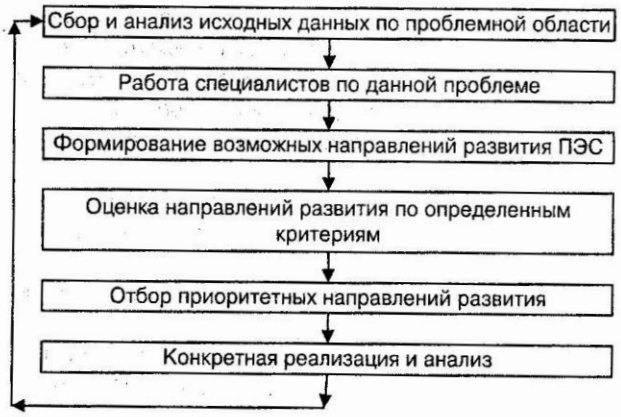


Рис. 2. **Модель принятия решений при выборе приоритетных направлений развития предприятия на основе экспертных оценок**

Данная модель состоит из шести этапов, последовательная реализация которых приведет экспертов к выбору конкретных направлений развития ПЭС.

Следует более подробно рассмотреть содержание этапов модели.

Этап 1. Цель данного этапа — получение необходимой информации для анализа проблемы. На этом этапе осуществляется сбор и обработка исходных данных о деятельности ПЭС. Именно по этому и изучаются все источники финансово-экономической отчетности. Полученная информация является входной для последующих этапов модели.

Этап 2. На этом этапе эксперты по сведениям о состоянии ПЭС проводят детальный анализ и формируют банк данных, позволяющий определить уровень развития ПЭС и его перспективы, ресурсный потенциал для достижения целей и другие характеристики, которые оказывают влияние на определение и выбор возможных направлений развития. Цель этапа — адекватно оценить состояние ПЭС и его перспективы.

Этап 3. Данный этап моделирования предполагает, что эксперты, обладая необходимой информацией, могут направить свои действия на формирование базы данных по возможным направлениям развития ПЭС. При определении путей развития производственно-экономических систем необходимо ориентироваться на возможные варианты стратегии развития, обеспечивающие ее устойчивое, динамичное положение. Таким образом, целью этого этапа является формирование и обоснование возможных направлений развития ПЭС как в оперативном, так и в стратегическом аспекте.

Этап 4. На четвертом этапе принятия решений оцениваются возможные направления развития по определенным группам критериев. Предполагается, как допущение модели, что критерии, по которым производится оценка, уже сформированы для конкретного предприятия на основе предварительного анализа. Таким образом, все возможные направления развития оцениваются по группам признаков, в результате чего определяется интегральная оценка по каждому направлению деятельности. Цель этапа — количественно или качественно оценить альтернативные варианты по сформированным критериям.

Этап 5. На данном этапе осуществляется ранжирование возможных направлений развития в соответствии с принятым критерием оценки и отбираются наиболее приоритетные направления для данного состояния ПЭС. Более целесообразным будет выбор одного из них и целенаправленная его реализация. В зависимости от конкретной ситуации и потенциальных возможностей, ПЭС может избрать наиболее приемлемую для нее стратегию развития, ориентируясь на решение текущих или долгосрочных задач. Каждое из приоритетных направлений содействует продвижению ПЭС по пути подъема и стабилизации производства. Целью этого этапа является установление критериев отбора и, в соответствии с этим, отбор приоритетных направлений.

Этап 6. На шестом этапе предполагается реализация выбранного приоритетного направления развития предприятия. Предприятие разрабатывает стратегическую программу действий по достижению целей в зависимости от выбранных приоритетов. Данный этап является одним из долгосрочных по времени исполнения и требует немало сил для достижения результата. Цель этого этапа — сформировать программу действий по реализации и внедрению приоритетных направлений развития.

Анализ сложившейся ситуации на рынке Украины и возможных направлений стратегии развития показывает, что ПЭС должны придерживаться стратегий завоевания и обслуживания небольших долей рынка на основе инноваций, а их

тактическое поведение должно учитывать поведение конкурентов. Это позволит устранить проблемы, связанные с проведением широкомасштабных мероприятий маркетинга и избежать чрезмерных затрат финансовых средств [7].

Анализируя подходы к проблеме выбора приоритетных вариантов развития можно сделать вывод, что одним из наиболее вероятных путей обеспечения стратегического развития и выхода из кризиса как отдельных ПЭС, так и отраслей в целом является правильная и своевременная оценка ресурсного потенциала развития.

Решение этой проблемы позволит ориентировать предприятия на новый перспективный путь развития, обеспечивая таким образом повышение конкурентоспособности и устойчивое развитие этих предприятий.

Литература: 1. Путятін Ю. О. та ін. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: Монографія / Ю. О. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Основа, 1999. — 488 с. 2. Перегудов Ф. И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ. — М.: Высшая школа, 1989. — 388 с. 3. Системный анализ в экономике и организации производства / С. А. Валуев, В. И. Волкова, А. П. Градов и др. — Л.: Политехника, 1991. — 398 с. 4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 5. Червова Л. Г., Дубинина М. В. Стратегия развития предприятия // Сб. научн. работ "Экономические инновации". Вып. 4. — Одесса: НАН Украины, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 1999. — С. 165 – 167. 6. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2000. — 376 с. 7. Ильяшенко С. Н. Проблемы выбора вариантов развития отечественных предприятий // Зб. наук. праць "Механізм регулювання економіки, економіки природокористування, економіки підприємства та організація виробництва". Вип. 3. — Суми: Сумський державний університет, 2000. — С. 144 – 149.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2003 р.

УДК 336.275

Шеломкова М. А.

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОНВЕРТОВАНИХ ОБЛІГАЦІЙ У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

The author considers the possibility and substantiates the expediency of using the convertible bonds as envisaging future instrument of the share market. Using this instrument allows the enterprise to avoid bankruptcy in case the finance for debt repayment through the conversion of bonds into shares is absent. Besides, it guarantees the investor protection from the risk of reducing the cost of investments.

© Шеломкова М. А., 2003

За умов реалізації в Україні стратегії промислово-інноваційної політики, все актуальнішим для української промисловості стає питання пошуку інвестиційних ресурсів, необхідних для активізації інвестиційних процесів.

Важливість цього практичного завдання постійно підкреслюється органами державної та виконавчої влади, наприклад, у заяві Президента України ("реалізація обраної політики можлива лише за умов фінансування підприємств на ринкових засадах, тобто на зворотній та платній основі" [1]) та Заступника Голови Комітету Верховної Ради з питань підприємництва ("інноваційна діяльність потребує дуже великих капіталовкладень, яких в даний час немає у підприємств і які поки що не в змозі забезпечити банківський сектор довгострокового кредитування" [2]).

Крім того, значущість існуючої проблеми було доведено на нещодавно проведеній конференції (04.04.2003 р., м. Київ), організованій Національним банком України за участю найбільших українських банків та підприємств промисловості і присвяченій саме пошуку шляхів залучення довгострокових позикових ресурсів у різні сфери народного господарства України.

Таким чином, проблема пошуку довгострокових інвестиційних ресурсів, які б залучались промисловістю на фондовому ринку на зворотній та платній основі, тобто шляхом емісії облігацій, є актуальною і повинна розглядатись як невід'ємна складова частина інвестиційної політики промисловості.

Розв'язання даної проблеми вже започатковано як на законодавчому рівні, шляхом прийняття законодавчих актів, що регулюють операції з цінними паперами та загальні аспекти діяльності на фондовому ринку України, так і на рівні наукових досліджень. Так, загальні питання залучення інвестицій шляхом емісії корпоративних облігацій висвітлені в працях І. К. Дмитренка [3], дослідження з формування оптимальних параметрів корпоративної облігаційної позики — в роботі А. О. Краєва [4], аналіз сучасного стану фондового ринку України та перспектив його розвитку в порівнянні зі світовими тенденціями — в статті А. Я. Глухої [5].

Проте проблема пошуку такого фондового інструменту, який би довів свою ефективність у країнах із розвиненою економікою, міг би бути адаптований у межах українського законодавства та був би прийнятним і для інвестора, і для реципієнта, на сьогодні є невирішеною та потребує системних досліджень.

Так, дослідження світових тенденцій показали, що неодноразові обвальні падіння фондового ринку останнім часом і складності корпоративного фінансування за рахунок розміщення акцій спонукають фінансових менеджерів до пошуку нових джерел фінансування. Врешті, в країнах з високорозвиненою економікою акценти фінансових аналітиків були зміщені до конвертованих облігацій.

Дослідження вітчизняного досвіду показали, що хоча в українському законодавстві термін "конвертована облігація" відсутній, її використання не є неможливим.

Згідно з положеннями загальноекономічної теорії, конвертована облігація є різновидом облігацій, що надають інвестору право розглядати даний цінний папір як чисту облігацію із заздалегідь визначеною прибутковістю або при досягненні обумовленого терміну конвертувати її у визначену кількість звичайних акцій. Це означає, що конвертовану облігацію можна розглядати як звичайну облігацію з можливістю (виключно за бажанням власника облігацій, а не емітента) її безперешкодної заміни на певну кількість акцій.

Однією з найважливіших і привабливих характеристик конвертованих облігацій є те, що вони поєднують у собі кращі риси двох основних типів цінних паперів, надаючи інвесторам поряд з потенціалом росту, властивим інвестиціям, захист від ризику падіння вартості.

Аналіз практики використання конвертованих облігацій у країнах з розвинутою економікою показав, що конвертовані облігації є досить привабливим інструментом для інвесторів: як правило, за ними виплачуються більш високі відсотки, ніж за звичайними облігаціями; вони гарантують певний процентний дохід навіть у періоди спаду; їхні власники одержують певний виграш у випадку конвертації в акції. Крім того, характерною рисою конвертованої облігації є те, що в разі коливання вартості акцій компанії вартість облігацій коливається менш відчутно. Історично зростання конвертованих облігацій складає близько 80% зростання звичайних акцій, тобто якщо акції виростають на 10%, то вартість конвертованих облігацій збільшується на 8%. І навпаки, при зменшенні вартості акцій на 10% вартість конвертованих облігацій зменшується лише на 6 – 7%.

Невід'ємними атрибутами конвертованої облігації є такі поняття, як "купонна ставка" і "конверсійна премія". У зв'язку з тим, що конвертована облігація надає право обміну на раніше визначену кількість акцій, ставка купона за ними менша, ніж за звичайними облігаціями. Відповідно компанія-емітент має можливість придбати більш дешевий вид позики з розрахунком, що якщо діяльність підприємства буде ефективною і ціни на його акції будуть зростати, то інвестори нададуть перевагу конвертації своїх облігацій в акції, а не поверненню інвестованих коштів. Спочатку інвестор буде одержувати за конвертованими облігаціями більш високий дохід, ніж за звичайними акціями. Але оскільки умови конвертації встановлюються на рівні, що перевищує ціни за борговими інструментами на 20 – 25%, власник облігації може скористатися лише частиною загальної суми збільшення ціни акції. Відповідно ринкова вартість таких облігацій буде зростати з ростом цін акцій і вони будуть захищені від падіння вартості фіксованою процентною ставкою за облігаціями.

Досліджуючи можливість та доцільність використання конвертованих облігацій для залучення інвестиційних ресурсів українською промисловістю, треба зупинитись ще на одному питанні. Дослідження показали, що при формуванні політики залучення інвестиційних ресурсів за рахунок здійснення облігаційної позики, одним із найбільш складних етапів для підприємства-емітента є прийняття рішень щодо визначення розміру періодичних відрахувань, які підприємство повинне здійснювати для формування фонду викупу облігацій до моменту їхнього погашення. Згідно з класичною економічною теорією найбільш простим і водночас надійним способом формування такого фонду є відрахування у вигляді ануїтету. Розмір щорічних відрахувань до цього фонду може бути визначений за такою формулою:

$$\Phi^{\text{рік}}_{\text{ПОГАШ}} = \frac{V_{\text{позики}}}{\sum_{i=1}^{n} (1 + r_i)^i}, \qquad (1)$$

де $V_{\text{позики}}$ — загальний обсяг облігаційної позики;

r_i — ставка дисконтування в *і-тому* році (річна депозитна ставка, за якою будуть нараховуватись відсотки на сформовану в *і-тому* році частину фонду викупу облігацій за умови їхнього перебування на депозитному рахунку);

n — кількість років, протягом яких передбачається формувати фонд викупу.

Однак аналіз практики господарювання в Україні дозволяє зробити висновок, що формула (1) являє собою спрощений варіант розрахунку. По-перше, відсотки за депозитами є валовим доходом підприємства й обкладаються податком на прибуток, тобто сума, що збільшує розмір сформованого фонду викупу, дорівнює не всій сумі нарахованих відсотків, а лише 70% від неї. Але цей факт також не є апріорним, оскільки йдеться про результати фінансово-господарської діяльності всього підприємства, а не про результати окремої фінансової операції, а в перші роки реалізації інвестиційного проекту, як правило, витрати підприємства перевищують його доходи. По-друге, на сьогодні в Україні планування фінансових потоків підприємства ускладнено рядом факторів нестабільності та ризику, у зв'язку з чим відрахування у фонд викупу (особливо в перші роки) здійснюються виходячи з залишку коштів, що не задіяні в операційній діяльності. Таким чином, існує необхідність у розробці формули, яка б дозволяла обчислювати величину внесків у фонд викупу облігацій на будь-якому етапі його формування. Проведені розрахунки дозволили розробити формулу, що має універсальний характер і може бути застосована для визначення величини внесків у фонд викупу облігацій на будь-якому етапі його формування:

$$\Phi^{\text{рік}}_{\text{ПОГАШ}} = \frac{V_{\text{позики}} - \sum_{i=1}^{n} \Phi^{i}_{\text{СФОРМОВ}} \times (1 + r_i)^i}{\sum_{i=1}^{n-m} (1 + r_i)^i}, \qquad (2)$$

де $\Phi^{i}_{\text{СФОРМОВ}}$ — сума сформованого в *і-й* рік фонду викупу облігацій;

n – m — кількість років між роком викупу облігацій і роком, у якому був здійснений останній внесок у фонд викупу.

Слід зазначити, що законодавчих обмежень за суб'єктивним складом емітентів конвертованих облігацій не існує. Але, з огляду на можливість конвертування даних облігацій в акції, стає очевидним, що їхніми емітентами можуть бути лише підприємства акціонерної форми власності.

У процесі вирішення питання про випуск конвертованих облігацій виникають певні сумніви в тому, що їхня емісія опосередковано пов'язана зі збільшенням статутного фонду суспільства. Тому рішення про випуск облігацій повинне прийматися загальними зборами акціонерів і оформлятися протоколом, щоб після конвертації не виникало питань про спосіб збільшення статутного фонду. У такий спосіб підприємство заздалегідь знімає можливе невдоволення ряду акціонерів, що неминуче виникає в зв'язку зі зміною пропорцій власності.

Аналіз показав, що особливу увагу варто приділити таким аспектам, як:

термін конвертації, оскільки облігації можуть бути конвертовані до закінчення терміну погашення, то акції, на які вони будуть обмінюватися, повинні бути вже випущені в обіг і їхній проспект емісії має бути зареєстрований;

поширення конвертованих облігацій, оскільки їхня емісія опосередковано пов'язана з формуванням статутного фонду акціонерного товариства, і випущені закритим акціонерним товариством конвертовані облігації можуть бути розміщені тільки серед заздалегідь визначених осіб, після ухвалення відповідних рішень зборами акціонерів;

ціна реалізації облігацій, оскільки при її визначенні необхідно виходити з того, щоб випущені облігації мали номінальну вартість не нижчу від номінальної вартості акцій, на які планується їх конвертувати.

Серед переваг, що одержують як емітенти конвертованих облігацій, так і інвестори, основними є:

1) випуск облігацій не може бути визнаний таким, що не відбувся, через їхню неповну реалізацію, у той час як для визнання випуску акцій таким, що відбувся, емітент зобов'язаний реалізовувати не менш 60% від суми емісії;

2) випуск облігацій дозволяє емітентам не заморожувати кошти, що надходять в оплату за акції, а відразу після конвертації облігацій в акції зареєструвати збільшення статутного фонду на відповідну суму.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що в сучасних умовах відсутності механізму повернення здійснених інвестицій, використання конвертованих облігацій є найбільш обґрунтованим, тому що дозволяє підприємству уникнути банкрутства у випадку відсутності коштів для погашення облігаційної позики шляхом заміни облігацій на визначену кількість акцій, а інвестору надає захист від ризику падіння вартості вкладених інвестицій.

Узагальнюючи вищесказане, необхідно зазначити, що започатковані дослідження є невід'ємною умовою інтенсифікації інвестиційних процесів на підприємствах української промисловості, які вимагають постійного вивчення у зв'язку з розвитком фондового ринку України.

Література: 1. Послання Президента України до Верховної Ради від 30.04.2002 р. "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного розвитку України на 2002 – 2011 р." 2. Інноваційна політика держави // Бізнес. — 2003. — №15. — С. 31. 3. Дмитренко І. К. Корпоративні облігації — інструмент залучення інвестицій на фондовому ринку // Ринок цінних паперів України. — 2002. — №5 – 6. — С. 51 – 59. 4. Краев А. О. Формирование оптимальных параметров корпоративного облигационного займа // Финансы. — 2001. — №12. — С. 18 – 21. 5. Глухая А. Я. Фондовые инструменты привлечения инвестиций и возможности их использования в Украине // Економіка та підприємництво. — 2002. — №2. — С. 24 – 29.

Стаття надійшла до редакції 2.09.2003 р.

УДК 338.45:622.34

Коваленко Т. П.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА ВЧ "ЛІКВО"

The following matters are considered in the article: the existing expenditure accounting system of the LIKVO Military Unit consisting of 6 production subdivisions, and 3 expenditure centers actually existing but unnoticed by the unit management. The drawbacks of the existing expenditure accounting system are analysed, and the proposals for increasing the effectiveness of the production process management are given.

Одним із найважливіших напрямів роботи керівництва підприємства в ринкових умовах є ефективне управління витратами, метою якого є не тільки одержання прибутків у поточній діяльності, а й забезпечення стратегічного розвитку виробництва в майбутньому.

В умовах адміністративно-командної системи найбільша увага приділялась обліковій функції управління витратами виробництва.

Перехід до ринкової системи господарювання вимагає удосконалення управління витратами виробництва, виходячи з потреб існування та розвитку підприємства у майбутньому, збереження та розширення ринкових можливостей в умовах конкуренції та певної невизначеності зовнішнього середовища щодо самого підприємства.

Одним із засобів такого управління витратами є виробничий облік з встановленням так званих центрів витрат, в якості яких можуть виступати деякі технологічно та організаційно відокремлені виробничі підрозділи самого підприємства.

Менеджмент фірми повинен вести облік витрат кожного центру з метою встановлення поточної ефектив-

© Коваленко Т. П., 2003

ності діяльності цієї частини підприємства і в залежності від цього формувати ті чи інші організаційні рішення про розширення або скорочення виробництва; надання допомоги тому чи іншому підрозділу і т. ін. Дуже важливо, щоб такий витратний облік проводився систематично і був би фактично моніторингом витрат. За таких умов управлінські рішення перетворюються в оперативні, що певною мірою гарантує ефективне управління виробництвом [1; 2].

В Україні організація виробничого обліку законодавством не регламентована, це — внутрішня справа кожного підприємства. Керівництво самостійно вирішує як класифікувати витрати та деталізувати місце їх виникнення.

Огляд та аналіз зарубіжної літератури з цих питань [3] показали, що в ринковій економіці велика увага приділяється питанням обліку та аналізу витрат на виробництво. Перехід від системи обліку до системи управління витратами дає змогу керівництву підприємства своєчасно знаходити шляхи забезпечення ефективності виробництва на базі прогнозування, планування, впровадження прогресивних норм і нормативів тощо [4; 5].

Виходячи з цих положень, дуже цікаво розглянути існуючу систему витратного обліку на підприємстві ВЧ "ЛІКВО", яке складається з 6 виробничих підрозділів, що виконують свої специфічні функції.

Воєнізована газорятувальна протифонтанна частина "ЛІКВО" (надалі — ВЧ "ЛІКВО") у 2001 р. відзначила своє 30-річчя. З 1971 року по 1991 рік ВЧ "ЛІКВО" була підпорядкована Мінгазпрому СРСР в Україні. У 1991 році було утворено АТ "Укргазпром", куди ввійшла ВЧ "ЛІКВО". У 1999 році була утворена НАК "Нафтогаз України", одним із структурних підрозділів якої стала ДК "Укргазвидобування", а ВЧ "ЛІКВО" — її філією.

В цей час ВЧ "ЛІКВО" складається з 5 воєнізованих загонів та штабу частини, які виконують свої функції у відповідності до "програми робіт", що затверджується керівництвом вищої організації, якій підпорядкована "ЛІКВО".

Шебелинський воєнізований загін — виконання оперативно-аварійних робіт у разі їх виникнення на виробничих об'єктах підприємств, які обслуговує частина. З цією метою необхідно забезпечити підтримання у постійній оперативній готовності особового складу загону, його спецоснащення, а також забезпечення нормативної комплектності спецобладнання та спецпристосувань на складі аварійного запасу.

Загін базується у м. Харкові.

Хрестищенський воєнізований загін — виконання профілактичної роботи на виробничих об'єктах підприємств по бурінню, видобутку та транспортуванню газу системи ДК "Укргазвидобування" і ДК "Укртрансгаз", а саме: БУ "Укрбургаз", ГПУ "Шебелинкагазвидобування", ГПУ "Полтавагазвидобування", ГПУ "Харківгазвидобування", УМГ "Харківтрансгаз", УМГ "Донбастрансгаз", УМГ "Київтрансгаз".

Загін базується у м. Краснограді Харківської області.

Прикарпатський воєнізований загін — виконання профілактичної та оперативно-аварійної роботи на виробничих об'єктах підприємств БУ "Укрбургаз" (Стрийське ВБР), ГПУ "Львівгазвидобування", УМГ "Львівтрансгаз", УМГ "Прикарпаттрансгаз".

Загін базується у м. Стрий Львівської області.

Оперативно-технічний воєнізований загін виконує розробку та виготовлення технічних засобів для використання їх на виробничих об'єктах (свердловинах та інших об'єктах), для попередження виникнення та ліквідації нафтогазоводопроявів і відкритих фонтанів. Крім того, цей підрозділ проводить складні аварійно-ремонтні роботи у токсичних та вибухонебезпечних середовищах, бере участь у проведенні робіт з ліквідації газонафтових викидів і відкритих фонтанів, у роботі комісій з приймання зразків гирлового обладнання, проводить патентно-ліцензійні роботи та роботи з раціоналізації та винахідництва.

Курганський воєнізований загін — це забезпечення оперативної готовності автотранспорту частини до виїзду на виконання виробничих завдань, теплоенергетичне забезпечення господарства частини, матеріально-технічне забезпечення, загально-господарська діяльність.

Загін базується у м. Харкові.

На підприємстві ВЧ "ЛІКВО" можливо виділити три центри витрат, виходячи з типу робіт, які ними виконуються:

аварійно-ремонтні;

профілактичні;

виробництво продукції.

Відповідно до цього, треба було б організувати збір, класифікацію та обробку економічної звітної інформації, а потім — і регулювання всього процесу виробництва.

Реально менеджмент ВЧ "ЛІКВО" вважає важливою функцією управління дослідженням, формування та аналіз витрат на підприємстві, але на практиці всі ці роботи виконуються за традиційною обліковою схемою, як за змістом, так і у термінологічному аспекті.

Економічний відділ ВЧ "ЛІКВО" складає зведені дані згідно з видами витрат, аналізує їх динаміку та склад, визначає тенденції зміни структури та обґрунтовує напрями поліпшення використання витрат. Уся ця аналітична робота виконується у річному розрізі, що призводить до використання пасивних методів управління, фактично — по слідах ситуації.

Аналіз витрат на ВЧ "ЛІКВО" здійснюється за моделлю: "результати — витрати виробництва". Це, зокрема, означає, що в процесі аналізу досліджується динаміка витрат виробництва й послуг на підприємстві та здійснюється порівняльний аналіз в різні проміжки часу.

Основні техніко-економічні показники ВЧ "ЛІКВО" та структура операційних витрат на виробництво за 1999 – 2001 рр. наведені у табл. 1 і табл. 2. Як бачимо, дані обох таблиць кореспондуються, що підтверджує їх репрезентативність та вірогідність.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники по ВЧ "ЛІКВО" за 1999 – 2001 рр.

№ п/п	Назва показника	Одиниці виміру	1999 р.	2000 р.	2001 р.
1	Обсяг виробництва (надання виробничих послуг)	тис. грн.	2979,2	4615,7	6009,0
2	Балансовий прибуток	тис. грн.	1324,2	1646,3	1317,9
3	Основні фонди на кінець року	тис. грн.	1702,0	2658,4	19586,4
4	Амортизація основних фондів	тис. грн.	161,0	182,5	894,8
5.	Середньооблікова чисельність працюючих (штатного персоналу)	осіб	134	144	162
6	Фонд оплати праці у т. ч.:	тис. грн.	1282,3	1963,2	2626,2
	фонд основної з/плати;		534,2	749,5	855,0
	фонд додаткової з/плати;		241,8	501,0	589,1
	інші заохочувальні виплати		507,2	712,7	1182,1
7	Середній тариф (оклад) 1-го працюючого	грн./міс.	332,2	433,7	495,0

Як видно з таблиці, найбільш вагомою статтею витрат у складі собівартості робіт (послуг) щодо ВЧ "ЛІКВО" є стаття "Оплата праці", що є наслідком технологічної особливості робіт при виконанні газонебезпечних аварійних робіт, за які здійснюються виплати за понадурочний час роботи та за газонебезпечні умови праці.

Вагомими є також статті "Амортизація основних фондів" та "Відрахування на соціальні заходи", що також пояснюється технологічною специфікою виробництва, яке розглядається.

Цікаві дані, які ілюструють динаміку основних показників.

Так, за розглянутий період виробництво підвищилось в 2,02 раза, чисельність персоналу — в 1,21 раза, середньомісячна тарифна заробітна плата одного працюючого — в 1,49 разів. В той же час основні фонди зросли в 11,5 разів, що призвело до зростання амортизаційних відрахувань — у 5,55 раза.

У свою чергу таке зростання амортизаційної складової витрат стало причиною різкого падіння балансового прибутку — при зростанні обсягів виробництва в 2,02 раза прибуток не тільки не зріс, але й знизився до 99% порівняно з 1999 роком.

Таблиця 2

Структура операційних витрат на виробництво (надання послуг) по ВЧ "ЛІКВО" за 1999 – 2001 рр. (у відсотках)

№ п/п	Назва показника	1999 р.	2000 р.	2001 р.
1	2	3	4	5
1	Матеріальні витрати	5,2	6,9	12,0
2	Витрати на оплату праці	45,7	42,6	36,2

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
3	Амортизація основних фондів	9,5	6,5	23,6
4	Відрахування на соціальні заходи	16,1	13,5	12,0
5	Інші витрати	23,5	30,5	16,2

Причиною таких змін було введення в дію у 2001 році дороговартісних основних засобів:

трьох превенторів загальною вартістю 9671,7 тис. грн.;

цементувальних агрегатів загальною вартістю 11083,2 тис. грн.

Така інвестиційна політика підприємства пояснюється тим, що менеджмент ВЧ "ЛІКВО", працюючи в умовах ринкових відношень, постійно шукає можливості розширення сфери діяльності та отримання прибутку, тобто йде шляхом диверсифікації виробництва.

Так, при основному напрямі — наданні виробничих послуг — ВЧ "ЛІКВО" виготовляє продукцію технічного призначення для ремонту та обладнання свердловин (фонтанні арматури, кульові засувки та ін.).

Для розширення цього напряму діяльності підприємство у 2001 році придбало станки, спецобладнання, транспортні засоби, в тому числі й ті, про які йшлося раніше. Це дозволить у майбутньому збільшити обсяг робіт за рахунок випуску продукції механічною майстернею та ввести нову тампонажну дільницю виробництва.

Такий підхід є безумовно зрозумілим, але в такому разі треба було б відокремити цю нову ділянку виробництва, яка інтенсивно розвивається, ідентифікувавши її як новий центр витрат та прибутку, і відповідно до цього будувати всю систему витратного обліку. Теж саме потрібно зробити щодо інших підрозділів підприємства або напрямів діяльності.

Зрозуміло, що така реконструкція системи управління витратами потребує великих зусиль як з боку керівництва підприємства, так і його безпосередніх виконавців. Але, як свідчить досвід фірм, які реалізували таку методику, віддача є непропорційно великою при тому, що різко підвищується рівень управління виробництвом.

Таким чином, в даній роботі вперше за період діяльності ВЧ "ЛІКВО" виділено три основні центри витрат, такі, як профілактичні роботи, аварійно-ремонтні роботи та виробництво спеціальної продукції механічною майстернею підприємства, що дає змогу підняти ефективність управління діяльністю частини на новий рівень.

Література: 1. Управление затратами на предприятии. [Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г., Кустарев В. П.]; /Под общ. ред. Т. А. Краюхина — СПб.: Издательский дом "Бизнес пресса", 2000. — 276 с. 2. Котляров А. И. Управление затратами. — СПб.: Питер, 2001. — 276 с. 3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. з англ. — М.: Аудит, 1994. — 140 с. 4. Денисова И. П. Управление затратами и ценообразованием. — М.: Экспертное бюро, 1997. — 76 с. 5. Семь нот менеджмента /Под ред. Красновой В., Привалова А. — 2-е изд. — М.: ЗАО "Журнал Эксперт", 1997. — 176 с.

Стаття надійшла до редакції 3.09.2003 р.

УДК 658.01

Кудлай А. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

The concept of forming the system of human capital development management at an enterprise is proved and worked out on the basis of the organizational structure focused on the program approach and of matrix principle. Actions directed on the achievement of quality of the human capital will allow to create the strong base for enterprise development as a whole.

Однією з суттєвих рис сучасної економіки є значна залежність виробництва від якості людського капіталу (ЛК). Крім того, перехід до ринкової економіки в Україні вимагає вагомих змін в якості людського капіталу. Тому особливого значення набуває переоцінка основних напрямків управління розвитком людського капіталу. Якщо раніше персонал розглядали як витрати, а потім як ресурс, то в умовах постіндустріальної економіки його потрібно розглядати як об'єкт інвестування. Основою цих інвестиційних процесів вкладання коштів в персонал повинна стати організація системи управління розвитком людського капіталу.

Проблемам науково-теоретичного та практичного розвитку персоналу присвячена велика кількість публікацій [1; 2; 4 – 6], в яких започатковане їх розв'язання, а саме: приділена увага визначенню методології управління персоналом, стратегічному управлінню персоналом організації, технології управління розвитком персоналу організації. Але залишаються не достатньо вирішеними питання організації системи розвитку людського капіталу підприємств як "запасу знань, здібностей і мотивацій" [6]. Тому виникає об'єктивна необхідність у дослідженні цих питань і розробці пропозицій щодо їх вирішення.

Метою статті є висвітлення отриманих результатів проведеного теоретико-прикладного дослідження проблеми формування дієвої концепції розвитку людського капіталу підприємств, які містяться в представлених матеріалах.

Концепція управління розвитком людського капіталу — це система теоретико-методичних поглядів на розуміння та визначення сутності, змісту, цілей, завдань, принципів та методів управління розвитком людського капіталу, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємства.

Методологія управління розвитком людського капіталу передбачає розгляд сутності розвитку людського капіталу як об'єкта управління, процесу формування якості людського капіталу, що відповідає цілям, завданням підприємства.

Методологічною основою побудови системи управління людським капіталом (СУЛК) на рівні підприємства повинен стати системний підхід до внутріфірмового використання та розвитку людського капіталу. Він передбачає, що система управління людським капіталом повинна тісно взаємодіяти з іншими підсистемами — фінансовою, інвестиційною, стратегічного планування, виробничою, збутовою.

СУЛК спрямована на формування конкурентоспроможного трудового потенціалу організації з метою реалізації політики управління людським капіталом. Виходячи з цього, всі функції системи управління можна згрупувати за такими трьома напрямками: забезпечення організації людським капіталом, розвиток людського капіталу, відтворення та обертання людського капіталу.

Для впровадження в практику підприємств системи управління людським персоналом необхідно перейти одразу від відділів кадрів до відділів системи управління людським капіталом, обминаючи відділи управління персоналом, які були притаманні країнам Заходу. Це дозволить зробити вагомий крок у майбутнє. Тим більше, що стратегія випередження завжди більш виграшна, ніж наздоганяюча.

Система управління розвитком людського капіталу (СУРЛК) як складова СУЛК, виконує наступні важливі функції: навчання, планування службової кар'єри, соціальний розвиток, розвиток корпоративної культури та іміджу організації.

Дерево цілей системи управління розвитком людського капіталу показано на рис. 1.



Рис. 1. **Збільшене дерево цілей СУРЛК**

© Кудлай А. В., 2003

При управлінні розвитком ЛК в якості об'єкта управління розглядаються "змістовні" характеристики людського капіталу, носіями якого є персонал підприємства (знання, навички, здібності, соціальний статус, норми поведінки, ієрархічні та демографічні структури). Крім того, об'єктом системи управління можуть бути також технології управління людським капіталом (технології реалізації трудового потенціалу, відтворення та розвитку людського капіталу). У сукупності вони створюють потенціал людського капіталу.

Розробка концепції розвитку людського капіталу включає певні форми та методи навчання, планування ділової кар'єри та професійно-службового просування, формування кадрового резерву, соціального розвитку з метою випереджуючого проведення цих заходів по відношенню до термінів появи потреб у них.

Для її впровадження потрібна взаємодія таких складових: політики зайнятості; наймання працівників з урахуванням їх кваліфікаційного потенціалу, пропозиції форм трудових відносин, розрахованих на довгострокову зайнятість для довготривалого використання кваліфікації, що вже придбана, та яка буде в майбутньому; адміністративного управління персоналом; залучення працівників для виявлення та вирішення проблем, що виникають; регулярного проведення розвиваючих бесід з працівниками з метою досягнення зворотного зв'язку, організації робіт; регулярної зміни завдань для надбання більш широкого спектра навичок, розподілу між працівниками видів діяльності, що потребують постійного підвищення кваліфікації, навчання персоналу та розвитку; систематичного залучення працівників до заходів із навчання та підвищення кваліфікації на різних етапах службової кар'єри, заохочення; винагороди за успішне навчання та підвищення кваліфікації; корпоративної культури та іміджу організації; створення трудового колективу як команди, що має риси інтелектуальної організації; мотиваційної складової; оплати праці і матеріального заохочення, нематеріального стимулювання і соціального розвитку; охорони, умов і безпеки праці.

Ефективність навчання та перепідготовки людського капіталу залежить від багатьох факторів:

добре поставленої та достовірної інформації про форми і методи перепідготовки кадрів та форми мотивації за безперервне підвищення своєї кваліфікації;

наявності відповідної матеріальної бази навчання та кадрового потенціалу викладачів;

ступеня бажання управлінського персоналу здобути додаткові теоретичні та практичні знання;

раціонального сполучення викладання теоретичних знань та накопиченого досвіду в галузі практики;

факторів внутрішнього та зовнішнього впливу на процес навчання (соціально-демографічних, соціально-психологічних);

методів оцінки системи підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу (знання, досвід, мислення, персональні якості, відповідальність);

створення системи мотивації, направленої на підвищення рівня розвитку людського капіталу.

Система розвитку людського капіталу базується на таких принципах:

підвищенні кваліфікації (необхідності періодичного перегляду посадових інструкцій для постійного розвитку персоналу);

самовираженні (самостійність, самоконтроль, вплив на формування методів виконання);

безперервності навчання;

саморозвитку (здатність та можливість саморозвитку);

мотивації, як збуджувальному факторі;

оптимального співвідношення управлінських орієнтацій (необхідність випередження орієнтації функцій управління людським капіталом на розвиток виробництва в порівнянні з функціями, направленими на забезпечення функціонування виробництва);

багатоаспектності (управління людським капіталом як по вертикалі, так і по горизонталі за різноманітними каналами: адміністративно-господарським, економічним, правовим, тощо);

прозорості (система управління повинна мати концептуальну єдність);

комплексності (необхідно враховувати всі зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на систему управління розвитком);

направленості.

Система управління розвитком людського капіталу реалізується на трьох етапах: стратегічному, тактичному та оперативному управлінні.

На етапі **стратегічного управління** головним завданням розвитку людського капіталу є оцінка здібностей персоналу до необхідної в майбутньому перебудови в роботі, створення системи прогнозування змін в людському капіталі у відповідності із змінами організації.

На етапі **тактичного управління** основним завданням є розробка загальної програми управління розвитком людського капіталу, заходів заохочення саморозвитку працівників, опрацювання питань організаційного розвитку.

Оперативне управління потребує від розвитку людського капіталу вирішення завдання розробки системи підвищення кваліфікації та тренінгу працівників.

Стратегія управління людського капіталу може бути як підпорядкованою по відношенню до стратегії підприємства, так і сполученою з нею, тобто становити єдине ціле. Але в обох випадках стратегія управління людським капіталом орієнтується на конкретний тип корпоративної або ділової стратегії (бізнес-стратегії).

Організаційно вона оформляється у вигляді програми сприяння розвиткові персоналу, яка

затверджується директором підприємства. Поряд із програмою можливе виділення питань щодо управління окремими складовими, наприклад соціальної, мотиваційної, демографічної в особливу концепцію, що містить стратегічні цілі, орієнтовані на довгострокову перспективу (10 – 20 років).

До початку реалізації програми необхідно здійснити вибір її пріоритетів. Таким пріоритетним напрямком є підвищення кваліфікації, перепідготовка і ріст загальноосвітнього рівня зайнятих. Поліпшення ситуації з рівнем освіти працівників приведе до створення міцного фундаменту розвитку підприємства в цілому, що базується на принципах ланцюгової генерації ідей.

В організаційно-адміністративному плані доцільно виділити окремий структурний підрозділ у рамках відділу системи управління людським капіталом, поклавши на нього функції з реалізації програм сприяння розвиткові людського капіталу. Служба сприяння розвиткові людського капіталу на виробництві виконує також функції науково-методичного забезпечення і консалтингу. Такий структурний підрозділ-координатор відіграє роль своєрідного буфера між органами управління підприємством та окремими працівниками. Його основним завданням є формування системи програм управління розвитком персоналу. Першочерговим напрямком діяльності такої служби, що виходить за рамки традиційних відділів кадрів, повинна стати внутріфірмова програма підвищення кваліфікації персоналу, розрахована на різні професійно-кваліфікаційні категорії, починаючи з керівників вищого рівня і закінчуючи робочими і технічними виконавцями.

Кожному елементу СУРЛК відповідає окрема програма, що виділяється у відносно самостійну й охоплює всі категорії найманих працівників.

Таким чином, побудову організаційної структури управління розвитком людського капіталу, орієнтовану на програмний підхід, доцільно здійснювати за матричним принципом у рамках ієрархічних структур (рис. 2).

Всі внутріфірмові програми необхідно розробляти під окремі категорії зайнятих (менеджери виробничих підрозділів, працівники бухгалтерії, планово-економічних, фінансових відділів, конструкторів, технологів і т. ін.).

Це забезпечує максимальне наближення до проблем конкретних підрозділів та робочих місць, об'єднаних у групи за ознакою функціональної однорідності або тісного виробничого зв'язку.

Після розробки положень програми формується комплексний план стратегічних заходів індикативного характеру, який охоплює всі аспекти розвитку людського капіталу. У його рамках для звітного періоду розробляються тактичні плани, які містять перелік заходів, очікувані результати їх впровадження, обсяги необхідних ресурсів, відповідальну особу, строки реалізації.



Рис. 2. **Організаційна структура системи управління розвитком людського капіталу**

Із закінченням звітного періоду керівник служби управління розвитком людського капіталу готує звіт про результати здійснюваних програм, який призначений для вищих менеджерів та керівників підрозділів, яким він підпорядковується.

На основі результатів звіту приймається рішення про доцільність продовження фінансування та удосконалення окремих програм, аналізуються вузькі місця, обговорюються виявлені складності.

Подальший розвиток проведених досліджень полягає в створенні системи підтримки прийняття рішень з управління розвитком людського капіталу.

Література: 1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 328 с. 2. Егоршин А. А. Управление персоналом. — Нижний Новгород: Нимб, 1997. — 606 с. 3. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. — СПб: Издательство "Питер", 2000. — 416 с. 4. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под науч. ред. Р. Марра и Г. Шмидта. — М.: МГУ, 1997. — 468 с. 5. Управление персоналом организации / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 638 с. 6. Капелюшников Р. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. — М.: Наука, 1981. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції 9.09.2003 р.

УДК 658.01

Мартиянова М. П.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

The methods of improving the sequence of state-run enterprises transformation into holding companies are proposed. The author gives methodical recommendations for developing the system of evaluating the efficiency of holding company's subsidiaries activity. Some methodical approaches to grounding the evaluation criteria of holding company management activity and methods of its tangible rewarding are presented. In the article theoretical and methodological basis for determining the efficiency of subsidiary activity is surveyed.

Эффективность деятельности предприятия является сложной категорией, которая характеризует соотношение экономических, социальных, технологических, экологических результатов этой деятельности (эффекта) и расходов на их достижение [1 – 4].

В современных условиях трансформационной экономики Украины обязательным условием повышения эффективности деятельности предприятия является постоянное совершенствование организационно-экономического механизма его функционирования, усиление стимулирующей функции этого механизма. Необходимость изменений в организации и управлении отечественными предприятиями обусловлена также процессами приватизации и разгосударствления, которые остаются важнейшими направлениями рыночного реформирования экономики. В этой связи особую актуальность приобретает необходимость децентрализации управления, повышения степени ответственности персонала за результаты деятельности предприятия в целом. Решение перечисленных проблем является актуальным не только для предприятий, которые прошли процесс приватизации, но и для объектов, остающихся в государственной собственности.

Одной из форм осуществления таких преобразований является создание на базе больших промышленных предприятий холдинговых компаний. Холдинговая форма организации предпринимательской деятельности в полной мере позволяет реализовать мероприятия, связанные с использованием всех резервов повышения эффективности.

Обязательным условием обеспечения эффективности работы холдинговой компании является формирование и постоянное совершенствование системы оценки эффективности работы дочерних предприятий (ДП) и холдинговой компании в целом. В мировой практике существует ряд подходов к оценке эффективности деятельности холдинговой компании [5 – 7], в соответствии с которыми оценка эффективности может осуществляться как с позиций материнского предприятия, так и с учетом показателей всего объединения.

По мнению автора, выбор определенного подхода к оценке эффективности зависит прежде всего от характера холдингового объединения (чистый или производственный холдинг), а также от степени децентрализации в нем полномочий по принятию управленческих решений. Так, при условии значительной хозяйственной самостоятельности дочерних предприятий важнейшим критерием оценки деятельности холдинга будут потоки доходов от дочерних предприятий. В этом случае В. М. Сутормина, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова [5] рекомендуют рассматривать эффективность работы чистого холдинга как совокупность показателей отдачи от инвестиций в дочерние предприятия, внутрифирменных кредитов и других форм финансирования. Измерение возможно посредством применения известной формулы внутренней нормы прибыли. Данный показатель можно сопоставить с эффективностью альтернативных форм вложения средств, выраженных в процентах годовых (депозиты и т. п.).

С точки зрения В. Я. Нусинова, В. Д. Немцова, В. И. Герасимчука, Л. Г. Смоляр и других [3; 6], для производственных холдингов более предпочтительным является осуществление интегральной оценки деятельности холдинга как единого объединения. Такой подход в комплексе учитывает результаты хозяйственной деятельности холдинга в целом, то есть полученные головным и дочерним предприятиями совместно.

Однако важнейшим элементом оценки эффективности холдинговой компании при реализации обоих подходов является механизм осуществления оценки автономной эффективности работы дочерних предприятий и консолидации результатов этой оценки на уровне всего холдинга.

Определение автономной эффективности деятельности дочерних предприятий осуществляется на основе определения трех показателей:

норматива чистой прибыли;

отношения чистой прибыли к балансовой стоимости активов;

отношения объема продаж к балансовой стоимости активов.

В ряде случаев целесообразным становится также применение показателя, характеризующего отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия. Достоинство такого подхода, по мнению автора, состоит в получении обобщенных результатов оценки финансово-экономической эффективности деятельности холдинга в целом и по каждому из дочерних предприятий в отдельности на базе консолидации финансовых потоков доходов и расходов ДП.

В. Я. Нусинов [3] считает также, что в условиях развитого фондового рынка и наличия свободного доступа заинтересованных пользователей к финансовой отчетности предприятий большое значение приобретает показатель роста оценки стоимости ДП. Оценка капитала ДП осу-

© Мартиянова М. П., 2003

ществляется на базе определения потенциальной выручки от продажи акций предприятия или долей участия в нем.

Ф. Ли Ченг, Дж. И. Финннерти [8] в качестве специального метода оценки предлагают рассматривать показатель прибыльности инвестиций в компанию ("формула Дюпона для компаний с филиалами"), который характеризует доходность предприятий холдинга в расчете на собственный капитал.

Формула Дюпона объединяет показатели рентабельности (норму валовой прибыли) и эффективности использования активов (приведенные выше показатели "отношение чистой прибыли к балансовой стоимости активов" и "отношение объема продаж к балансовой стоимости активов"). С помощью формулы Дюпона можно проанализировать отдельные факторы, характеризующие эффективность предприятия путем проведения анализа соотношения:

$$ДИ / СК = (ВП / РП) \times (РП / ВИ), \quad (1)$$

где ДИ — доход на инвестиции в холдинговой компании;

СК — собственный капитал холдинговой компании;

ВП — валовая прибыль холдинговой компании;

РП — объем реализации продукции (услуг) холдинговой компании;

ВИ — валовые инвестиции в развитие холдинговой компании.

В случае, если данная формула рассчитывается для полностью децентрализованных предприятий, инвестиции учитываются за вычетом амортизации, а прибыли — без учета налогов. В дальнейшем с учетом эффективности работы дочерних предприятий происходит распределение полученных холдингом прибылей и доходов от дополнительной эмиссии акций. Результаты оценки служат также основанием для принятия решений о распределении инвестиций и резервов холдинга.

Применение формулы Дюпона для оценки эффективности дочерних предприятий требует устранения действия случайных факторов и постановки всех филиалов в равные условия. С выполнением этого обязательного требования связано исключение амортизации и налоговых отчислений из формулы Дюпона для филиалов. Величина данных показателей находится в прямой зависимости от схем налогового и финансового планирования.

По мнению автора, применение формулы Дюпона для отечественных холдинговых компаний требует ее видоизменения. Так, необходимо обязательно учитывать существующие правила и практику перераспределения затрат и доходов между участниками холдинга. Обязательным условием осуществления оценки эффективности деятельности холдинговой компании является также определение консолидированных активов, продаж, прибылей.

Таким образом, формирование и всесторонний анализ консолидированных планов и отчетов по производству и сбыту продукции, выполнению бюджета предприятия, движению денежных средств, отчета о финансовых результатах, консолидированного баланса холдинга становится важнейшим этапом планирования работы и контроля за эффективностью деятельности холдинговой компании.

Предлагаемая последовательность оценки эффективности функционирования холдинговой компании включает в себя пять основных этапов (рисунок):

1) разработка стратегии формирования и развития холдинговой компании;

2) текущее планирование деятельности холдинговой компании в целом и по дочерним предприятиям;

3) учет результатов деятельности дочерних предприятий и холдинговой компании в целом;

4) оценка эффективности функционирования дочерних предприятий и холдинговой компании в целом;

5) корректировка стратегии развития, структуры и текущих планов холдинговой компании в целом и по дочерним предприятиям.

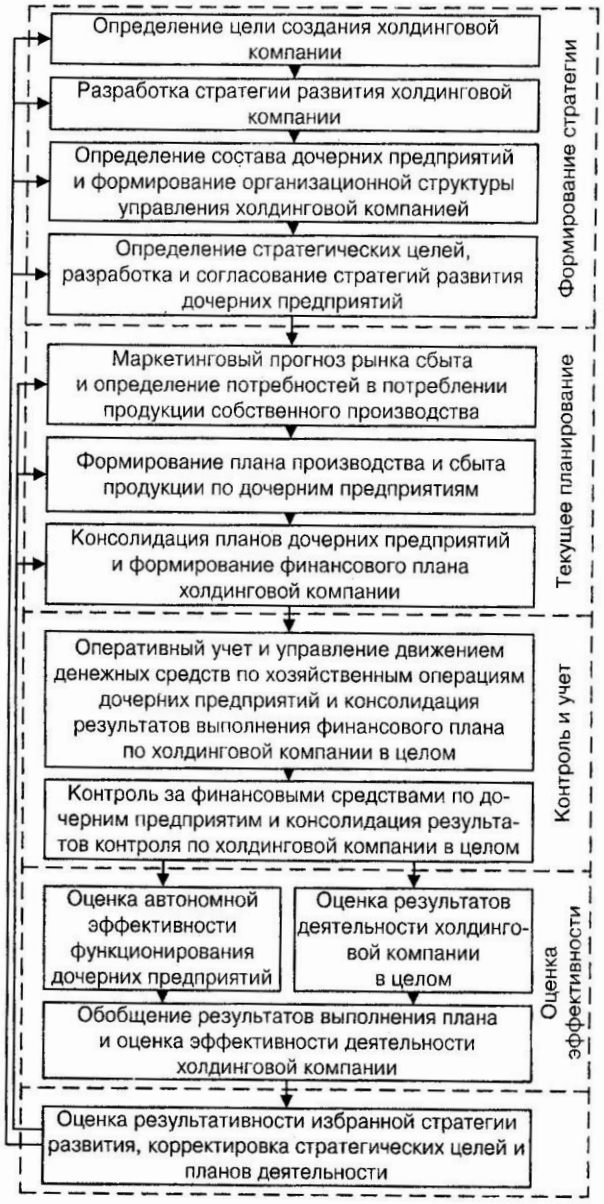


Рис. **Последовательность оценки эффективности создания и функционирования холдинговой компании**

Первый этап оценки эффективности создания и функционирования холдинговой компании включает в себя: определение цели и разработку стратегии развития холдинговой компании; формирование структуры холдинговой компании; определение стратегических целей; разработку и согласование стратегий развития дочерних предприятий.

Таблица

Критерии и соответствующие им показатели оценки эффективности деятельности холдинговой компании

Критерии оценки эффективности	Показатели оценки эффективности
Прибыльность	величина и выполнение норматива чистой прибыли
	рентабельность активов
	рентабельность инвестиций
	эффективность использования активов
	темпы роста валового дохода
	темпы роста рыночной стоимости акций холдинговой компании (дочерних предприятий)
	величина чистой прибыли, приходящейся на 1 простую акцию холдинговой компании
Финансовое состояние	консолидированный баланс холдинга
	показатели ликвидности (по дочерним предприятиям и холдинговой компании в целом)
	показатели платежеспособности (по дочерним предприятиям и холдинговой компании в целом)
	показатели финансовой устойчивости (по дочерним предприятиям и холдинговой компании в целом)
Объем сбыта	доля рынка
	темпы роста объемов продаж продукции
	темпы роста объемов продаж новой продукции
	темпы роста экспортных продаж
	соотношение объемов продаж внешним потребителям и использования продукции собственного производства внутри холдинга
	отношение объема продаж к балансовой стоимости активов холдинговой компании
Социальная стабильность	численность работников
	стабильность кадрового состава персонала
	выполнение условий коллективного договора
	темпы роста дохода работников холдинговой компании

По мнению автора, использование предложенной последовательности формирования системы оценки позволит обеспечить целостный интегрированный подход к определению эффективности работы дочерних предприятий и холдинговой компании в целом. При этом следует обязательно учитывать, что необходимым условием внедрения и использования системы оценки эффективности деятельности холдинговой компании является интеграция этой системы в общий организационно-экономический механизм управления холдингом.

Литература: 1. Афанасьєв М. В., Гончаров А. Б. Економіка підприємства: Навч.-метод. посібник. — Харків: Винавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. — 412 с. 2. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие / Под ред. А. П. Градова. — СПб.: Специальная литература, 1995. — 416 с. 3. Нусинов В. Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности. — Днепропетровск: Изд. ДНУ, 1998. — 224 с. 4. Лордкипанидзе О. Л. Оценка и планирование эффективности работы предприятия. — М.: Экономика, 1986. — 176 с. 5. Сутормі-на В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій. — К.: Либідь, 1993. — 232 с. 6. Зарубежный опыт внутрифирменного управления: Метод. указания / Сост. В. Д. Немцов, В. И. Герасимчук, Л. Г. Смоляр. — К.: Укрвузполиграф, 1990. — 36 с. 7. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: В 2 т. Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1981. — Т. 1. — 492 с. 8. Ченг Ф. Ли, Финнерти Дж. И. Финансы корпораций: теории, методы и практика. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 688 с.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2003 р.

УДК 331.522.4

Дулуб Л. М.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ "ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ"

The article is devoted to the analysis of the category "labour potential". Four main scientific approaches to the "labour potential" definition are distinguished by the author. A new definition of the term "labour potential" is suggested and grounded in the article. Its peculiarity is understanding this category as a system comprising the process of work, the subject of work, the means of work, the result of work and the worker.

Становлення трудової діяльності — це фундаментальний процес виділення людини з тваринного світу, виховання суспільного індивіда. Проблеми соціально-економічного розвитку суспільства тісно пов'язані з проблемами розвитку трудової діяльності людини. Різні типи суспільно-економічних формацій характеризувалися притаманними саме їм формами праці. Роль праці в розвитку сучасного суспільства не зменшується, вона набуває ще більшого значення у зв'язку із соціально-економічним прогресом, розвитком духовної та матеріальної сфери життя сучасної людини. Економічною, соціологічною, демографічною категорією, що надає можливість дослі-

© Дулуб Л. М., 2003

дження, удосконалювання й інтенсифікації праці є трудовий потенціал.

Для економічної науки трудовий потенціал — це відносно молода категорія, вона була введена в науковий обіг у середині XX сторіччя, доповнивши та розширивши категорію "трудові ресурси". Вперше докладно описав трудовий потенціал В. Костаков. Він визначив його як "запаси праці, які залежать від загальної кількості трудових ресурсів та їх структури за статтю і віком, рівня зайнятості за статтю та віком, накопичених знань, від ступеня відповідності демографічної структури працівників умовам підвищення ефективності праці, соціальної мобільності населення (територіальної та професійної)" [1, с. 51]. Даний науковець фактично ототожнив трудові ресурси і трудовий потенціал, оскільки трудові ресурси у демографічному енциклопедичному словнику визначаються як потенційна маса живої праці, чи "запас" робочої сили, яким володіє суспільство [2, с. 480]. Поступово в подальших наукових дослідженнях склалися чотири основні тенденції ототожнення визначення сутності та змісту трудового потенціалу.

1. Трудовий потенціал — це "можливість", "здатність" працівника або суспільства до праці.

2. Персоніфікація трудового потенціалу.

3. Ототожнення трудового потенціалу з часом трудового життя.

4. Розуміння трудового потенціалу як складного явища, що складається з окремих елементів або характеристик.

Так, автори, які підтримують перший підхід, наводять таке визначення: "трудовий потенціал суспільства, регіону, колективу, особистості — це ті можливості, які можуть бути мобілізовані й приведені в дію в процесі праці, які творять фізичні межі трудового потенціалу на будь-якому рівні" [3, с. 3]. Інший прихильник такого підходу — А. Панкратов вважає, що це "інтегральна форма, що кількісно і якісно характеризує здатність суспільства в динаміці забезпечити людський фактор виробництва у відповідності до вимог його розвитку" [4, с. 29 – 30]. "Становлячи комплексну характеристику соціальної дієздатності людини, — пише Л. Іванько, — поняття "особистісний потенціал працівника" дозволяє розглядати цілісний "спектр" продуктивної здатності працівника з позицій не тільки наявного буття, але й умов формування, а також соціальних перспектив розвитку" [5, с. 87]. Львівські економісти розглядають трудовий потенціал як "можливості, які можуть бути мобілізовані й приведені в дію у процесі праці і, які визначають фізичні межі трудового потенціалу на будь-якому рівні" [6, с. 69]. Б. Генкін висловлює думку, що "...потенціал людини визначає можливості її результативної участі в економічній, політичній, культурній та інших сферах діяльності" [7, с. 25]. Т. Синиця також визначає трудовий потенціал як "трудові можливості підприємства (галузі, країни), реально існуючі й передбачувані на перспективу, що сформовані й формуються у певних виробничих відносинах і умовах відтворення" [8, с. 298 – 300]. У визначенні І. Маслової — це "узагальнююча характеристика міри і якості сукупних можливостей до праці, що визначають потенціальні можливості окремої людини, різних груп працівників, працездатного населення в цілому за участю в суспільно корисній діяльності при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин" [9, с. 6]. Н. Оленцевич пише, що трудовий потенціал відрізняється передусім тим, що характеризує не тільки сукупну здібність до праці працездатного населення, але й враховує різні прирощування і додаткові резерви здатності до праці, які обумовлені як зрушеннями в уречевлених факторах виробництва, так і змінами всієї системи суспільних відносин, що здатні збагатити виробництво в майбутньому [10, с. 10 – 11]. Але, на думку автора, можливість не можна розглядати без дійсності. Можливість та дійсність — філософські категорії, що виражають основні ступені розвитку предметів та явищ; "можливість — об'єктивна тенденція розвитку предмета; дійсність — об'єктивно існуючий предмет як результат реалізації деякої можливості. Можливість і дійсність утворюють діалектичну єдність" [11; 12].

Таким чином, визначення трудового потенціалу як можливості до праці характеризує об'єктивні тенденції розвитку та реалізації праці, які обов'язково змінюються з часом. Невизначеність якісних незмінних компонент трудового потенціалу не дозволяє виробити чітких підходів до його оцінки, не згадуючи вже кількісне вимірювання.

Другий підхід до визначення трудового потенціалу можна назвати персоніфікованим. Автори проводять паралель з "сукупністю кількісних і якісних характеристик", "властивостей працівника", "трудових ресурсів", "ресурсів живої праці". Так, у праці І. Сергєєвої та Л. Чижової: "Трудовий потенціал — це ті ресурси праці, якими володіє суспільство. Кількість працездатного населення і його якісні характеристики (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація та ін.) визначають реальне значення трудового потенціалу. Поліпшення якісних характеристик практично збільшує трудовий потенціал в рамках однієї й тієї ж кількості працездатного населення" [13, с. 3]. М. Гольдін, який пише, що кількісні характеристики трудового потенціалу "визначаються чисельністю трудових ресурсів" [14, с. 3]. Трактування В. Оникієнка, згідно з яким трудовий потенціал можна визначити як сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку, застосовує працю в народному господарстві з урахуванням технологічної і технічної озброєності [15, с. 4]. В. Врублевський вважає, що трудовий потенціал — це поняття близьке за своїм змістом до категорії "сукупний робітник", але яке відрізняється від останнього органічним зв'язком з характеристикою ознак власне трудової діяльності.

Іншими словами, це характеристика рис і ознак сукупного робітника, який розглядається з позицій їх реалізації в процесі праці. Далі він визначає: "Більш правильним буде розуміти трудовий потенціал як сукупність суспільного робітника і відповідних умов праці, які розглядаються як єдність факторів, що відображають, з одного боку, його зміст, з іншого — соціально-економічний характер" [16, с. 138]. С. Пірожков під трудовим потенціалом розуміє "розвинену в даному суспільстві сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик та якостей активного населення, які реалізовані чи можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, НТП і системи відносин, пов'язаних з участю в процесі праці та суспільній діяльності" [17, с. 16]. Акцент на трудовий потенціал як на категорію, до якої належить сукупність властивостей працівника, що впливають на виробничу діяльність, робить також І. Гладкий. На його думку, це властивості, які характеризують психологічний потенціал (здібності і нахили людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи та ін.), виробничо-кваліфікаційний потенціал (обсяг загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, які обумовлюють здатність до праці певної якості) і особистісний потенціал (рівень громадянської свідомості і соціальної зрілості, ціннісні орієнтації, інтереси і потреби, вимоги в сфері праці) [18, с. 7]. "Так як трудовий потенціал є конкретною формою матеріалізації особистого фактора, персоніфікованою робочою силою, взятою в сукупності кількісних і якісних характеристик як реалізованих, так і ще не реалізованих у визначених соціально-економічних, організаційно-технічних, природно-біологічних, природно-кліматичних, історичних і духовних умовах виробництва", — вважає Н. Мазур. Л. Згалат-Лозинська під трудовим потенціалом розуміє "сукупність носіїв можливостей до здійснення трудової діяльності, які реалізуються або можуть бути реалізовані в процесі відтворення матеріальних та духовних цінностей в суспільстві при існуючому рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Вони включають також і сукупність потенційних, але не використаних можливостей суспільства з урахуванням системи якісних ознак, які прирощують або занижують його кількісну оцінку". Відповідно до цього підходу також сформульовано офіційно-нормативне визначення трудового потенціалу в "Основних напрямах розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року" (схвалені Указом Президента України від 3. 08. 1999 року №958/99) — "сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за окремих ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-економічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність".

Третім розповсюдженим підходом до розуміння категорії трудовий потенціал є визначення авторів, які синонімом трудового потенціалу вважають час. Так, загальновизнане визначення наведене в демографічному тлумачному словнику розкриває зміст даної категорії як "зведену економіко-демографічну характеристику трудової активності людей, що виражається середнім числом людино-років трудового життя, яке даному поколінню належить прожити у складі економічно активного населення при заданих рівнях смертності та економічної активності".

В окрему групу можна виділити визначення авторів, які характеризують трудовий потенціал як складне явище. Вони розглядають трудовий потенціал як "одну з форм особистого фактора, що проходить три стадії руху: ресурсну (трудові ресурси), умов виробництва (робоча сила), перевтілення в трудовий потенціал" [22, с. 14]. Але в даному випадку автори теж персоніфікують дану категорію, не розкриваючи змісту категорії праці як процесу, що реалізується в часі.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що обмеженість всіх підходів до визначення трудового потенціалу полягає в ігноруванні об'єктивного змісту політекономічної категорії "праця", в якій власне реалізується потенціал суб'єкта трудової діяльності. Зміст категорії трудовий потенціал як здатність до праці, необхідно виводити орієнтуючись на зміст категорії праця як процес.

Фундаментальні джерела визначення загального змісту категорії "праця" пропонують наступне його трактування. Праця — "доцільна діяльність людини, спрямована на створення за допомогою знарядь виробництва матеріальних і духовних цінностей" [23]; "доцільна діяльність людини, спрямована на видозміну і пристосування предметів природи для задоволення своїх потреб. Процес праці включає три чинники: сама праця, засоби праці і предмети праці" [11]; "праця містить у собі наступні моменти: 1) доцільну діяльність, чи саму працю; 2) предмет праці; 3) засіб праці; 4) результат праці" [12]. Узагальнюючи дані визначення та беручи до уваги зростаюче значення процесного підходу до дослідження ефективного функціонування людського фактора в суспільному виробництві, автор вважає, що процес праці передбачає розвиток доцільної діяльності людини для задоволення своїх потреб, що складається з моментів: 1) доцільна діяльність (творче перетворення природи), чи сама праця; 2) предмет праці; 3) засіб праці; 4) результат праці; 5) суб'єкт праці.

Категорія "потенціал" у її загальному розумінні — це (від лат. potentia — сила) джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути приведені в дію, використані для вирішення певного завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства у певній галузі (наприклад, економіці) [11].

Об'єднання визначень "праця" та "потенціал" на основі логічних методів аналізу та синтезу (рисунок) надає можливість нового визначення трудового потенціалу як сукупності джерел, засобів, запасів, можливостей, необхідних для доцільної діяльності людини, спрямованої на видозміну чи створення за допомогою знарядь виробництва матеріальних і духовних цінностей для задоволення своїх потреб.

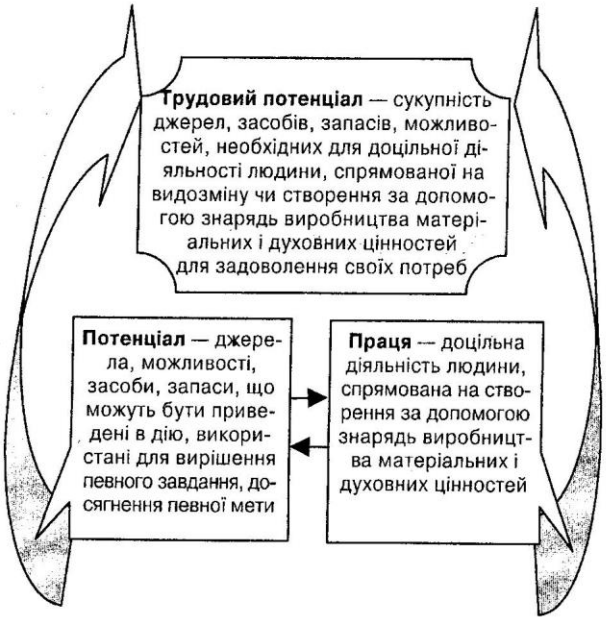


Рис. **Формування категорії "трудовий потенціал"**

Автор підтримує думку Б. Сухаревського [3], що трудовий потенціал — це система. Але у якості елементів цієї системи, на думку автора, необхідно розглядати основні компоненти праці, а саме: 1) доцільну діяльність (творче перетворення природи), чи саму працю (її технологію, сукупність операцій, культуру праці); 2) предмет праці; 3) засіб праці; 4) результат праці; 5) суб'єкт праці.

Аналізуючи трудовий потенціал як: 1) індивідуальний (особистісний) трудовий потенціал людини, обумовлений природженими та набутими якостями особистості в процесі її соціалізації та практичної діяльності; 2) трудовий потенціал колективу, групи, суспільства, що виступають в політико-економічному аспекті в якості сукупного робітника відповідного рівня; 3) трудовий потенціал регіону чи території; 4) трудовий потенціал галузі чи народногосподарського комплексу, слід розробляти та використовувати відповідні методології дослідження, оцінки та розвиток трудового потенціалу.

Для комплексного дослідження трудового потенціалу необхідно проаналізувати й систематизувати види трудового потенціалу та фактори його реалізації. На думку автора, кожен вид трудового потенціалу повинен мати свою власну систему показників оцінки, які відрізняються одна від іншої в залежності від видів праці.

Визначивши основні елементи системи "трудовий потенціал", фактори реалізації трудового потенціалу та показники його оцінки, можна сформувати механізм реалізації та розвитку трудового потенціалу.

Література: 1. Костаков В. Г. Труд: ресурсы и эффективность использования. — М.: Политиздат, 1986. — 93 с. 2. Демографический энциклопедический словарь / Редкол.: Валентей Д. И. (гл. ред) и др. — М.: Сов. Энциклопедия, 1985. — 608 с. 3. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. Ч. 1. — К.: Наукова думка, 1984. — С. 144. 4. Панкратов А. С. Трудовой потенциал в системе управления производством. — М.: Политиздат, 1983. — 56 с. 5. Трубич С. Ю. Трудовий потенціал і зайнятість населення України в умовах переходу до ринку. — Тернопіль: Економічна думка, 1996. — 198 с. 6. Мікловда В. П., Лечига Р. Й. Соціально-трудові відносини в умовах ринкових трансформаційних процесів // Регіональна економіка. — 1998. — №2. — С. 68 – 75. 7. Генкин Б. Г. Основы экономики и социологии труда. — СПб.: Питер, 1994. — 198 с. 8. Синиця Т. В. Визначення змісту соціально-економічної категорії трудового потенціалу // Научно-технический сборник ХГАГХ "Коммунальное хозяйство городов". Вып. 31. — К.: "Техніка", 2001. — С. 298 – 300. 9. Маслова И. С. Трудовые ресурсы: эффективность использования. — М.: Наука, 1993. — 264 с. 10. Оленцевич Н. В. Трудовий потенціал в умовах переходу до ринкових відносин: формування та використання // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. — К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, 1995. — 20 с. 11. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров. — М.: "Советская энциклопедия", 1981. — 1600 с. 12. Филосовский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. — 5-е изд. — М.: Политиздат, 1987. — 592 с. 13. Сергеева Г. П., Чижова Л. С. Трудовой потенциал страны. — М.: Знание, 1982. — 64 с. 14. Гольдин Л. И. Актуальные проблемы развития трудового потенциала общества зрелого социализма // Вопросы философии. — 1982. — №5. — С. 3 – 4. 15. Оникиенко В. В. Трудовой потенциал Украинской ССР / АН УССР. Совет по изучению производительных сил УССР. — К.: Наукова думка, 1982. — 46 с. 16. Врублевский В. К. Трудовой потенциал в НТР. Очерки теории труда. — М.: Наука, 1984. — 240 с. 17. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / АН Украины. Ин-т экономики / Отв. ред. И. И. Лукинов. — К.: Наукова думка, 1992. — 180 с. 18. Гладкий И. И. Человеческий фактор развития. — М.: Мысль, 1986. — 28 с. 19. Мазур Н. А. Соціально-економічні проблеми трудового потенціалу аграрного сектору економіки регіону // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02. — Луганськ: Луганський національний аграрний університет, 2003. — 20 с. 20. Згалат-Лозинська Л. О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03. — К.: Науково-дослідний економічний інститут міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, 2002. — 22 с. 21. Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року (схвалені Указом Президента України від 3-го серпня 1999 року №958 / 99). 22. Скаржинский М. И., Баландин И. Ю., Тяжов А. Н. Трудовой потенциал социалистического общества. — М.: Экономика, 1987. — 101с. 23. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н. Ю. Шведовой. — М.: Рус. яз., 1990. — 900 с.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2003 р.

УДК 658.1

Еремейчук Р. А.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

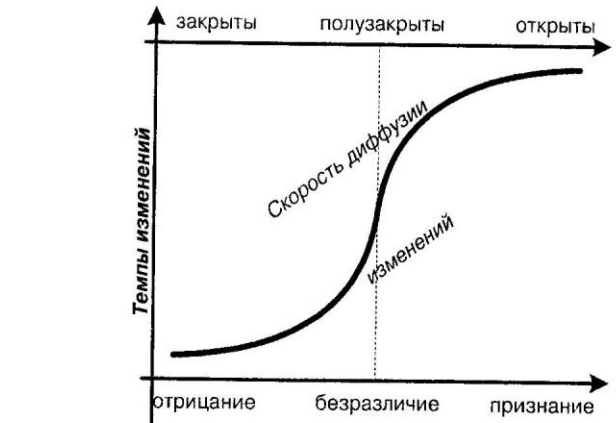
The article deals with reasons and forms of opposition to organizational changes. The main forms, reasons and characteristics of opposition are analysed. Some methodical recommendations concerning the adjustment and efficient organization of business relations are given by the author.

В современных рыночных условиях хозяйствования предприятие как сложная социально-экономическая система находится в процессе постоянных внутренних изменений. С одной стороны, оно вынуждено приспосабливаться к непрерывному преобразованию внешних условий хозяйствования, к переменам глобального и операционного окружения. В то же время другим, не менее важным источником изменений служат процессы самоорганизации и усложнения внутренней среды. Создание условий для эффективной и рациональной реализации стратегии развития является одной из ключевых задач механизма управления. Эффективность реализации стратегии во многом определяется возможностью увеличения скорости осуществления преобразований, параллельного изменения целей, формальных систем и структур, системы ценностей и организационной культуры, что осложняется наличием организационного сопротивления нововведениям и ростом затрат на его преодоление. Именно поэтому уменьшению сопротивления изменениям принадлежит ключевая роль в осуществлении процессов развития.

Теоретическая разработка вопросов управления сопротивлением персонала содержится в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, хотя на сегодня еще не сложился комплексный подход, органично связанный с проведением работ по развитию. Так, Дж. О'Шонесси [1], выделяя в качестве причин сопротивления изменениям только оппозицию персонала по отношению к стратегии, сводит управление стратегическими изменениями к разрешению внутрифирменных конфликтов, не рассматривая другие формы проявления сопротивления изменениям. Ю. Д. Красовский в свою очередь, разрешение противоречий соотносит только с теорией лидерства. В работе [2] в качестве основного метода преодоления сопротивления персонала рассматривается разработка топ-менеджерами совместно с исполнителями программы развития, что не всегда возможно в условиях крупного промышленного предприятия. Й. Хентце и А. Каммель [3] подробно рассматривают способы преодоления сопротивления персонала, практически не обосновывая причин, которые вызывают сопротивление, и форм его проявления. Эти причины достаточно подробно представлены в работе [4], но также без взаимосвязи с направлениями их преодоления.

Таким образом, целью статьи является выявление причин возникновения и форм проявления сопротивления организационным изменениям, проведение анализа основных форм, причин и свойств сопротивления, а также разработка методических рекомендаций по корректировке рабочих взаимоотношений и их эффективной организации.

Темпы развития зависят от того, насколько предприятие готово воспринимать то или иное изменение. Восприятие может иметь форму признания нововведения, когда система заинтересована и подготовлена к его внедрению, или отрицания новшества, когда оно противоречит интересам предприятия или когда значительная часть системы не готова к его внедрению. Степень признания и отрицания изменений может быть различной в зависимости от влияния факторов, ее обусловливающих. Соответственно, чем выше степень признания изменения, тем продуктивнее темпы его распространения (рис. 1).



Характер восприятия	отрицание	безразличие	признание
Общесистемные факторы	препятствуют развитию	не мешают развитию	способствуют развитию
Технологическая система	закрыта для изменений	полузакрыта-полуоткрыта для изменений	открыта для изменений
Организация	консервативное восприятие	безразличие	прогрессивное восприятие
Персонал	сопротивление	нейтральное отношение	поддержка
Предприятие в целом	отрицание превосходит признание	сбалансированность	признание превосходит отрицание

Рис. 1. **Характер динамики темпов изменений в зависимости от степени их признания**

© Еремейчук Р. А., 2003

Очевидно, что темпы развития и признания изменений будут зависеть и от степени открытости каналов информации (рис. 1). Полнота и четкость, достигаемые в открытых каналах, а также способность предприятия осуществлять отбор достоверной информации при рефлексивном взаимодействии позволяют находить новшества, внедрение которых повысит качество изменений, осуществляемых в процессе развития.

Основой возникновения сопротивления является сознательная деятельность (или бездействие) персонала, направленная на затягивание принятия и реализации тех или иных решений в организации. Сопротивление изменениям на предприятии присутствует всегда, однако сила сопротивления бывает разной. Она зависит от большого количества факторов, которые необходимо индивидуализировать и учитывать в процессе работы по развитию, примером чему служит табл. 1. Целесообразность такого ранжирования факторов объясняется необходимостью получения практических рекомендаций и соответствующих выводов относительно направлений развития.

Таблица 1

Факторы, способствующие или препятствующие работе по развитию

Факторы, способствующие работе по развитию	Факторы, препятствующие работе по развитию
целенаправленность	рутинная работа
хорошая готовность	хороший результат коммерческой деятельности, достигавшийся в последнее время
атмосфера, поддерживающая изменения	авторитарный исполнительный директор
хорошие экономические предпосылки	общее нежелание изменений
осознание необходимости развития	нездоровая внутренняя конкуренция
давление конкуренции	воображаемая нехватка времени
непредвзятость	высокая текучесть кадров
структурная готовность организации	недостаточная квалификация
творческий подход	скудность ресурсов
групповое давление	результаты развития видны не сразу
возможность развития личности	нечеткая организационная структура
кризисная ситуация (необходимость)	отсутствие творческого настроя
честолюбие лидеров	
ВЫВОДЫ	

Определение факторов, способствующих или препятствующих работе по развитию, осуществляемое в соответствии с табл. 1, необходимо проводить как в начале реализации программы развития, так и периодически в ходе ее выполнения. Помимо создания у персонала настроя на изменения, такое определение полезно с точки зрения поиска конкретных способов разрешения противоречий развития.

Для осуществления реализации программы развития высшее звено управления инициирует решения по внедрению новшеств, назначает отдельных лиц или группы работников, ответственных за определенные аспекты изменений. Желательно, чтобы процессами изменения руководили новые люди. Это целесообразно не только в связи с возможным недостатком квалификации или отсутствием готовности к активной поддержке проекта со стороны имеющихся руководящих кадров, но и из-за опасения, что в противном случае изменения не обретут нужного направления и необходимой динамики. В этой связи Т. Санталейн, Э. Войтулайнен, П. Поренне [2] отмечают, что наиболее распространенными подходами к проведению изменений являются "стратегия специалистов" (планирование изменений проводится внешним консультантом, а реализация точно соответствует плану), "стратегия обучения" (внешний специалист разрабатывает учебные мероприятия, чтобы создать готовность к изменениям) и "стратегия совместной деятельности" (совместный выбор ориентиров для изменений). Преимущества и недостатки рассмотренных подходов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика стратегий развития (трудовой аспект)

Стратегия	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Специалиста (консультация специалиста)	быстрота	сложная взаимозависимость
	возможность применения при кризисах	рождает сопротивление изменениям
	пригодность при технических проблемах	узкая по содержанию
	дешевизна	возможность неверного информирования внешнего консультанта о проблеме
	не связывает собственных ресурсов	главные вопросы могут остаться без рассмотрения
	объективность	
	привносит идеи извне	
Обучения (консультация обучения)	повышает готовность к изменениям	отсутствие постоянства
	помогает при углублении в суть дела	низкая взаимозависимость
	быстрота	краткосрочное влияние
	довольно высокая экономичность	трудно применить на практике
	мотивированность	влияет только на конкретных участников на уровне личности
	воздействует на позицию	

Окончание табл. 2

1	2	3
Совместной деятельности (консультация по процессу)	привносит взаимозависимость	значительные затраты времени
	влияет на людей и организацию	требует значительных средств
	увеличивает постоянную готовность к изменениям	несущественные моменты могут в процессе реализации оказывать слишком большое давление
	дает глубокие знания	
	действует на практике	требует высокой готовности организации и человеческих ресурсов
	ориентирована на результаты	

По мнению автора, наибольшими преимуществами обладает подход, согласно которому программа развития разрабатывается силами менеджеров предприятия. Этот подход требует дополнительных затрат времени на подготовительном этапе, но имеет ряд несомненных преимуществ, связанных с большей готовностью персонала к реализации изменений, более высокой способностью к адаптации проекта изменений и экономии финансовых ресурсов.

Самое значительное различие между рассмотренными подходами заключается в том, на какой стадии и каким образом мероприятия по развитию приобретают направленность на реальные рабочие ситуации и какую роль отводят штатному сотруднику или внештатному внешнему специалисту — консультанту по развитию. Поэтому одной из основных задач механизма управления будет нахождение гармоничного сочетания запланированных изменений, роли руководителя и роли консультанта, чтобы работа по развитию привела к желаемым результатам.

Бесконфликтное внедрение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее исключением, чем правилом. Слишком по-разному оцениваются изменения со стороны высшего руководства предприятия (для него это новые шансы) и со стороны его сотрудников (для них перемены чреваты опасностью). Основные причины и формы сопротивления изменениям приведены на рис. 2 и в табл. 3 соответственно.

Сопротивление переменам может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного, более или менее скрытого неприятия перемен, выражающегося в виде абсентеизма, снижения производительности или желания перейти на другую работу, так и в форме активного, открытого выступления против внедрения новшеств. Причина сопротивления может крыться в личных (страх перед неизвестным, когда предпочтение отдается привычному; потребность в гарантиях; отрицание необходимости перемен и опасение явных потерь; угроза сложившимся на старом рабочем месте социальным отношениям; невовлеченность в преобразования затрагиваемых переменами лиц; недостаток ресурсов и времени из-за текущей работы) и структурных барьерах (инертность сложных организационных структур, трудность переориентации мышления из-за сложившихся социальных норм; взаимозависимость подсистем; сопротивление передаче привилегий; прошлый отрицательный опыт, связанный с проектами изменений; сопротивление трансформационным процессам, навязанным консультантами извне).



Рис. 2. **Причины сопротивления изменениям**

Таблица 3

Формы проявления сопротивления изменениям

Форма	Характеристика
Оппозиция (отрицание)	Необходимость изменений в процессе развития обусловливается причинами и явлениями, наличие которых отрицается персоналом. Может вызываться боязнью конкуренции со стороны коллег, лояльности к не заинтересованным в осуществлении изменений лицам, ограничения свободы действий
Амбивалентность	Изначально большинство сотрудников предприятия видит доводы как в пользу изменений, так и против них, а неоправданное давление провоцирует их на сопротивление в стремлении удержать хотя бы минимальный контроль над ситуацией
Скептицизм	Важность и необходимость изменений ставится персоналом под сомнение. Руководители среднего звена могут предполагать, что их сотрудники не готовы к проведению преобразований. Неудовлетворенное желание получить подтверждение квалификации и уровня компетенции руководителей проекта изменений
Безразличие	Отсутствие заинтересованности в успешности производимых изменений, значительно снижающее эффективность преобразований. Может быть связано с неясной политикой руководства и тем, что сотрудники предприятия не осознали важности и необходимости изменений или считают оплату своего труда недостаточной
Неповиновение	Связано с отсутствием обратной связи и проявляется как одна из форм борьбы за власть, поскольку руководство предприятия чаще всего трактует сопротивление изменениям как проблему неповиновения
Саботаж	Отказ от выполнения разработанной программы действий или демонстрация собственной некомпетенции, когда работники не могут выполнить действия, которые вполне способны осуществить. Может быть как намеренным, так и непреднамеренным
Пессимизм	Развивается в случае повторяющихся неудач в процессе осуществления преобразований, роста количества увольнений работников, снижения уровня оплаты или негативного влияния неформальных структур предприятия
Нетерпение	Неудовлетворенность скоростью реализации проекта изменений, возникновение уверенности в том, что он займет слишком много времени, или необеспечение руководством тщательного соответствия временному графику может вызвать противостояние проведению нововведений

С целью выяснения отношения персонала предприятия к предстоящим изменениям возможно построение матрицы "изменение – сопротивление" [5, с. 241], согласно которой отношение к изменениям может быть рассмотрено как комбинация состояний таких факторов, как принятие или непринятие изменения; открытая или скрытая демонстрация отношения к изменению (рис. 3). Применение указанной матрицы позволяет уже на стадии концептуальных разработок в плановом порядке учесть реакцию персонала на изменения, выделить соответствующие группы влияния. Вместе с тем подходы к реорганизации с расчетом на участие коллектива, несмотря на предпочтительность, чреваты слишком большими потерями времени до того, как принимаемые меры дадут результат. Потому в случае необходимости быстрых и радикальных изменений должны предусматриваться и жесткие меры.

Проявление отношения к изменению	Принимается	Не принимается
Открытое	"СТОРОННИК"	"ПРОТИВНИК"
Скрытое	"ПАССИВНЫЙ СТОРОННИК"	"ОПАСНЫЙ ЭЛЕМЕНТ"

Отношение к изменению

Рис. 3. **Матрица "изменение – сопротивление"**

Однако ориентация на принуждение, когда изменения внедряются в порядке приказа, сопровождаемого поощрениями или угрозами санкций, может лишь в исключительных случаях привести к устойчивому успеху. В этом случае поведение определяется страхом перед наказанием, а не убежденностью подчиненного. Таким образом, не могут быть достигнуты изменения, гарантирующие организации стабильный и длительный успех, возможны лишь кратковременные достижения в кризисные периоды.

По мнению автора, с целью снижения организационного сопротивления необходимо использовать последовательность действий, представленную на рис. 4. После этого сравнительно безболезненно формируются новые системы и структуры управления и организация начинает естественным образом воспроизводить новую стратегию.

Кроме этого, большое влияние на то, в какой мере механизму управления развитием удается устранять сопротивление изменению, оказывают стили руководства, наиболее часто применяемые из которых представлены в табл. 5.

Таблица 5

Стили руководителя при преодолении сопротивления изменениям

Стиль	Характеристика
Конкурентный	базируется на настойчивости, утверждении своих прав, исходит из того, что разрешение противоречий предполагает наличие неудовлетворенной стороны
Самоустранения	руководство демонстрирует низкую настойчивость и в то же время не стремится к поиску путей сотрудничества с несогласными членами организации
Компромисса	умеренное настаивание руководства на выполнении его подходов к разрешению противоречия и одновременное умеренное стремление руководства к кооперации с тем, кто сопротивляется
Приспособления	стремление руководства к установлению сотрудничества при одновременном слабом настаивании на принятии предлагаемых им решений
Сотрудничества	стремление руководства как к реализации своих подходов к проведению изменения, так и к установлению отношений кооперации с несогласными членами предприятия



Рис. 4. **Последовательность преодоления сопротивления изменениям**

Невозможно однозначно утверждать, что какой-то из названных стилей более приемлем для нормализации ситуации, а какой-то менее. Это зависит от конкретной ситуации, вида производимого изменения, поставленных задач и характера сопротивления им. При этом немаловажную роль в преодолении и исключении сопротивления изменениям будет играть и компетентность руководителя, проводящего изменения. Способ его деятельности также будет оказывать влияние на применяемую стратегию развития (рис. 5) [2, с. 24].

Ориентация на отношения	***Развитие на основе совместной деятельности*** (связующий стиль)	***Запланированное развитие*** (объединяющий стиль)
Компетентность в человеческих отношениях	***Естественное развитие*** (обособляющий стиль)	***Управляемое развитие*** (стиль преданности делу)
	Техническая компетентность	Ориентация на задачу

Рис. 5. **Выбор стратегии развития и компетентность лидера**

Таким образом, исходя из условий конкретного предприятия и свойственной только ему программы проведения изменений в процессе развития, необходимо разработать процедуры управления реакцией персонала и руководства предприятия на необходимые нововведения, обеспечить мониторинг проблемы во взаимоотношениях, на которые указывает возникновение конфликтов, и выносить их на открытое обсуждение, что снизит вероятность проявления сопротивления в пассивной (скрытой) форме. Однако, даже изменяясь, система стремится сохранить свою уникальность, причем сопротивление выступает предпосылкой защиты стабильности, что требует разработки соответствующих адаптационных механизмов и обеспечения условий непревышения скорости изменений адаптационных возможностей предприятия.

Литература: 1. Дж. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход: Пер. с англ. / Под ред. Д. О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2001. — 864 с. 2. Санталейн Т., Войгулайнен Э., Поренне П. Руководитель, ориентированный на результат, в качестве руководителя по развитию // Управление изменениями. — 2000. — №10. — С. 21 – 39. 3. Хентце Й., Каммель А. Как преодолеть противодействие организационным изменениям // http://www.cfin.ru/management/change_opposition.shtml. 4. Исаченко Н. Социально-психологический контекст сопротивления изменениям //http://www.abercade.ru. 5. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2000. — 528 с. 6. Толмачева С. Шансы и риски компании в процессе организационных изменений // Персонал Микс. — 2001. — №1. — С. 23 – 26. 7. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 512 с.

Стаття надійшла до редакції 23.09.2003 р.

Довідка про авторів

Анохін Є. О. — аспірант ХДЕУ

Бабяк Н. Д. — асистент кафедри фінансів підприємств КНЕУ

Базалієва Л. В. — аспірант ХДЕУ

Бондаренко Л. М. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Вовк В. А. — аспірант ХДЕУ

Гіковата Н. К. — здобувач ХДЕУ

Гонтарева І. В. — здобувач ХДЕУ

Горяйнова Ю. С. — аспірант ХДЕУ

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

Дахнова О. Є. — викладач ХГУ "НУА"

Доценко Н. С. — аспірант ХДЕУ

Дулуб Л. М. — голова Обкому профспілки працівників освіти і науки Харківської обл.

Єремейчук Р. А. — начальник Обласного управління казначейства Харківської обл.

Зима О. Г. — аспірант ХДЕУ

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

Коваленко Т. П. — аспірант НТУ "ХПІ"

Колесников О. О. — заступник голови Облдержадміністрації Харківської обл.

Кудлай А. В. — викладач ХДЕУ

Куркін М. В. — голова СБУ в Харківській обл.

Мартіянова М. П. — викладач ХДЕУ

Марченко А. В. — аспірант ХДЕУ

Мельник В. І. — канд. екон. наук, викладач ХДЕУ

Павленко Л. А. — канд. техн. наук, доцент ХДЕУ

Перепечай Н. М. — аспірант ХДЕУ

Резнікова Т. О. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Рогожин В. Д. — канд. техн. наук, доцент ХДЕУ

Романюк С. А. — докт. екон. наук, заступник міністра Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України

Сергієнко О. А. — аспірант ХДЕУ

Шеломкова М. А. — аспірант НТУ "ХПІ"

Шубін О. О. — канд. хім. наук, доцент ДДУЕТ ім. М. Туган-Барановського