

Економіка *розвитку*

**Харківський державний
економічний університет**

Науковий журнал

видається щоквартально

№ 4 (24)

Харків, ХДЕУ, 2002

Економіка розвитку

Засновник і видавець **Харківський державний економічний університет**

грудень 2002 р. №4 (24)

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований в 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 №4 від 9.12.2002 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.
Маларевський 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: **Гузенко О.М.**
Малець І.В.

Технічний редактор **Вяткіна О.С.**

Комп'ютерна верстка **Вяткіна О.С.**

Адреса видавця: **61001**

Україна, Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони: **(0572)**

30-23-04 — гол. редактор

40-92-41 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

Підписано до друку 29.12.2002 р.

Формат 60×90 1/8. Папір ТАТРА.

Ум.-друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 15,53.

Тираж 500 прим. Зам. №714.

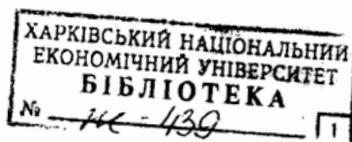
Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300
Видавництво ХДЕУ

© Харківський державний
економічний університет, 2002

© Економіка розвитку, 2002

© Видавництво ХДЕУ, 2002
дизайн, оформлення обкладинки



Зміст

Механізм регулювання економіки

Гринева В.Н., Грузина И.А. Исследование категориального аппарата мотивации персонала	5
Дороніна М.С. Філософські аспекти дослідження соціально-економічних процесів підприємства	7
Худокормова Ю.В. Теоретико-методичні підходи до рейтингових систем управління розвитком	13
Хохлов Н.П. Проблемы политической экономии: объективный и озабоченный взгляд экономиста	15
Чукаєва І.К. Проблеми та перспективи реформування газової промисловості	20
Еськов А.Л. Социальные аспекты стимулирования труда в условиях рыночных отношений	23
Василенко А.Н. Анализ и принятие инвестиционных решений на основе полного финансового плана инвестиций	26
Котляров Л.Д. Регулирование цен на промышленную продукцию для сельского хозяйства	29
Попова С.М. Диверсифікація діяльності промислових підприємств як елемент антикризового управління	30
Архиереев С.И. Транспарентный способ отображения институциональной структуры экономики	33
Радченко Ю.Н. Структурная политика как фактор конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя	36
Семенов В.Б. Эволюция содержания управленческого труда	39
Растяпін А.В. Оптимізація структури інвестиційних вкладень за рівнем їх економічної ефективності	41
Бубенко С.П. Вдосконалення ціноутворення на експортну продукцію	45
Селюков А.Ю. Роль инженерного труда в современном обществе	47
Бутенко О.А. Напрямки і фактори сприяння розвитку малого бізнесу в Україні	50
Кузькин Е.Ю. Концептуальные положения развития бюджетно-финансовых отношений в регионе	53
Дементьев В.В. Трансформация институтов экономической власти над поведением собственника	54

Дудка Н.И. Управление процессами обеспечения экономической безопасности вузов Украины	59
Бугай С.М. Організаційно-методичні підходи до обрахунку інтегрального показника стану депресивності території	61

Економіка підприємства та управління виробництвом

Арішина О.В. Вибір фінансової стратегії з використанням методу аналізу ієрархій	65
Дубова І.П. Сфера професійної діяльності менеджера персоналу . . .	67
Валеватая Л.В. Особенности системного подхода к стратегическому планированию новой продукции на предприятиях пищевой промышленности	70
Борисенко М.А. Амортизаційна політика підприємства в умовах прискорення науково-технічного прогресу	72
Гриньов А.В. Концептуальні засади формування інноваційної моделі економічного зростання промислового виробництва	73
Поспелов О.М. Визначення сутності і змісту механізму управління матеріальними потоками підприємства	78
Кривоберець Б.І., Мірошніченко А.Б. Методологічні проблеми фінансування ремонту основних фондів	81
Ястремська О.М. Методичний підхід до визначення інвестиційно привабливого іміджу підприємства	85
Плохая Е.Б. Последовательность осуществления процесса планирования	91
Третьякова Е.С. Социально-экономические аспекты конкурентоспособности производственно-экономических систем	93
Тридід О.М. Використання експертних систем в діагностиці підприємства	95
Швадченко В.О. Методичні аспекти визначення доцільності альтернативних систем оподаткування з позиції суб'єкта малого підприємництва	100
Жеманюк А.П. Модель планирования численности человеческих ресурсов предприятия	102
Колесников А.А. Особенности экономики Харьковского региона на современном этапе развития	104

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

С.И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 331.101.3

**Гринева В.Н.,
Грузина И.А.**

ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Рассмотрены сущность, содержание и логика мотивации труда персонала, его потребностей. Показано, что потребности тесно связаны с эффективностью функционирования предприятия. Предложена классификация потребностей, показана связь потребностей и мотивов работников предприятия.

Мотивационный процесс, происходящий в самом человеке и направляющий его поведение в конкретное русло, побуждает данную личность вести себя определенным образом в различных ситуациях. Понимание сущности, содержания и логики процесса мотивации способствует активизации высокопродуктивного труда, максимальному удовлетворению потребностей работников, развитию их творческого потенциала, который можно плодотворно применить для целей организации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им.

Наиболее элементарная модель процесса мотивации имеет всего три элемента: *потребности, целенаправленное поведение, удовлетворение потребностей*. Так как неудовлетворенные потребности инициируют данный процесс, а мотивы вызывают действия по их устранению, то именно эти категории помогают понять, как происходит побуждение человека к активному труду.

Человек, являясь биосоциальной, относительно автономной высокоорганизованной системой, которая саморазвивается, взаимодействует с окружающим миром, требует постоянного удовлетворения определенных потребностей. Потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерить, об их существовании можно судить лишь по поведению людей. Потребности активизируют не только мышление, но и волю человека, так как благодаря волевому усилию, упорству, настойчивости он преодолевает трудности и препятствия на пути к их удовлетворению.

По мере достижения цели потребность человека оказывается удовлетворенной, частично удовлетворенной или неудовлетворенной. В зависимости от этого человек переживает состояние напряжения или спокойствия, радости или горя. Степень удовлетворения также оказывает влияние на поведение человека в будущем. Люди стремятся избегать поведения, которое связано с недостаточным удовлетворением потребности, и повторяют то, которое ассоциируется у них с ее удовлетворением (оно названо законом результата). Как отмечают ученые П. Лоуренс и Дж. Лорш, в процессе разрешения проблемы некоторые типы поведения оказываются каким-то образом вознагражденными [1]. Человек, запоминая, как ему удалось справиться с той или иной проблемой, в следующий раз попытается разрешить ее уже опробованным способом. Так как некоторые из моделей поведения оказываются последовательно вознагражденными, человек осознает, что полагаться надо именно на них.

Однако необходимо учитывать, что относительная важность потребностей у различных людей определяется неодинаково. Так, одни работники придают большое значение всем потребностям иерархии А. Маслоу и степени их удовлетворения, другие более всего стремятся удовлетворить социальные потребности, что свидетельствует о важности таких видов вознаграждения, как повышение статуса, признание заслуг, социальное уважение. Следовательно, для обеспечения эффективной

работы организации следует знать и учитывать эти различия и пытаться обеспечить возможности для удовлетворения потребностей всех сотрудников.

В связи с тем, что потребности вызывают у человека стремление к их удовлетворению, задача руководителей заключается в создании ситуаций, при которых люди ощущали бы, что могут удовлетворить потребности с помощью поведения, приводящего к достижению целей организации.

Многообразие потребностей человека явилось причиной того, что в зарубежной и отечественной литературе встречаются различные точки зрения на их классификацию. Обобщение этого многообразия позволяет представить такую классификацию в виде следующей схемы, приведенной на рисунке.

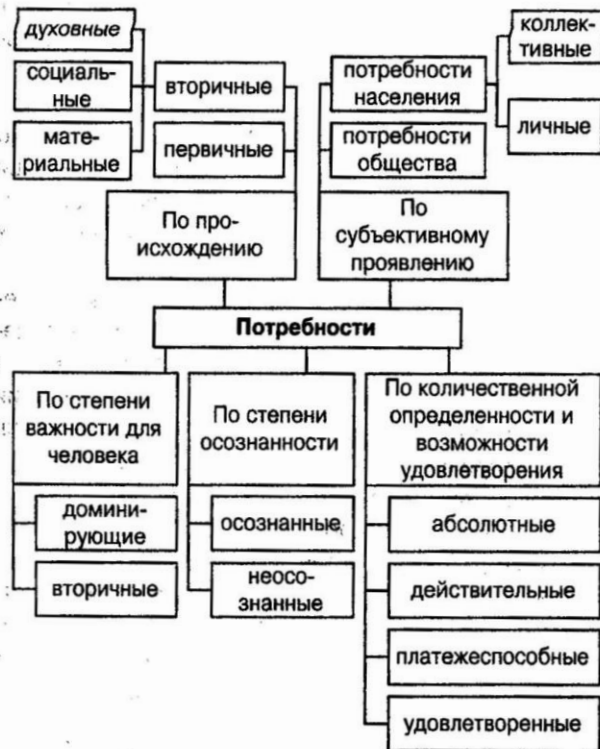


Рис. Классификация потребностей

Первичные (биологические) потребности являются по своей природе физиологическими и, как правило, врожденными (потребность в пище, воде, сне), **вторичные** же имеют психологический характер и подразделяются на материальные — зависимость человека от предметов материальной культуры; социальные — необходимость общения с себе подобными, привязанности, признание дружбы, любви; духовные — необходимость для человека определения смысла жизни, понимания других людей, определения своего места и роли в обществе, то есть его зависимость от продуктов общественного сознания.

По степени осознания человеком различают осознанные и неосознанные потребности. В первом случае человек осознает свои цели и думает над тем, как их достичь, во втором — человек лишь ощущает, что ему чего-то недостает, испытывает напряжение, но не представляет, что нужно сделать для его ликвидации. Однако усиление потребности увеличивает вероятность ее осознания, понимания того, как ее можно удовлетворить.

По степени важности для человека потребности подразделяются на доминирующие и второстепенные. Первые могут регулировать поведение и деятельность, а также подавлять все остальные.

По субъективному проявлению выделяют потребности общества и потребности населения.

Потребности общества определяются необходимостью обеспечения его непрерывного функционирования и развития. К ним относятся производственные потребности, потребности обороны, охраны окружающей среды, обеспечения конституционных гарантий членам общества.

Потребности населения подразделяются на личные и коллективные. Личные потребности возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности человека и являются его осознанным стремлением к достижению необходимых условий существования; потребности определенной группы людей называют коллективными.

По количественной определенности и возможности удовлетворения различают абсолютные, действительные, платежеспособные, удовлетворенные потребности.

Абсолютные потребности заключаются в желании владеть товарами и пользоваться услугами. Действительные потребности формируются в рамках достигнутого уровня производства и, в отличие от абсолютных, являются конкретными, направленными на определенный предмет или услугу. Платежеспособные потребности определяются соответствующими возможностями потребителей. А к удовлетворенным потребностям относят те, которые фактически обеспечиваются существующими благами и услугами.

Между приведенными видами потребностей существует определенная взаимосвязь. Так, под влиянием научно-технического прогресса абсолютные потребности превращаются в действительные. Вследствие участия населения в общественном производстве и разделении общественного продукта последние приобретают форму платежеспособного спроса, который потом удовлетворяется на рынке товаров и услуг.

Несмотря на большое разнообразие, потребности имеют общие свойства: они всегда направлены на нечто конкретное; они периодически возник-

кают снова, то есть носят циклический характер; большинство своих потребностей человек удовлетворяет только с помощью определенных предметов.

Потребности обнаруживаются в мотивах, побуждающих человека к деятельности. Именно мотив определяет действия, которые необходимо предпринять для удовлетворения потребности. Мотивы осознаются человеком, он может воздействовать на них, усиливая, приглушая или устраняя их из своих движущих сил.

Связь потребностей и мотивов заключается также в том, что потребности реализуются в деятельности посредством мотивов. Сложные виды деятельности, как правило, отвечают не одному, а нескольким взаимодействующим мотивам, следовательно, очень сложно определить, какие мотивы являются доминирующими в мотивационном процессе конкретного человека в конкретных условиях. В связи с этим понимание логики мотивационного процесса не обеспечивает эффективного управления им, так как неочевидность мотивов позволяет только догадываться, какие из них преобладают, однако в конкретном виде их выделить трудно.

Анализируя поступки человека, изучая его поведение, необходимо стремиться выяснить мотивы. Только так можно судить о случайности или закономерности поступков, предотвратить возникновение одних черт личности и поощрить развитие других.

Сила воздействия мотива, которая определяется степенью актуальности той или иной потребности для работника, может быть различной и вызывать как направленную, так и ненаправленную активность человека. Следовательно, чем сильнее стремление работника получить то или иное благо, чем насущнее нужда в нем, тем активнее действует работник.

Как правило, в процессе участия в трудовой деятельности человек, имея ряд различных потребностей, интересов и ценностей, сравнивает их с трудовой ситуацией и посредством мотивов выбирает наиболее существенные из них. Мотив побуждает к действию, находится внутри человека, фиксирует, что и как нужно сделать.

Проблемам мотивации труда, а именно — исследованию природы мотивов, посвящены работы многих ученых-экономистов. Так, одни авторы считают, что мотив — это причина, основание к какому-либо действию или поступку человека, его внутренние и внешние движущие силы, а также предмет, средство удовлетворения потребности [2], другие рассматривают мотив как совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих активность человека и определяющих ее направленность [3].

Мотивами наблюдаемого поведения при одной и той же потребности могут быть различные предметы. Потребность сама по себе может породить только ненаправленную активность организма, следовательно, она не может быть мотивом поведения. И лишь мотив — предмет этой потребности — может обеспечить направленность и организованность поведения. Таким образом, мотив выступает субъективным явлением, осознанием поступков, которые в конечном итоге превращаются в постановку цели, побуждающую человека к действию.

Правильное понимание категориального аппарата способствует обеспечению эффективной мотивации персонала, дает возможность руководителю координировать усилия многих людей для достижения высоких конечных результатов деятельности.

Литература: 1. Lawrence P., Lorsch J. Developing Organizations: Diagnosis and Action. — Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969. 2. Егоршин А.П. Управление персоналом. — Н. Новгород: НИМБ, 1999. — 624 с. 3. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент. — К.: МАУП, 2001. — 164 с.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 316.334.2: 658

Дороніна М.С.

ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовується необхідність зміни гносеологічних засад побудови методології управління сучасними бізнес-системами, визначаються координати образу світу як системного відображення в свідомості вченого соціально-економічних процесів підприємства.

Для формування світогляду науковців, що працюють у сфері економічних наук, важливого значення набуває опанування ними досягнень і рекомендацій **соціальної філософії**. Це пов'язано з посиленням впливу соціальних процесів на життєдіяльність економічних систем. Відокремлені дослідження соціальних та економічних процесів не дозволяють приймати конструктивні рішення в

управлінні підприємством, яке практично вже існує як цілісна соціально-економічна система, де економічні та соціальні процеси не просто співіснують, а взаємовпливають один на одного. Отже, необхідна методологія вивчення закономірностей існування цієї складної системи та нова концепція управління нею.

Багато ідей для розбудови цієї методології можна взяти з соціальної філософії, яка намагається оцінити та посилити взаємозв'язок логіки знання та законів існування об'єкта, пов'язаного з соціальними явищами та процесами. Особливістю цього напрямку філософії є дослідження єдності суспільного буття та суспільної свідомості, реального та ідеального. Використовуючи такі категорії, як людина, суспільне буття, цивілізація, суспільство, суспільно-економічна формація, соціальна система, суспільні відносини, діяльність, виробництво, практика, суспільна свідомість, вона стверджує, що створення добробуту можливе через працю, ефективність якої значною мірою залежить від громадянської єдності та злагоди. Але створення добробуту, багатства — це мета будь-якої економічної системи, а злагода, громадянська єдність — це мета управління соціальними процесами. Отже, можна говорити про можливість з позицій соціальної філософії шукати ґносеологічні принципи дослідження управління єдністю економічних і соціальних процесів, їх системою (в тому числі і в межах підприємства).

Завдяки здобуткам соціальної філософії можна удосконалити, на наш погляд, образ світу, створений для вивчення соціально-економічних процесів теоретиками соціалізму в координатах матеріального, доповнивши його координатами духовного і обравши предметом уваги соціум. **Соціум** (в соціології — організація) — це особливий спосіб життя особливих істот — людей. Його головними чинниками є свідомість, діяльність і спілкування, генетично-функціональний зв'язок між якими призводить до створення предметно-духовного світу культури, який відрізняється від природного світу [2, с. 96].

В обґрунтуванні елементів нового образу світу, який створює систему координат дослідження такої складної соціально-економічної системи, як підприємство, можна скористатися поділом соціальними філософами суспільного життя на чотири сфери: а) матеріальну, яка охоплює елементи та процеси матеріального виробництва, розподілу, обміну споживання (продуктивні сили і виробничі відносини, науково-технічний прогрес і технологічну революцію); б) соціально-політичну, що охоплює соціальні та політичні стосунки людей в суспільстві; в) духовну — спектр виробництва індивідуальної і суспільної свідомості (комплекс поглядів, уявлень); г) культурну,

яка охоплює виробництво культурних цінностей, освіту, виховання тощо [2, с.106].

Усі сфери суспільного життя тісно взаємопов'язані, тому їх треба вивчати та вдосконалювати лише в єдності. Абсолютизація якоїсь однієї сфери призведе до деформації моделі соціуму (організації). Для того, щоб не порушити єдності чотирьох сфер в їх дослідженні та вдосконаленні, в центр кожної сфери як на рівні суспільства, так і на рівні підприємства, на погляд автора, необхідно поставити людину. Адже вона (людина) охоплює всі сфери, єднає їх, існує і розвивається одночасно в координатах кожної з сфер. Оскільки головним фактором виробництва є людина, будь-яке підприємство пов'язане через неї з вказаними чотирма сферами. Тобто можна сказати, що вони впливають на його життєдіяльність. Причому цей вплив стає все суттєвішим, вимагає обґрунтування нової центральної категорії для розробки методології менеджменту.

Досить довго теорія і практика управління ефективною діяльністю підприємства зосереджувалась на категорії "товар", яка дозволяла обґрунтовувати шляхи забезпечення надійності його існування через організацію обмінних операцій з партнерами на основі показників економічної еквівалентності. Тобто практично економічна теорія працювала з категоріями матеріальної сфери, центральною з яких була категорія "товар". Розширення сфер суспільного життя, що впливає на функціонування та розвиток підприємства, вимагає ускладнення центральної категорії, навколо якої можна будувати теорію та практику управління ним. Зараз настав час, на наш погляд, у якості категорії, яка дозволяє об'єднати дослідження різних сфер буття людини (в тому числі й у системі економічних і соціальних процесів підприємства), обрати "потреби" та посилити увагу до регулювання соціальних процесів. Цього вимагає інтенсивна соціалізація, інформатизація, інтелектуалізація економічних процесів.

При розбудові теоретичних засад управління соціальними процесами підприємства необхідно орієнтуватися на те, що необхідною загальною умовою соціалізації є діяльнісне спілкування людей. Через спілкування налагоджуються і осмислюються необхідні для діяльності зв'язки, обмін інформацією, фіксація набутого досвіду, передача його від покоління до покоління [2, с. 96]. Діяльністю людина перетворює природу і створює свій особливий світ — культуру. Слід звернути увагу на те, що характеризуючи діяльність як засіб існування соціального, вчені підкреслюють і таку її особливість, як **інституціональність**. Необхідність цієї категорії вже визначена розвитком економічної науки. Соціальна філософія розглядає соціальні інститути як передумови упорядкування суспільної діяльності й

соціальних відносин, які втілюють в собі норми економічного, політичного, правового, морального життя суспільства, а також соціальні правила життєдіяльності й поведінки людей. В економічній сфері діяльності є такі інститути як поділ праці, власність, заробітна плата та ін., в політичній — політичні ідеї, партії, політичні програми, в соціальній — права людини, культурні цінності тощо. Нормативні елементи, що впорядковують економічний та соціальний світ підприємства, необхідно формувати та використовувати комплексно, оскільки, як показує практика, вони суттєво впливають один на одного.

Розглядаючи підприємства як соціальні організації, можна створити методичні засади управління ними з використанням рекомендацій соціальної філософії, що стосуються формування суспільної свідомості, розвитку духовності через гармонію розуму, почуття та волі як засобу практичного забезпечення єдності істини, добра і краси.

Суспільне виробництво має соціальний характер, тобто здійснюється за законами соціуму і об'єднаними зусиллями всіх дійових осіб та виконавців, включених в систему. Саме соціум — його стан, рівень конкретно-історичного розвитку — визначає характер суспільного виробництва. Але і виробництво, в свою чергу, зумовлює характер соціуму. Найімовірніше, необхідно вести мову про взаємодію, в межах якої відбувається взаємодетермінація двох складових: соціуму виробництвом (як умовою і способом його предметного буття) і виробництва соціумом (як тим полем, на якому може розгортатись виробництво як суспільне). Цю тезу можна взяти до уваги при розгляді співіснування двох складових підприємства — капіталу та колективу як соціальної організації. Рівень виробництва не може зростати без відповідного розвитку соціуму. Тільки об'єднуючи зусилля, люди змогли виграти боротьбу з природою й створити цивілізацію. Саме ефективний обмін зусиллями (в межах організованої певним чином єдності) дав змогу окремим індивідам і соціальним їх угрупованням досягти значних успіхів в особливих спеціалізованих частинах єдиного суспільного виробництва. Це сприяло зростанню продуктивності праці і стало могутнім чинником суспільно-історичного прогресу [2, с. 137].

Технологію розбудови образу світу на основі поєднання матеріального та ідеального сприйняття надає теорія складних систем та її відгалуження. Такої думки дотримуються, наприклад, як всесвітньо відомий фінансист Дж. Сорос [7, с. 203], так і сучасний російський учений-філософ В.Н. Спіцнадель, який пише: "Можна сказати, що системний аналіз — це прикладна діалектика" [8, с. 8]. Досліджуючи можливість цього аналізу, вчений указує і на його обмеження, які можна зняти введенням в методологію

пізнання складних явищ, що розвиваються в часі, категорії "цикл". Автор пропонує визначити цю категорію як системну першооснову, що формує безперервний взаємозв'язок та взаємодію всього з усім: "Все і всі живуть в системі коливань, що повторюються, підйомів та спадів, у всього є свій цикл: народження, розвиток, смерть... Світ постає в цій теорії як система пов'язаних циклів-взаємодій" [8, с. 250]. Такі пропозиції даного автора не здаються суперечливими. Адже з циклом пов'язаний зміст і такої нової науки, як *гомеостатика*, що вивчає динаміку складних систем та механізми ієрархічного управління ними на міждисциплінарній основі (синтезу кібернетики, системного аналізу, біології, медицини, психології, філософії, соціології, штучного інтелекту, екології, економіки та ін.). Один із фахівців, які працюють у сфері гомеостазу, — А. Степанов — вважає, що гомеостатика вивчає механізми підтримки динамічної усталеності життєво важливих функцій, параметрів, ритмів і трендів розвитку (цит. по 3, с. 243). Звернемо увагу на те, що цей автор вживає поняття "ритм" та "тренд", які відповідають за змістом поняттю циклічного направленої розвитку, "спіралі". Інший учений — В.П. Бех — пояснює передумови виникнення переходу циклічного процесу в спіраль: "При постановці системою саморегулювання мети для соціального організму у останнього з'являється ефект подвійного існування. Суть його полягає в тому, що соціальний організм знаходиться в стані структурної напруги, викликаній виниклим протиріччям між його наявним станом і тим станом, до якого він має бути переведений у майбутньому і який визначається сенсом. Але соціальний організм не може водночас знаходитися в двох вимірах, тобто мати значні відмінності між морфологічними параметрами і характеристиками функціонування. Соціальний організм починає вирішувати задачу їхнього суміщення, виходячи з тієї настанови, бажано це для нього чи не бажано. Намагаючись позбавитися від напруги, що виникає, соціальний організм вимушений переходити зі стану функціонування до фази еволюційного руху" [3, с. 243].

Аналіз ланцюгових механізмів, зв'язків, успадкування, відбору, адаптації, рівноваги різних, протилежних структур і систем, що гасять одна одну, дозволяє насправді зрозуміти будь-яке явище. Позитивною характеристикою циклу як системної категорії є широкий аспект опису дійсності, що існує в часі. Він відображає, по-перше, закінченість процесу передбачуваністю, запланованим результатом; по-друге, — повторюваність процесів розвитку; по-третє, — наявність "пам'яті" системи, що передає інформацію від одного покоління ситуацій наступному; по-четверте, — певну замкнутість, упорядкованість стадій — складових частин проце-

су [8, с. 253]. Відносно підприємства можна сказати, що будь-який цикл, притаманний його існуванню, — це закінчений, замкнутий процес, що повторюється. Завдяки циклу мета, задумка, потреба перетворюється в певний результат, продукцію, предмет (об'єкт) потреби. Можна помітити, що дуже багато економічних досліджень (у тому числі й на рівні підприємств) вже використовують ідею циклів (відтворювальний цикл, інвестиційний цикл, життєвий цикл товару, міжремонтний цикл, цикл наукових досліджень, цикл маркетингової діяльності тощо). Існує думка, що назріла необхідність створення загальнонаукової теорії циклів. Над нею, наприклад, працюють такі російські вчені як А.І. Субетто, В.М. Шполянський, В.Н. Спіцнадель.

Крім категорії "цикл", конструктивні ідеї для створення системної моделі наукового образу світу для дослідження підприємства та управління ним, як соціально-економічною системою, може надати, на нашу думку, аналіз елементів моделі суспільного виробництва [2, с. 138], представленої на рис. 1. Важливою конструктивною особливістю цієї моделі є рівнозначність матеріального та духовного сприйняття світу. Науковий образ світу соціальної філософії ставить в центр уваги людину, яка через виробництво потреб, духовне, матеріальне виробництво та форми спілкування виробляє саму себе. Ця ідея є досить важливою для нашого нестабільного суспільства. Такий образ світу говорить, що суспільство в цілому і кожна людина відповідальні за своє існування та розвиток. Виходячи, на рівень підприємства, можна сказати: всі люди тим чи іншим чином поєднані діяльністю підприємства (власники та наймані працівники, менеджери та підлеглі; поставальники та споживачі, ін.) повинні перейматися долею його існування і впливати своїми вчинками на те, щоб його діяльність сприяла задоволенню системи інтересів, що існують у суспільстві.

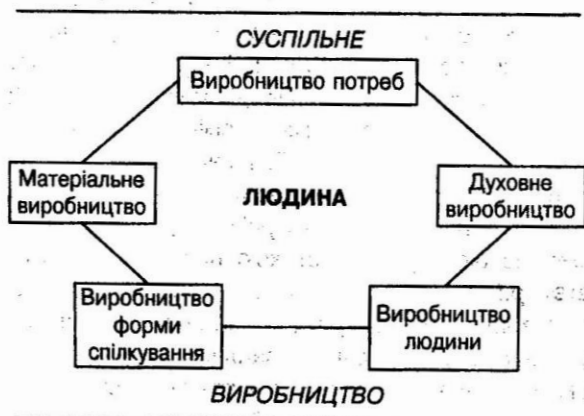


Рис. 1. Модель суспільного виробництва (по курсу лекцій) [2, с. 138]

Для вирішення проблем управління соціально-економічними процесами підприємства на основі моделі суспільного виробництва (див. рис. 1) можна побудувати конкретну модель взаємодії людини з природою, суспільством та підприємством (рис. 2).

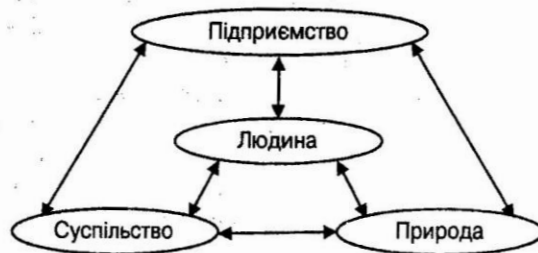


Рис. 2. Модель діяльнісного спілкування підприємства як соціально-економічної системи, людини та суспільства

Умовні позначення: $\longleftrightarrow$ різні варіанти та форми діяльнісного спілкування між елементами моделі.

Ця модель дозволяє, як здається автору, визначити ті потреби, що спонукають суспільство, підприємство та людину до діяльнісного спілкування і пояснити джерела появи соціально-економічних процесів підприємства як цілісної системи. Зміст потреб, що викликають появу діяльнісного спілкування за цією схемою, залежить від тих елементів, які взаємодіють, і полягають у такому:

людина – підприємство: відносини обміну правами власності (з погодженням інтересів власників, менеджерів, найманих працівників). Людину спонукають до діяльнісного спілкування потреби обміну правами власності, з одного боку, на капітал, з іншого — правами власності на здатність до праці та творчості;

суспільство – людина: відносини формування правил взаємної прогнозованої поведінки (з погодженням інтересів суспільства та людини). Людину спонукають до діяльнісного спілкування потреби обміну нею частки своєї свободи на прогнозованість результатів взаємодії з іншими людьми, їх поведінки;

людина – природа: відносини взаємного обміну матерією та енергією для відтворення цілісності існування. Людину спонукає до діяльнісного спілкування об'єктивна потреба фізичного відтворення через обмін з природою, матерією та енергією. Природа вимагає від людини поваги до законів її відтворення;

підприємство – суспільство: відносини використання законів співіснування для узгодження інтересів суспільства і власників капіталу. Як підприємство, так і суспільство спонукають до

діяльного спілкування потреби узгодження правил співіснування для забезпечення відтворення капіталу та економічної системи суспільства в цілому;

підприємство – природа: відносини використання законів розвитку природи для нарощування виробничого потенціалу. До діяльного спілкування підприємство спонукає потреба дотримання вимог та обмежень законів розвитку природи при нарощуванні виробничого потенціалу;

суспільство – природа: відносини взаємосприяння цілісності та удосконалення. До діяльного спілкування суспільство викликає потреба погодженого розвитку цивілізації та культури для збереження життя.

Тільки соціалізація людини та соціалізація поведінки підприємства сприятиме в майбутньому виживанню світової економічної системи.

Для визначення елементів власного образу світу теорія управління підприємством за умови прийняття поданих на рис. 1 та рис. 2. моделей, на наш погляд, повинна використовувати і надбання економічної теорії, її окремих спеціальних та комплексних наукових дисциплін. При цьому слід зважати на те, що характерною особливістю розвитку науки є двосторонній процес диференціації і інтеграції наукових дисциплін. Не доходячи до рівня філософії, ці процеси інколи обумовлюють появу синтетичних чи комплексних наукових дисциплін. Чим глибше й детальніше вивчають свій об'єкт, свою сторону дійсності спеціалізовані науки, тим актуальнішим стає науковий синтез, взаємопроникнення їх понять та підходів і відновлення узагальнюючої картини об'єкта, що вивчається. В свою чергу, цей синтез дає потужний поштовх подальшим конкретним дослідженням на стиках наук, де досягається найшвидший прогрес, найразючіші відкриття. Продуктами такого процесу є, наприклад, такі наукові та науково-прикладні дисципліни, предметом дослідження яких є підприємство чи окремі аспекти його існування: соціальна економіка, управління змінами, реінжиніринг, поведінка організацій тощо. Елементи наукового світу теорії управління підприємством не повинні суперечити за змістом досягненням цих наук, оскільки існує об'єктивна тенденція їх розвитку та ускладнення взаємодії.

Зараз вирішення будь-якої актуальної практичної проблеми управління підприємством вимагає розширення рамок аналізу, врахування багатьох аспектів людської діяльності, використання методів широкого комплексу наукових дисциплін. Однак таке розширення буде ефективним лише в

тому випадку, якщо його основою буде не механічне пристосування, а органічний синтез різних підходів з врахуванням специфіки об'єкта, що вивчається.

У цілому можна виділити **три крупні сфери економічної науки**, на методичні засади яких може орієнтуватися наукове дослідження підприємства як економіко-соціальної системи, а саме: 1) теорія економічних систем; 2) теорія поведінки економічних агентів; 3) мистецтво економічної науки, або теорія управління економічними системами. Аналіз публікацій і практики показує, що сучасний розвиток кожної з цих теорій неможливий не тільки без використання надбань філософії та наукознавства, а й без тісного контакту з багатьма більш конкретними науковими дисциплінами — соціологією, психологією, правознавством, математикою та ін. Такий контакт дозволяє вищезгаданим теоріям перейти від дескриптивних до прескриптивних моделей предмета дослідження. Звичайно, побудова якісного комплексу прескриптивних моделей — це орієнтир на майбутнє, але й попередні результати та рекомендації щодо об'єднання досягнень різних спеціальних наук можуть бути досить ефективними для практики господарювання.

Практика розвитку комплексних міждисциплінарних досліджень та формування нових дисциплін показує, що їх змістовно-наукова взаємодія здійснюється у вигляді передачі знання з однієї наукової дисципліни в іншу за допомогою різних модифікацій, починаючи з залучення онтологічних та аксіологічних принципів і цінностей, методологічних засобів, закінчуючи використанням конкретних методик та отриманих в інших науках емпіричних і експериментальних фактів. Формуючи науковий образ світу, слід зважати на те, що сучасна наука використовує, принаймні, три способи змістовної взаємодії наукових дисциплін, в кожному з яких відображається один із наступних типів відносин: 1) предметно-онтологічне підпорядкування; 2) методологічна залежність; 3) науково-практичне взаємообґрунтування. Перші відносини передбачають пристосування деякою науковою дисципліною напрацьованих в іншій дисципліні знань до свого предмета дослідження. Залучені знання складають основу дедукції та пояснення знання, яке йому підпорядковується. Іншими є відносини за типом методологічної залежності. Тут відбувається не пряме перенесення чи залучення предметно наповненого знання, що має конкретно-науковий зміст, а опосередковане пристосування, коли деяка наукова дисципліна обирає іншу в якості методологічного еталону. І хоча при цьому наука, орієнтована на іншу, вже безпосередньо онтологічно їй не підпорядковується,

однак воно, відтворюючи норми побудови знань та асимілюючи схеми наукового мислення з еталонної дисципліни в процесі розробки системи власного знання, безумовно знаходиться від неї у методологічній залежності.

Основою для третього типу відносин — науково-практичного взаємообґрунтування — є те, що воно фіксує стан онтологічної й методологічної рівноправності наук, що взаємодіють. Це стає можливим, коли є підтвердження практичної значимості і неможливості зведення одна до одної кожної з наук. У цьому випадку взаємодія наук виступає у всій повноті своїх функцій, оскільки вони не тільки онтологічно і методологічно доповнюють одна одну, а ще й практично виправдовують та обґрунтовують особливість і предметну специфіку власного змісту. Очевидно при цьому, що знання, отримані в цих науках, можуть бути використані лише для розв'язання чітко обмеженого переліку практичних проблем. Моделі залучення дисциплін для вивчення предметної області — це мистецтво дослідника, його вміння застосовувати власні знання та знання колег для розв'язання проблеми.

Підсумовуючи все сказане вище, подаємо власне бачення образу світу, на основі якого можна розвивати подальші дослідження соціально-економічних процесів підприємства та розробку відповідних методологічних основ управління ними. Без сумніву, в ньому, *по-перше*, необхідно поєднати матеріальний та духовний світ, в якому існує людина; *по-друге*, до нього необхідно ввести категорію цінності, яку можна конкретизувати системою потреб, що спонукають людину та об'єднання людей до діяльнісного спілкування; *по-третє*, в ньому необхідно відобразити існування та розвиток визначеної триєдиної суті (матерії, свідомості, цінностей) у часі.

Вихідними положеннями наукового образу світу для даної роботи були обрані такі:

1. Основою побудови "образу світу" для сучасної науки управління діяльністю підприємств повинна бути взаємодія людини, природи та підприємства як складної системи.

2. Активність складної системи "людина – суспільство" обумовлена потребами та інтересами людини, суспільства й характером їх взаємодії.

3. Розвиток системи залежить від здатності управління визначати та розв'язувати складні суперечності в кожному елементі та їх взаємодії.

4. У людині безпосередньо об'єднуються матеріальні й ідеальні аспекти дослідження.

У загальному вигляді образ світу з уточненням відображення ним дійсності, що формує соціально-економічні процеси підприємства, можна представити схемою, наведеною на рис. 3.

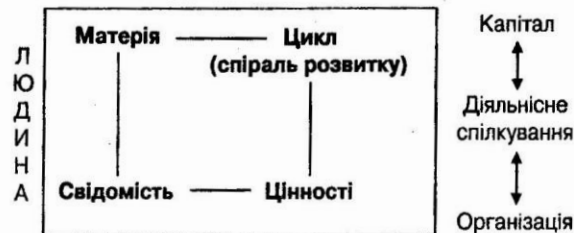


Рис. 3. Образ світу для дослідження соціально-економічних процесів підприємства

Така модель образу світу націлює на дослідження синергетичних можливостей відкритої системи соціальних та економічних процесів підприємства, що існують та розвиваються в умовах посилення неупорядкованості, нестійкості, нерівноваги, нелінійності внутрішнього та зовнішнього середовищ. На її основі можливе визначення резервів посилення організованості процесів, підтримки в них порядку, циклічного розвитку та переходу до нового порядку, через спіраль розвитку, що дозволяє задовольняти зростаючі потреби людини, суспільства, підприємства.

На основі поданого на рис. 3 образу світу, на погляд автора, можна побудувати системну модель предмета дослідження соціально-економічних процесів підприємства, обґрунтувати концепцію, принципи дослідження, необхідну систему категорій, методів та методик удосконалення функціонування й розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

Література: 1. Алексеев П.В., Панин А.В. Философия: Учебник. Изд. 2-е, пер. и доп. — М.: Проспект, 1998. — 568 с. 2. Андрущенко В.П., Михальченко М.І. Сучасна соціальна філософія. Курс лекцій. Видання друге, виправлене й доповнене. — К.: Генеза, 1996. — 368 с. 3. Бех В.П. Соціальний механізм країни. — Запоріжжя: ЗДУ, 1996. — 308 с. 4. Івакін О.А. Філософія. Навчально-методичний посібник для учнів юридичного училища. — Одеса: Астрорпінт, 2000. — 128 с. 5. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории /Пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Курдяева. — М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000. — 876 с. 6. Мостапенко М.В. Философия и методы научного познания. Лениздат, 1972. — 264 с. 7. Сорос Дж. Советская система: к открытому обществу: Пер. с англ. — М.: Политиздат, 1991. — 224 с. 8. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учебн. пособие. — СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. — 328 с. 9. Философский энциклопедический словарь /Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — 840 с. 10. Философия: Учебник для высших учебных заведений. — Ростов н/Д: Феникс, 1995. — 576 с.

УДК 330.3

Худокормова Ю.В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕЙТИНГОВИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ

У статті викладено теоретико-методичні підходи до рейтингових систем управління розвитком: побудовано загальний алгоритм рейтингування, розглянуто існуючі методи, сформовано основні вимоги до підбору системи показників і визначено основні відмінності алгоритмів вирішення задач рейтингування в залежності від їх постановки.

На сучасному етапі економічного реформування, який відбувається в Україні, для діагностики розвитку економічних об'єктів все більше застосовуються рейтингові системи. Рейтинг являє собою порівняльну комплексну оцінку однотипних суб'єктів, ранжирування їх у порядку зміни кількісних та якісних характеристик.

Застосування рейтингових систем на сучасному етапі в більшості випадків обмежене тільки розрахунковими операціями, які не мають обґрунтованої наукової інтерпретації.

Система показників, що використовується для рейтингування економічних об'єктів, формується через логічне обґрунтування без врахування внутрішніх взаємозв'язків.

Таким чином, для перетворення рейтингів в ефективний інструмент діагностики тенденцій розвитку економічних об'єктів необхідна розробка теоретико-методичного забезпечення рейтингового управління розвитком.

Під рейтинговим управлінням розвитком розуміється **концепція прийняття рішення потенційними користувачами на основі використання рейтингів у процесі реалізації функцій управління** [1]. Рейтинги або підтверджують ефективність політики управління об'єктом, або сигналізують про необхідність її корекції [2]. Рейтингова система на вході має певну економічну інформацію про поточну діяльність об'єктів, а на виході — управлінське рішення. Кінцевою метою рейтингового управління завжди є прийняття управлінського рішення.

Зведення ряду показників у єдину інтегральну оцінку дозволяє як порівнювати результати діяльності об'єктів, так і оцінювати результати діяльності конкретного об'єкта за певний термін (оцінка динамі-

ки розвитку) [2]. Тобто моделі рейтингування можуть бути як статичними, так і динамічними.

З точки зору аналізу стану кожного конкретного економічного об'єкта, рейтинг розвитку є комплексною оцінкою ступеня зміни якісного стану конкретного об'єкта економічної системи, індивідуальною характеристикою, що використовується для обґрунтування й прийняття управлінського рішення.

З точки зору системного підходу, рейтинг розвитку — це ієрархічна система, інструмент управління зміною якісного стану економічних об'єктів.

Таким чином, **рейтинг розвитку служить як для аналізу змін у стані діяльності економічних об'єктів, так і для управління змінами стану системи економічних об'єктів в цілому.**

У залежності від кінцевого користувача інформації моделі рейтингового управління можуть бути як внутрішніми (ендогенними), так і зовнішніми (екзогенними).

Методи рейтингування можуть використовуватись як на мікрорівні — для порівняльної оцінки підприємств, фінансових структур, їх підрозділів та ін., так і на макrorівні — для оцінки районів регіону, регіонів, держав тощо.

Таким чином, задачі рейтингування мають наступну класифікацію.

За критерієм рівня дослідження:

мікрорівневі — вирішуються на рівні підприємств, організацій, їх підрозділів та ін.;

макрорівневі — вирішуються на рівні районів, регіонів, держав та ін.

За критерієм рівня використання рейтингової інформації:

ендогенні — для внутрішнього споживання керівництвом об'єкта;

екзогенні — для зовнішнього споживання керівництвом вищого рівня.

За критерієм аналізованого часу:

статичні — аналіз стану об'єктів на конкретний час;

динамічні — аналіз змін стану об'єктів на протязі деякого часу, моніторинг стану об'єктів;

прогнозні — формування прогнозного значення стану об'єктів на наступні періоди часу. Як правило, основою для вирішення таких задач є моніторинг.

За критерієм проблемності задачі можуть поділятися на задачі фінансового аналізу, аналізу ефективності використання ресурсів, маркетингової діяльності та ін.

Як зазначають Н. Лісова та А. Садеков [4], існує два напрями рейтингування: розробка узагального (синтетичного) показника та розробка алгоритмів обчислювальних процедур, які на основі набору показників забезпечать оцінку результатів діяльності. Першому з цих питань відповідає розробка обґрун-

тованої математичної моделі розрахунку рейтингів, другому — моделі інтерпретації результатів.

Таким чином, загальна модель рейтингування повинна враховувати як розрахункові операції, так і інтерпретацію отриманих результатів. Розроблений загальний алгоритм рейтингового управління розвитком наведено на рисунку.



Рис. Блок-схема алгоритму рейтингового управління розвитком

Моделювання рейтингового управління розвитком потребує підбору математичних методів розрахунку та інтерпретації результатів. Для цього було розглянуто існуючі методи рейтингування, зокрема спеціальні для конкретних сфер діяльності.

Проведений аналіз показав, що найбільш застосованими методами розрахунку рейтингової оцінки є алгебраїчні (сум, коефіцієнтів, геометричної середньої, суми місць та ін.), експертно-статистичні та методи математичної статистики (факторного аналізу та прогновної екстраполяції) [1, 2, 3, 4]. Використання експертно-статистичних методів характеризується складністю аналізу та залежністю від оцінок експертів, тому при відсутності досвідченої групи аналітиків цих методів рекомендовано уникати.

Для порівняльного аналізу, що є основою інтерпретації результатів рейтингування, може бути рекомендовано використання методів кластерного аналізу (таксономічних), інтервальної оцінки та багатомірного шкалювання.

Точність інтерпретації повинна бути обов'язковим принципом рейтингування, що може бути

досягнуто через моделювання засобів перевірки результатів дослідження за допомогою методу дискримінантного аналізу.

На достовірність результатів рейтингування важливий вплив має моделювання системи показників, тобто панелі дослідження. Для цього характерні наступні правила:

відповідність меті та задачам рейтингування; максимальна інформативність та несуперечність [2];

відносний, а не абсолютний характер, коли показники повинні мати якісний, а не кількісний зміст. У випадку використання абсолютних показників можлива похибність результатів. Це пов'язано з тим, що кількісні дані об'єкта найчастіше залежать один від одного. Наприклад, обсяги випуску продукції для промислового підприємства залежать від величини підприємства (значні обсяги великого підприємства є недосяжними для малого). Абсолютні показники як панель дослідження при факторному аналізі використовувати не бажано, тому що розраховані фактори, інтерпретувати не можна;

односпрямованість (стимулятори або дестимулятори);

відсутність лінійних кореляційних зв'язків (функціональної залежності) [3]. Функціональні зв'язки є жорсткими. Це означає, що зміна деякої ознаки (наслідку) цілком і однозначно визначається зміною іншої ознаки (чинника). Таким чином, функціонально залежні показники характеризують об'єкт з одного й того ж боку, що веде до збільшення величини впливу цієї характеристики на результати рейтингування і, як наслідок, до певних помилок;

статистична залежність (корельованість між собою), тобто показники повинні бути взаємопов'язані, мати внутрішню мінливість [3]. Системний підхід щодо рейтингового управління розвитком обумовлює необхідність вивчення впливу показників або груп показників один на одного і ефектів взаємодії підсистем системи, що розглядається. Це досягається через побудову кореляційної функції, яка виявляє приховані закономірності. Таким чином, при дослідженні економічної системи ефект впливу некорельованих показників не піддається виявленню та інтерпретації;

невелика кількість, що визначено критерієм корисності для здійснення комплексного аналізу [3]. Показники не повинні бути функціонально залежними, а залежність показників виявляється при побудові кореляційної матриці у факторному аналізі, тому доцільно використовувати обмеження факторного аналізу на кількість показників. Таким чином, бажана кількість показників повинна бути майже втричі меншою, ніж кількість спостережень.

Постановка задач рейтингування економічних об'єктів є передумовою впливу на вибір розрахункових методів та методів інтерпретації результатів рейтингування і системи показників для аналізу. Це свідчить про необхідність моделювання системи алгоритмів вирішення задач рейтингування в залежності від їх постановки, яка призначена для пристосування загального алгоритму рейтингового управління розвитком для вирішення конкретних задач рейтингування.

Проведене дослідження виявило основні відмінності алгоритмів вирішення задач за їх класифікацією, які наведено у таблиці.

Таблиця

Основні відмінності алгоритмів вирішення задач рейтингування

Характер задач	Методи вирішення задач
Макрорівневі	Система показників формується з показників діяльності, що розраховані на основі даних Держкомстату України
Мікрорівневі	Система показників формується з показників діяльності, розрахованих на основі даних статистичної звітності об'єктів
Прогнозні	Для визначення прогностичного стану економічних систем та конкретних об'єктів використовуються методи часових рядів. Прогнозні задачі вирішуються за умови повної інформації і наявності даних як мінімум за чотири періоди
Динамічні	Перед вирішенням задачі за допомогою кластерного аналізу здійснюється вилучення об'єктів з невірними даними діяльності або розподіл об'єктів на однорідні групи за темпами розвитку. Подальший аналіз проводиться для кожної з груп окремо. Здійснюється моніторинг розвитку економічної системи для екзогенних задач дослідження, розраховується рейтинг розвитку
Статичні	Перед вирішенням задачі проводиться вилучення об'єктів, що не належать до однієї сукупності за обраною панеллю дослідження за допомогою зворотного факторного аналізу (Q-техніки)
Ендогенні	Класифікація і інтерпретація результатів дослідження виконується методом інтервальної оцінки. В результаті дослідження формується інформація про "вузькі місця" усієї економічної системи в цілому
Екзогенні	Класифікація і інтерпретація результатів дослідження виконується методом кластерного аналізу. В результаті дослідження формується інформація про "вузькі місця" кожного з об'єктів економічної системи

На основі виявлених у таблиці відмінностей при вирішенні задач рейтингування автором розроблена

система алгоритмів, яка дозволяє на практиці використовувати системи рейтингового управління розвитком при аналізі різноманітних економічних систем.

Таким чином, проведене дослідження дозволило розробити теоретико-методичне забезпечення рейтингового управління розвитком, що перетворить рейтинги в ефективний інструмент діагностики тенденцій розвитку об'єктів.

Література: 1. Богатов О.И., Лысенко Ю.Г., Петренко В.Л., Скобелев В.Г. Рейтинговое управление экономическими системами. — Донецк: Юго-Восток, 1999. — 112 с. 2. Дідик Л.М. Рейтингова оцінка підприємств // Фінанси України. — 1999. — №5. — С. 27 – 34. 3. Забродский В.А., Клебанова Т.С., Скурихин В.И. Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятий. — К.: Манускрипт, 1994. — 78 с. 4. Садеков А., Лисова Н. Инвестиционная привлекательность предприятий (методология и методика оценки). Монография. — Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2001. — 270 с.

Стаття поступила до редакції
20.11.2002 р.

УДК 330

Хохлов Н.П.

ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ: ОБЪЕКТИВНЫЙ И ОЗАБОЧЕННЫЙ ВЗГЛЯД ЭКОНОМИСТА

В статье анализируются положения книги, посвященной современным проблемам политической экономики, причинам ее кризиса и способам его преодоления. Обосновывается идея о необходимости усиления гуманистического содержания экономической теории и соблюдения преемственности в использовании трудов классиков.

В вышедшей в свет в издательстве Харьковского государственного экономического университета книге привлекает внимание сам термин в ее заглавии — *политическая экономия* [1]. Наука, совсем недавно игравшая ведущую роль в подготовке экономистов и изучение которой было обязательным в средней специальной и высшей школах, вдруг исчезла, а на смену ей пришли экономикс, экономическая теория, макроэкономика, микроэкономика. Учебники и пособия с соответствующими

названиями наводнили рынок экономической литературы. Они, несомненно, необходимы для овладения современным экономическим знанием относительно поведения хозяйствующего субъекта, но в целом уведят от изучения таких важных для всякой социальной науки проблем, как отношения собственности, социальные последствия научно-технического прогресса, других остроактуальных проблем, что обедняет экономическую науку, выхолащивает ее социальное содержание. Издания, к которым относится книга профессора Г.М. Григоряна, противостоят тенденции понижения методологического, философского уровня экономического знания, отводя центральное место не только описанию поведения хозяйствующих субъектов, но и исследованию общих материальных, общественных, духовных условий развития личности, человеческого общества в целом.

Автор поднимает острые проблемы современной политической экономии, убедительно раскрывает ее современное кризисное состояние и предлагает стратегические направления развития, преодоления кризиса.

Книга включает два раздела, посвященных изложению как исторических и теоретических истоков современного кризиса политической экономии, так и методологических и теоретических принципов ее обновления и развития.

Следуя фундаментальному (к сожалению, не всегда применяемому сегодня в экономических работах) принципу историзма, автор утверждает его как важнейший, исходный принцип социально-экономического исследования: экономическая теория является обобщенным выражением исторического опыта социально-экономического развития общества. Внеисторический подход, не учитывающий конкретных исторических условий развития того или иного общества, непродуктивен и своим практическим результатом имеет, например, так называемую "шоковую терапию", от разрушительного воздействия которой до сих пор не могут оправиться многие страны на постсоциалистическом пространстве.

Проследивая исторические истоки экономической теории, автор обращает внимание читателя на то, что уже древнегреческие философы выделяли два подхода к экономической деятельности как к *экономии*, то есть науки о хозяйстве, которое ведется с целью создания истинного богатства — благ, необходимых для дома и государства, и как *хрематистики* — видом хозяйственной деятельности, направленной на богатство как средство наживы, делания денег. Одобрительно относясь к *экономии*, древние осуждали *хрематистику*, которая вступает в противоречие со стремлением к истинному богат-

ству, что, как подчеркивает автор, сохраняет свою глубину и актуальность в наши дни.

Проследивая историю экономической мысли, в частности, меркантилизма, в котором весьма заметно влияние хрематистики, автор раскрывает объективные условия возникновения *политической экономии* как науки и выделяет особое место в ней *классической политической экономии*. Развитие капиталистических социально-экономических отношений, рыночной системы с ее основными фигурами, достаточный задел, зрелость экономической теории и, наконец, первая научная революция XII века обусловили переход экономической теории в новое качество — политической экономии как науки о социально-экономических отношениях людей по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Целую эпоху в развитии экономической теории составила классическая политическая экономия, отличительная черта которой — исследование глубинных причинно-следственных связей в экономике, обогащение ее фундаментальными идеями, имеющими непреходящее значение, подобно законам Ньютона в физике. Интересны страницы книги, где речь идет об этих фундаментальных идеях [там же, с. 47 – 53], о трудовой теории стоимости.

Следуя принципу историзма, автор последовательно раскрывает причины распада единой политической экономии и возникновения в XIX веке марксизма, те позитивные моменты, которые марксизм перенял у классиков, и в чем продвинулся дальше, внося существенный вклад в экономическую науку. Исследуя генезис другой главной ветви экономической теории — *маржинализма* — автор выводит его возникновение и развитие не только из необходимости противостояния марксизму (довольно распространенной идее), а из потребностей капитализма последней трети XIX века, когда наиболее актуальным стало исследование рынка, ценообразования, конкуренции, прочего, что формирует сознание делового человека, хозяйствующего субъекта.

Методологически насыщенной является глава, где рассматривается специфика формирования и развития научного знания об обществе, об экономической науке. Как особый элемент общественного воспроизводства наука выполняет функцию производства знаний, и ее развитие также имеет циклический характер. Она проходит стадии равновесия, кризиса, создания новых парадигм, вновь равновесия, что подтверждается историей политической экономии.

Специфику развития общественных наук автор выводит из особенностей предмета исследования — сложной системы отношений между людьми, кото-

рые формируются под воздействием разных, зачастую антагонистических интересов, особенно — классовых. Отсюда однобокость, односторонность социально-экономических наук, отражающих интересы либо господствующего класса, либо класса угнетаемого. Это порождает непомерную идеологизацию социальных наук, в том числе и политической экономии. Это препятствует, по мнению автора книги, свободному научному познанию предмета исследования, что с особой силой проявилось в эпоху острого противостояния двух противоположных социально-экономических систем. Одно из проявлений идеологизации экономической науки в настоящее время — уход от исследования глубокой сущности экономических явлений и процессов современной жизни и сосредоточение внимания на внешних формах рыночных отношений, которые не являются главными и первичными.

Определение принципов обновления и дальнейшего развития политической экономии требует глубокого осознания причин и содержания современного кризиса экономической теории. Автор стремится стать выше взаимных нападок, идеологической непримиримости противостоящих экономических теорий — марксизма и неоклассицизма — и найти истинные причины их современного кризисного состояния.

Кризис политической экономии наступает, когда господствующая парадигма настолько отрывается от реалий общественной жизни, что оказывается неспособной дать вразумительное объяснение происходящим событиям и определить перспективу, найти позитивный выход из сложившихся противоречий.

Относительно марксистской политической экономии, упадок которой связывают с судьбой СССР, восточноевропейских социалистических стран, высказывается суждение, что главной причиной кризиса является "сталинский переворот" в теории, предельная идеологизация политической экономии, когда "наука уступила место идеологии" [там же, с. 121 — 122]. И после смерти Сталина политэкономы уходили от исследования глубоких противоречий социалистического строительства, новых закономерностей, посвящая свои труды главным образом обоснованию партийно-правительственной политики, комментариям соответствующих решений. Такая политическая экономия не смогла принять вызов острых социальных и экономических проблем, которые начали возникать в стране в конце семидесятых — начале восьмидесятых годов.

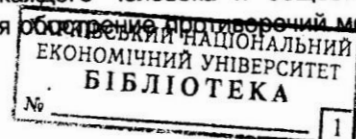
Принципиальная позиция автора состоит в том, что экономикс, как и другие общественные науки, находится в кризисном состоянии. Этот

кризис особенный. Сущность его в качественном, системном отставании экономикс от кардинальных сдвигов в области социально-экономического развития общества, которые интенсивно нарастают в наши дни, в неспособности объяснить современные экономические проблемы с позиций универсального подхода к функциональным взаимосвязям в рыночной экономике. В книге последовательно раскрываются внутренние свойства экономикс, которые не позволяют ей как науке подняться до уровня современных проблем, вызванных вступлением развитых стран на посткапиталистическую стадию развития. Суждения автора противостоят сложившемуся у общественности мнению относительно экономикс, они оригинальны и потому вызывают особый интерес. Он подводит читателя к заключению, что "цивилизация вплотную подошла к новому историческому рубежу, основное требование которого заключается не в насилии, агрессии, углублении конкуренции, а в солидарности, сотрудничестве" [там же, с. 143]. Это, в первую очередь, результат высокого уровня обобщения производства, его глобализации.

Кризис политической экономии — составная часть глобального социально-экономического кризиса мировой цивилизации, которым отмечен рубеж второго и третьего тысячелетий. В книге рассматриваются основные концепции мирового развития, с которыми человечество подошло к этому рубежу: доминирующая либеральная концепция, концепции кризиса и распада западной культуры, экологических пределов роста, постиндустриального развития общества. Озабоченность автора возрастает оттого, что эти концепции, несмотря на их разрозненность, глобальны по масштабам, но исследуют не глубинные причины кризиса, а лишь его результаты, внешние формы проявления.

Особенность современного кризиса мирового сообщества видится автором в том, что судьба земной цивилизации и судьба каждого народа слились воедино. Кризис является глобальным, всесторонним и чрезвычайно опасным. Он вызван не стечением случайных обстоятельств, а внутренним, закономерным развитием современного общества. Как наиболее острые формы проявления глобального кризиса в книге рассматриваются экологический кризис, обострение социального неравенства, демографический взрыв, милитаризация экономики, при этом используется богатая палитра исторических фактов, результатов многих других исследований.

На судьбе каждого человека и общества в целом отражается обострение противоречий между



материальным производством и производством духовным, между частными интересами и общественными интересами, между конкуренцией и солидарностью, между сущностью человека и образом его жизни, между рыночной системой и нравственными, общечеловеческими ценностями. Насущным требованием становится коренное обновление политической экономии, выработка новых парадигм, способных определить позитивные направления преобразования господствующей системы социально-экономических, политических и идеологических отношений современного общества.

В заключительном разделе автор предлагает на суд читателя методологические и теоретические принципы становления политической экономии, соответствующие перспективам развития общества, задачам преодоления глобального социально-экономического кризиса. В первую очередь, он указывает на необходимость возвысить роль методологии в познании экономических явлений и процессов, уточнить предмет и метод политической экономии в направлении более полного отражения жизненных проблем общества, происшедших в нем изменений. В то же время необходимо значительное усиление методологической, направляющей функции политической экономии в системе специальных, прикладных экономических наук.

Фундаментальное направление радикального обновления политической экономии автор видит в критическом преодолении философской, социологической и экономической составляющей либерализма. Это — смелая позиция, которая вызовет, несомненно, жесткую критику сторонников господствующей ныне концепции. Тем более, что либерализм составляет официальную идеологию США, активно распространяемую во всем мире.

В книге отдается должное концепции либерализма. В свое время она была знаменем борьбы против абсолютизма, крепостничества, средневековой схоластики и церковности, стимулировала развитие теоретических знаний, общественный прогресс. В содержании ее — свобода индивида, его самостоятельность и автономия; общество как совокупность независимых индивидов; самостоятельное, на свой страх и риск хозяйствование, предпринимательство в условиях рынка; демократия, правовое государство. Но, как отмечает автор книги, за минувшие четыре столетия на фоне фантастических достижений в науке и технике, трех промышленных революций, колоссальных изменений в социально-экономических условиях жизни общества идеи либерализма превратились в застывшую догму, тормозят развитие экономической мысли, углубляют тем самым пропасть между

экономической теорией и живой общественной практикой.

В книге обстоятельно рассматриваются противоречия концепции либерализма, их реальное проявление в современной жизни. Следует внимательно прочитать эту часть работы, чтобы осознать, что в условиях глобального кризиса концепция либерализма оказалась теоретически не только не способной объяснить антагонистические противоречия современности, но и сама своим воздействием на общественное развитие способствовала их обострению и углублению.

Обновление политической экономии, по мнению автора, — на пути углубленной разработки и использования применительно к реалиям общественной жизни метода материалистической диалектики как органона (инструмента познания) современного научного мышления и развития экономической науки на принципах, которые выражают основные тенденции эволюции отношений общественного производства. К ним относятся: принципы радикальной социализации содержания экономической науки; осознание противоречия между обществом и природой как аспекта основного противоречия цивилизации; человек, его условия жизни на земле как непосредственная цель экономики; приоритетность общественных, общецивилизационных экономических интересов над частными.

В работе показаны конкретные тенденции в общественных отношениях и отражающих их теориях в историческом разрезе, например, развития творческого содержания труда, проявления ограниченности богатства как цели экономического развития, приоритета общественных интересов и возрастания роли государства в экономике.

Приводимые в работе современные факты, цифры, суждения известных ученых-экономистов и социологов раскрывают действительную картину глобального кризиса и состояния современной политической экономии, подтверждают глубокую озабоченность автора относительно перспектив развития общества на методологических основах господствующих ныне концепций. В ракурсе проблем преодоления кризиса экономической теории, обновления политической экономии рассматриваются наиболее важные социально-экономические преобразования, их последствия на постсоветском пространстве, в том числе в Украине, обосновывается необходимость расширения возможностей свободного научного исследования, доведения его результатов до общественности: мир благоденствует только тогда, когда им управляют на основе познанных наукой объективных законов.

Относительно небольшая по объему книга поднимает обширную по масштабам, остроактуаль-

ную по значению и продуктивную по научному вкладу проблему. Она является, несомненно, шагом по пути обновления политической экономии. Поэтому следовало бы ожидать более четких, акцентированных авторских формулировок, выражающих суть таких ключевых понятий и категорий, как кризис экономической науки, глобальный социально-экономический кризис, идеологизация науки, социализация общественной жизни и политической экономии, других. Это требует уточнения некоторых положений, в частности, относительно кризиса марксизма. Правомерно ли ставить так вопрос? Ведь в отличие от многих западных рыночных концепций марксизм не имел сколько-нибудь приемлемых условий для реализации своих преимуществ в деле мирного экономического строительства. Семидесятилетний опыт социалистического строительства в СССР — это опыт жесткой борьбы за выживание во враждебной обстановке, опыт войн и восстановления хозяйства, вооруженного противостояния в окружении военных баз в условиях дискриминации во внешнеэкономической и научно-технической деятельности и злобной пропаганды. Известно, что практическая ценность всякой научной концепции зависит как от ее верности, так и от условий ее реализации. Западные демократии не прислушались к объективному голосу известного английского писателя Герберта Уэллса (кстати, антимарксиста по убеждениям), посетившего в 1920 году молодое государство в период жесточайшей разрухи, который убеждал: предотвращение окончательного ухода России из семьи цивилизованных народов возможно, если Америка и западные страны окажут помощь молодому правительству в преобразованиях [2, с. 79 – 80]. Как "помогали" — известно. До сих пор "помогают", вывозя миллиарды долларов, а ввозя миллионы, обуславливая это политическими требованиями. Тем не менее даже частичное применение идей марксизма, прежде всего планирование экономики в общенациональном масштабе, приоритет производства, исключение дорогостоящего рыночного конкурентного регулятора общественного производства, позволил стране подняться до уровня второй по значению мировой державы.

Концепция марксизма вполне пригодна для научного объяснения современных глобальных процессов, выяснения причин социально-экономического кризиса мировой цивилизации, перспектив ее развития. У К. Маркса мы находим, например, что истинным мерилom богатства общества по мере его прогрессивного развития становится *свободное время* человека для его всестороннего развития (см. 3, с. 220). Противоречие между природой и обществом может быть разрешено, если человек

осознает, что "целое общество, нация и даже все одновременно существующие общества, взятые вместе, не есть собственники земли. Они лишь ее владельцы, пользующиеся ею, и, как *boni patres familias* [добрые отцы семейства], они должны оставить ее улучшенной последующим поколениям" [4, с. 843]. Никакая теория не может соперничать с марксизмом по глубине исследования реальных экономических процессов социальной жизни общества. Кризисом охвачен не марксизм, а мышление бывших функционеров, которые формально были приверженцами марксизма, а ныне находятся в поиске иного идеологического пристанца.

Справедливая оценка дается в книге идеологизации науки, как инструменту грубого и беспартийного навязывания массам официальных доктрин, подавления оппонентов, что сужает сферу объективного действительного научного поиска, тормозит интеллектуальный прогресс общества. Однако, как показала недавняя история, "деидеологизация" может служить мощным идеологическим оружием. Особенный предмет политической экономии не позволяет ей отказываться от идеологической функции. Дело не в конъюнктурном, а в научном подходе к идеологии. Какая наука, кроме политической экономии, способна дать экономическое обоснование, подвести научный фундамент под прогрессивную идеологию, способную в позитивном направлении реализовать интеллектуальный потенциал общества!

Книга, носящая, несомненно, полемический характер, обосновывающая мысли и идеи, во многом противостоящие умонастроениям весьма влиятельных слоев общества, выражает искреннее стремление ученого раскрыть перспективу общественного прогресса, расширить поле поиска позитивных решений выхода из кризиса на основе реализации общечеловеческих ценностей. Она расширяет кругозор экономического мышления, заостряет мысль, побуждает к более углубленному познанию социально-экономических процессов, происходящих в мире и стране на рубеже тысячелетий.

Литература: 1. Григорян Г. М. Политическая экономия: принципы обновления и развития: Учебное пособие / Под ред. акад. Н.А. Сироштаня. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2000. — 388 с. 2. Г. Уэллс. Россия во мгле. — М.: Госполитиздат. — 1958. — 104 с. 3. К. Маркс. Экономические рукописи. — М.: Политиздат. — 1980. — 620 с. 4. К. Маркс. Капитал. Критика политической экономии. Т. III / Под ред. Ф. Энгельса. — М.: Политиздат. — 1970. — 1084 с.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Паливно-енергетичний комплекс є одним із головних важелів соціально-економічної та цінової політики. Серед пріоритетних напрямків забезпечення функціонування газової промисловості України мають бути: недопущення транзитних потоків газу через Україну, забезпечення надійності надання транспортних послуг, диверсифікація джерел надходження газу.

Трансформація економіки України до ринкової моделі господарювання здійснюється на основі формування відповідного правового поля. Особливої уваги заслуговує формування правового поля забезпечення діяльності та активізації відтворювальних процесів ПЕК як ключової галузі економіки, зростання якої створює матеріальні передумови сталого розвитку економіки країни в цілому.

В умовах перехідної економіки вплив на неї паливно-енергетичного комплексу особливо відчутний. Тому зараз велика увага приділяється реформуванню цього сектора. Вже здійснені заходи щодо реформування енергетичного сектора, спрямовані на лібералізацію ціноутворення та використання механізмів цінової конкуренції; створення ринкової інфраструктури; відпрацювання окремих моделей ринків енергоресурсів; формування правового поля діяльності господарюючих суб'єктів енергетичного ринку.

Якщо Україна намагається ввійти до європейської інтеграції і вважає пріоритетним напрямком реформування газової промисловості в державі, то майбутня структура газової промисловості повинна будуватись з врахуванням положень, встановлених європейським законодавством.

Газова промисловість України характеризується низкою принципових організаційно-технологічних особливостей, притаманних саме освоєнню природних газових ресурсів, транспортуванню газу, його переробці та реалізації отриманих продуктів. Враховуючи це і маючи на меті забезпечити ефективне функціонування та розвиток газової промисловості, згідно з Указом Президента України від 25.02.1998 року №151, було проведено її реформування.

Результатом цього заходу є подальша стабілізація видобутку газу.

Суттєво зросли обсяги пошуково-розвідувального буріння: з 73,5 тис. м у 1998 році до 147,5 тис. м у 2000. Останнє призвело до зростання річних темпів приросту нафтогазових запасів: з 5,49 млн. тонн умовного палива у 1998 році до 18,05 в 2000 [3].

Значно покращилася ситуація з внутрішніми розрахунками за спожитий природний газ. Якщо в 1999 році було оплачено 3,6 млрд. грн. (48% від спожитого), то в 2000 — 6,2 млрд. грн. (тобто, 81,8% від спожитого). Рівень оплати за природний газ з місцевих бюджетів зріс в 2000 році порівняно з 1999 роком на 81%, або на 426 млн. грн.

Почала покращуватися ситуація з зовнішньою заборгованістю. Позитивних зрушень зазнало погашення заборгованості за туркменський газ: якщо на кінець 1999 року заборгованість складала 208,7 млн. дол. США, то за газ, отриманий у 2000 році, розрахунки як за валютною (45,6 млн. дол. США), так і по товарній частині (68,4 млн. дол. США) завершено [2]. Наведені дані дають підстави для висновку, що нафтогазовий комплекс є потенційно дієвим і платоспроможним учасником зовнішньоекономічних відносин, здатним представляти Україну на світовому ринку природного газу.

Протягом 1999 – 2000 років постійно підвищувалася дисципліна платежів до бюджету. Так, у 1999 р. було сплачено 4 634 млн. грн., або 72% від плану, а в 2000 р. — 6 586 млн. грн., або 108% від планових показників [4]. Це свідчить, що період накопичування боргів перед бюджетом закінчився і розпочався період погашення заборгованості, яка виникла у попередні періоди.

В останні роки за участю державних і приватних господарюючих суб'єктів сформувався ринок природного газу. На ринку діє біля 230 трейдерів та операторів, але при цьому не забезпечується прозорість формування оптових та роздрібних цін на газ.

Сучасний внутрішній фактично існуючий газовий ринок України наповнюється за рахунок наступних джерел:

власний видобуток	— 18 млрд. м. куб.
плата Росії за газовий транзит по українській території	— 30 млрд. м. куб.
програма "stand-bay"	— 5 млрд. м. куб.
технічний газовий кредит	— 1 – 2 млрд. м. куб.
Усього	— 55 млрд. м. куб.

Однак щодо газу, то Україна має можливості значного розширення обсягів ринку за рахунок принаймні двох джерел: збільшення власного видобутку та розширення обсягів газового транзиту.

За звітом Мінпаленерго, на заваді першого стоїть відсутність фінансування з державного бюджету геологорозвідувальних і бурових та інших робіт по

відкриттю нових родовищ. На сьогодні існують стартові умови, які складають потенційні можливості розвитку газового ринку України:

родовище "Сиваш" — 32 млрд. м. куб. в рік;
Воднянське родовище (Полтавщина) — 11 млрд. м. куб. в рік;
ряд інших.

Щорічний обсяг споживання газу в Україні 75 – 80 млрд. куб. м. [4]. Таким чином, за умов розробки тільки одного газового родовища "Сиваш" газова проблема може бути вирішена, зніметься напруга на валютному ринку та у взаємовідносинах з Росією. До речі, для розвитку цього родовища необхідно 270 млн. грн. Окупність витрат складе 3 – 4 роки (за розрахунками фахівців із "Чорноморськнафтогазу"). Товарообіг української акціонерної компанії "Нафтогаз України", яка обіцяла в короткий термін розробити родовище, складає сьогодні 5 – 5,5 млрд. дол. Таким чином, за умов збереження компанією "Нафтогаз України" своєї обіцянки та позитивного рішення уряду країни в середньостроковий період можна вирішити газову проблему, принаймні, в значній мірі. Від держави очікується лише одне — відрегулювати податкову політику, щоб вона не поставила "Нафтогаз" у безвихідне положення.

Крім добування, значним джерелом постачання газу в Україну є наша газотранспортна система. Після російської вона є самою потужною в Європейському регіоні. Її протяжність становить 35,6 тис. км, а об'єм транзитного газу через неї в поточному році дещо знизився і запланований на рівні 110 млрд. м. куб. (2000 р. — 116, 1999 — 119 млрд. куб. м). Не даремно вона є об'єктом постійної уваги керівників міжнародного англо-голандського концерну "Шелл".

Отже, друге пов'язане зі значними труднощами конкурентного характеру, в яких Україна терпить фіаско, яке обумовлюється цілим рядом причин технічного характеру, основною з яких є непідготовленість транзитної системи України, низький технічний рівень обладнання, відсутність коштів на технічне оновлення та ін. Однак за умов постійного вирішення цих питань в перспективі основа для усталення цього джерела енергоресурсів існує.

І це ще не повне використання потужностей, бо вони значно вищі: на вході — 290, на виході — 170 млрд. м. куб за рік. І, що саме головне, — це доходи державного бюджету в 2,5 млрд. дол.

Однак нарощування обсягів — це не єдина газова проблема. Не менш значною є проблема ефективного споживання ресурсів газу — відпрацювання на всіх рівнях: як на виробничому, так і в сфері особистого споживання — коректної, ефективної структури споживання на основі інноваційних ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, тобто проблема енергозбереження.

Все наведене вище дозволяє зробити висновок, що значна частина цілей, які ставилися при реформуванні газового комплексу, досягнуті [1].

Слід зазначити, що на сьогодні і в середньостроковій перспективі газовий комплекс і його провідна ланка НАК "Нафтогаз України" є і буде інструментом державної політики в галузі. Це, по-перше, забезпечення соціальної стабільності в суспільстві за рахунок підтримки низького рівня споживчих цін на природний газ, по-друге, підтримка за рахунок низьких цін на природний газ конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і, по-третє, вирішення проблем диверсифікації шляхів надходження енергоресурсів (Туркменістан, у перспективі Іран) та організації міждержавних шляхів постачання енергоносіїв.

На сьогодні за рахунок своєї господарської діяльності (за рахунок газотранспортної системи і газовидобування) газовий комплекс, по суті, дотує державу, її господарство та соціальну сферу в сумі близько 4,5 млрд. грн. на рік.

Ця дотація реалізується як за рахунок податкового тягаря, який у газовій галузі вищий середнього (це стосується в першу чергу відрахувань від плати за транзит природного газу в сумі 2,5 млрд. грн.), так і за рахунок встановлення регульованих цін на природний газ для окремих категорій споживачів, які значно нижчі закупівельних цін на газ, та тарифів на його транспортування для внутрішніх споживачів, що не забезпечують достатнього рівня рентабельності для послуг з транспортування. Так, природний газ, який комплекс отримує як оплату за послуги з транзиту російського газу за ціною 270 грн. за тис. куб. м (50 дол. США) та закуповує в Туркменістані (за ціною 40 дол. США на кордоні з Узбекистаном), він вимушений продавати за середньою ціною 242,8 грн. за тис. куб. м (з урахуванням ПДВ), що приносить збитків більше, ніж 2 млрд. грн. від цієї діяльності. Також слід додати і несплати за спожитий природний газ з боку споживачів, у т.ч. і держави.

Всупереч положенням ратифікованого Україною договору до Енергетичної хартії проводяться відрахування від плати за транзит природного газу, що суттєво зменшує прибуток газотранспортних підприємств і знижує їх інвестиційну привабливість. Підвищення інвестиційної привабливості сприяло б також збільшенню ціни реалізації природного газу споживачам та тарифів на його транспортування.

Зважаючи на стратегічну роль газової промисловості для господарства України, при визначенні напрямків і цілей його розвитку за основу були взяті ключові цілі державної політики у сфері газової галузі, а саме:

1) забезпечення інтересів вітчизняних споживачів газу;

2) забезпечення національної безпеки держави, зважаючи на те, що енергетична безпека є ключовою складовою системи національної безпеки. Забезпечення енергетичної безпеки полягає, насамперед, у мінімізації впливу факторів ризику на стабільну діяльність енергетичної галузі;

3) ефективність діяльності підприємств газової промисловості як у розумінні фінансової ефективності, що забезпечує інтереси суб'єктів газової галузі, так і загальноекономічної ефективності, тобто перевищення суспільних вигод від діяльності галузі над економічною вартістю використаних ресурсів;

4) забезпечення можливостей ефективного розвитку газової промисловості, що вимагає балансування інтересів споживачів, з одного боку, та підприємств галузі — з іншого, при визначенні напрямків та параметрів державного регулювання (зокрема, принципів регулювання цін, тарифів та оподаткування, узгодження бюджетів різних рівнів щодо встановлення і фінансування пільг та субсидій окремим категоріям споживачів);

5) забезпечення можливостей інтеграції України в Європейське Співтовариство, що вимагає наближення норм і правил функціонування газового ринку до норм європейського законодавства.

Правове поле діяльності підприємств у газовій промисловості визначається рядом нормативних актів. Окремі питання газового виробництва в частині користування надрами при геологічному вивченні та розробці родовищ газу певною мірою регулюються Кодексом України про надра, а в частині транспорту газу — Законами України "Про трубопровідний транспорт" та "Про транспорт". Певні аспекти користування надрами регулюються Законом України "Про угоди про розподіл продукції".

Однак, наприклад, Кодекс про надра є загальним, рамковим законом, який відноситься до всіх видів корисних копалин — від торфу і піску до нафти і золота, тому він встановлює тільки найзагальніші положення і норми надрокористування. Тому дуже важливим для газового комплексу є прийнятий Верховною Радою України Закон "Про нафту і газ". Він містить норми, яких або немає в Кодексі про надра, або вони через загальність формулювання не враховують специфіки нафтогазової галузі.

Перехід до ринкових відносин в економіці висуває принципово нові вимоги і підходи до врегулювання відносин у газовому виробництві, зокрема вимагає законодавчого врегулювання балансу інтересів як держави, так і інвесторів, які щодо ряду позицій протилежні.

Головним є те, що особливість законодавчої бази функціонування газової промисловості України визначається насамперед нерозривністю процесу пошуків і видобутку газу, його транспортування магістральними трубопроводами.

Прозорість правового поля для надрокористувачів усіх форм власності забезпечується зафіксованою в Законі вимогою обов'язковості конкурсного механізму надання спеціальних дозволів на користування надрами (на відміну від діючого Кодексу про надра, в якому ця норма не передбачена).

Ряд положень Закону направлено на посилення державного контролю за ефективним використанням надр, якими передбачено обов'язкове укладення угод про умови користування надрами між усіма надрокористувачами і центральним органом виконавчої влади. Наявність таких угод, в яких чітко виписані права і обов'язки сторін, з одного боку, гарантує захист законних прав надрокористувачів від адміністративного свавілля, а з іншого — дозволяє державі контролювати об'єми і хід виконання робіт з освоєння родовищ і застосувати санкції у разі невиконання надрокористувачами своїх зобов'язань.

Надзвичайно важливо, що в Законі "Про нафту і газ" уперше на законодавчому рівні встановлюється перелік причин, за якими підприємства трубопровідного транспорту можуть відмовити заявнику в наданні транспортних послуг. Відмова в транспортуванні з інших причин не дозволяється.

Крім згаданих правових новацій, Закон містить цілий ряд правових норм, які регулюють взаємовідносини в сферах діяльності, раніше не охоплених чинним законодавством України. Це норми, які регулюють підземне зберігання газу, переробки газу та ін.

Принциповий характер носять положення Закону про те, що органи виконавчої влади, які здійснюють державне регулювання і державний нагляд за діяльністю в нафтогазовій галузі, не можуть здійснювати підприємницьку діяльність і не можуть мати в цій сфері управління суб'єктів підприємницької діяльності. Ця норма не була раніше зафіксована в Кодексі про надра, хоч вона кореспондується з Указом Президента України від 16 серпня 1997 р. №853 "Про заходи щодо реалізації державної політики в сфері природних монополій" і визнана у всьому світі як одна з безумовних антимонопольних вимог.

Другим важливим Законом, який стосується нафтогазової галузі, є Закон України "Про угоди про розподіл продукції". Дія Закону "Про нафту і газ" в частині використання нафтогазоносних надр не розповсюджується на об'єкти — родовища і перспективні площі, які будуть освоюватися на основі угод про розподіл продукції. Закон України "Про угоди про розподіл продукції" стосується насамперед тих специфічних об'єктів, які відрізняються складністю геологічної будови і малою рентабельністю освоєння. Перелік цих об'єктів встановлюється Кабінетом Міністрів України. Абсолютна більшість діючих родовищ нафти і газу, а також родовищ, що прогноуються, буде розроблятися не на основі угод

про розподіл продукції, а за нині діючою системою. Таким чином, Закони "Про угоди про розподіл продукції" і "Про нафту і газ" будуть діяти паралельно для різних груп об'єктів, а надрокористувач і держава зможуть вибирати, на якій нормативній базі доцільно розробляти те або інше родовище.

В Національній програмі "Нафта і газ України до 2010 року" сформульовано основний принцип енергетичної політики держави — максимальне забезпечення потреб держави в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок збільшення об'ємів власного видобутку та зниження залежності від імпорту енергоносіїв.

Сьогодні всі пошуково-розвідувальні роботи і буріння експлуатаційних свердловин виконуються за рахунок власних коштів (прибутку) газодобувних підприємств, що залишаються в розпорядженні підприємства і амортизаційних відрахувань. При цьому амортизаційні відрахування в структурі ціни газу складають дуже низьку частку. Звідси такі високі ціни на газ власного видобутку і завищена рентабельність газодобувних підприємств.

Прийняття змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" сприяє виправленню фінансового положення газодобувних підприємств галузі.

Основні положення зазначених змін — віднесення витрат, пов'язаних з розвідкою (дорозвідкою) і обладнанням газових родовищ, які виконуються за рахунок власних коштів газодобувних підприємств, до валових витрат, встановлення окремого механізму амортизації газових свердловин.

Проведені економічні розрахунки свідчать, що ці запропоновані зміни дозволять за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань і віднесення витрат, пов'язаних з розвідкою (дорозвідкою) і обладнанням газових родовищ, до валових витрат зменшити завищену рентабельність газодобувних підприємств і направити вивільнені кошти на додатковий видобуток газу. Надалі це спричинить збільшення грошових надходжень до бюджету.

З метою забезпечення створення дійової системи законодавчих актів в газовому комплексі України необхідно вжити заходів у наступних напрямках:

1. Прискорити прийняття Закону України "Про погашення вартісної різниці, яка виникла внаслідок невчасних розрахунків споживачів за використаний природний газ, послуг по його транспортуванню", тобто компенсації вартісної (курсової) різниці, яка виникла за період 1995 – 1998 рр. при розрахунках за природний газ і виражена в доларах США.

2. Прискорити розгляд Закону України "Про внесення змін в Закон України "Про податок на додану вартість", який би передбачав нульову ставку податку на додану вартість на імпортований газ і операції з його продажу.

3. Ухвалити Закон України "Про ратифікацію Рамкової угоди про інституційні основи створення міждержавних систем транспортування нафти і газу".

4. Прискорити розгляд Закону України "Про основи функціонування ринку природного газу в Україні".

5. Підготувати проект Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про перелік об'єктів права державної власності, які не підлягають приватизації".

Створена законодавча база, а також прийняття нових законів, змін і доповнень до діючих, стануть важливою передумовою подальшого успішного розвитку газової промисловості України і її привабливості для потенційного інвестора.

Література: 1. Гордань В.С. Прогноз тенденції розвитку паливно-енергетичних галузей. //36. наукових праць міжнародної науково-практичної конференції "Політичні, економічні та екологічні проблеми енергетичної безпеки і транспортування енергоресурсів в Україні". — К.: РВПС України НАН України, 2001. 2. Кравчук К. Віртуальна ціна. /Енергетична політика України. — 2000. — №2. — С. 46 – 51. 3. Паливно-енергетичні ресурси України. Статистичний збірник. — К.: Держкомстат України, 2000. — 480 с. 4. Статистичний щорічник України. Держкомстат України. — К.: Техніка, 2000. — 512 с.

Стаття поступила до редакції
14.10.2002 р.

УДК 331.2

Еськов А.Л.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рассмотрены проблемы управления социальными факторами стимулирования труда в условиях работы крупного машиностроительного предприятия. Сформулированы современные принципы создания действенного механизма поощрения работников с учетом корпоративной культуры предприятия.

Реализация стратегии рыночных отношений в Украине и выход на качественно новый их уровень предполагает дальнейшее совершенствование активизации человеческого фактора.

Особое место в этом процессе занимает система стимулирования труда. С точки зрения форм воздействия на работника эту систему можно определить как совокупность взаимосвязанных экономических и социальных методов привлечения работника к высокопроизводительному труду.

На наш взгляд, эта система включает следующие элементы:

- хозрасчетные (образование и целевое использование прибыли);

- материальные (непосредственно связанные с конечным результатом труда — заработная плата, премии в денежной или натуральной форме);

- моральные (общественное мнение, самоутверждение, реализация творческих способностей личности);

- социальные (условия труда, участие в управлении и распределении прибыли, жилищно-бытовые условия).

Стимулы к труду, по мнению автора, нельзя рассматривать как внутреннее, чисто субъективное явление. В них проявляется также взаимодействие интересов работодателя, фирмы в целом и самого работника.

При формировании социальных потребностей в рыночных отношениях на передний план выступают те факторы, которые непосредственно влияют на эффективность труда.

В рыночной экономике условия труда выступают важнейшим элементом в системе его стимулирования. Как указывает К. Маркс [1], они составляют совокупность "всех условий, необходимых для жизни работника во время его труда".

Создание благоприятных социально-экономических и производственных условий для труда характеризуется, как нам представляется, в первую очередь повышением социальной эффективности рыночного производства, которая в конечном итоге влияет и на рост экономической его эффективности.

Там же, где эффективные мероприятия по улучшению условий труда не проводятся, результативность его, как правило, низка, наблюдается повышенная текучесть кадров, вследствие чего Украина недополучает продукции на многие миллионы гривен [2].

В рыночной экономике добиться высоких и устойчивых производственных результатов только повышением заработной платы нельзя. Необходимо, чтобы, кроме высокого уровня зарплаты, стимулирующего труд нанятого работника, работа была сама по себе интересной, рабочее место отвечало определенным санитарно-гигиеническим требованиям, социально-психологический климат в коллективе удовлетворял его, и работа в целом не была в тягость, а приносила личное удовольствие.

Исследования уровня текучести рабочей силы в ЗАО "Ново-Краматорский машиностроительный завод" за годы перестройки показали, что доля уволившихся из-за неудовлетворенности условиями труда имела устойчивую тенденцию к снижению (табл. 1).

Одной из причин такой тенденции является и ежегодное увеличение внутризаводских отчислений на реконструкцию, и техническое перевооружение производства. Так, если в 1990 году отчисления составили около 1 млн. грн., то в 2001 году по плану технического перевооружения освоено 61,5 млн. грн., в том числе:

- с целью обновления станочного парка приобретено и сдано в эксплуатацию 41 единицу новых металлорежущих станков, в том числе 3 единицы прецизионных зубообрабатывающих станков, закупленных в Германии. Точность геометрических размеров, шероховатость поверхности зубчатых зацеплений, изготовленных на этом оборудовании, могут удовлетворить самых взыскательных заказчиков;

- начаты широкомасштабные работы по модернизации 8 единиц тяжелых расточных станков с привлечением фирмы-изготовителя — концерна "Шкода" (Чехия);

- введен в эксплуатацию участок по изготовлению сборного инструмента и переналаживаемой оснастки европейского уровня. На участке установлено 8 единиц специального прецизионного оборудования производства Италии;

- в электросталеплавильном цехе создано уникальное инженерное сооружение — установка для наплавки опорных и крупных валков высокопрочным материалом методом электрошлаковой наплавки жидким металлом (ЭШН ЖМ);

Таблица 1

**Динамика удельного веса уволившихся
в связи с неудовлетворенностью условиями труда
в общем количестве уволившихся**

Годы	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
%	12,5	11,7	11,3	10,9	7,5	6,3	4,29	0,27	1,25	0,65	0,34	0,21

в 2001 году интенсивно велись работы по созданию единой компьютерной сети завода, включающей более 2000 автоматизированных рабочих мест управленческих, конструкторских и производственных подразделений. В рамках внедрения сквозной системы технической подготовки производства создано 152 автоматизированных рабочих места объемного конструкторского проектирования и 124 — технологического проектирования. Приобретен новый модуль тиражирования и хранения технической документации в электронном виде, внедрена технология удаленной загрузки станков с числовым и компьютерным управлением.

В 2002 г. предусмотрено освоить на эти цели 90 млн. грн.

Одной из задач, которые ставит перед собой менеджмент предприятия, является не только обеспечение престижности труда любого работника на НКМЗ, но и, что не менее важно, — достижение его "комфортности".

В общем, сущность совершенствования условий труда заключается, по мнению автора, в таком их преобразовании, которое позволило бы с минимальной затратой сил и ресурсов и в условиях, не вредных для здоровья человека, получать максимальный эффект [3].

Соответственно, должна быть построена и система материального и морального стимулирования. Правильное построение всей системы стимулирования, использование ее иерархии с учетом каждого конкретного случая позволит реализовать непротиворечивость и гармоничность системы интересов: личных, коллективных и общегосударственных.

Важным социальным стимулом к высокопроизводительному труду является участие трудящихся в управлении предприятием. Различные формы и методы привлечения трудящихся к управлению, призванные формировать у них рыночное экономическое мышление, развивать их инициативу, творчество, новое отношение к труду, способствуют развитию, проявлению и реализации способностей работников к труду.

Для человека весьма важно то, что его работа находит отражение в хозяйственной деятельности всего трудового коллектива, что к его голосу прислушиваются. Тогда у него начинает появляться чувство собственной значимости, чувство самоуверенности и самоутверждения, гордость за то, что именно он занимается этим важным делом, убеждение в том, что это его призвание. А все это также является могучим социальным стимулом к труду.

Именно в этом направлении должно развиваться и соревнование, представляющее собой в рыночных условиях хозяйствования форму состязательности, самоутверждения работника в трудовом коллективе, способствующее раскрытию и реализации его способностей в труде. При этом пред-

полагается, что организация соревнования также должна опираться на соответствующую систему материального и морального стимулирования и отражать, прежде всего, качественную сторону труда, его конечный результат, утверждая тем самым принцип социальной справедливости.

С целью повышения действенности соревнования, повышения активности работников в ЗАО "НКМЗ" значительно увеличены размеры премий победителям соревнования.

Реалии сегодняшнего дня таковы, что рыночные условия хозяйствования требуют от предприятия максимальной мобилизации ресурсов на достижение поставленных целей и мгновенной реакции на изменение внешнего делового окружения. Значение персонала как единственного источника интеллектуального и творческого потенциала организации возрастает многократно, что обуславливает необходимость всестороннего учета индивидуальных потребностей работников. В соответствии с общепризнанными положениями современных теорий управления человеческим ресурсами для полноценного вовлечения сотрудников в производственный процесс одних материальных стимулов недостаточно, так как они не позволяют охватить весь спектр их побудительных мотивов. Таким образом, предприятие стоит перед необходимостью использования расширенного диапазона инструментов воздействия на персонал. Одним из важнейших стимулов в ряду дополнительных мотивирующих элементов считается мотивация структурных подразделений и отдельных лиц к достижению высоких показателей оперативной деятельности, которая осуществляется путем организации трудового состязания, способствующего удовлетворению целого ряда важнейших потребностей: уважения, самореализации, причастности.

На современном этапе развития в ЗАО "НКМЗ" используется механизм поощрения работников, приведенный в соответствие с требованиями трансформационной рыночной экономики, основными принципами которого являются [4]:

- 1) направленность системы оценочных показателей на достижение высоких конечных результатов;

- 2) взаимосвязанность системы поощрения с корпоративной культурой предприятия;

- 3) обеспечение широкого освещения результатов состязания;

- 4) тесная связь между материальными и нематериальными составляющими системы.

Среди характерных черт состязания в ЗАО "НКМЗ", прежде всего, необходимо выделить следующие:

состязанием охвачены все структурные подразделения завода;

иерархичность системы позволяет ранжировать результаты деятельности и создает стимулы для дальнейшего развития (система имеет 4 уровня иерархии);

механизм поощрения позволяет выделять индивидуальные и коллективные достижения в производственной деятельности;

определение лучших подразделений осуществляется по группам цехов, выделенных в соответствии со структурой управления предприятия;

в индивидуальном состязании отдельно рассматриваются результаты работы молодых рабочих и специалистов — главного резерва будущего предприятия;

итоги состязания подводятся ежемесячно;

система постоянно открыта для совершенствования и может быть изменена по мере необходимости.

Основные количественные параметры системы материального стимулирования на НКМЗ представлены в табл. 2.

Таблица 2

Параметры системы материального стимулирования на НКМЗ

Субъект мотивации	Периодичность	Количество поощрительных мест	Сумма премии
Производства	ежеквартально	2	До 1700 грн.
Цехи	ежемесячно (VII группа цехов — ежеквартально)	По 3 для каждой группы	До 1500 грн.
Участки	ежемесячно	30	300 грн. (1,5% ФОТ, скорректированного на средний % выполнения плановых показателей)
Бригады: производственные;	ежеквартально	100	до 250 грн.
обслуживания	ежеквартально	20	1,5% ФОТ
Рабочие	ежеквартально	55	50 грн.
Молодые рабочие	ежеквартально	15	45 грн.
Мастера	ежемесячно	35	75 грн.
Специалисты	ежеквартально	25	75 грн.
Молодые специалисты	ежеквартально	10	50 грн.
Внутрицеховое трудовое соревнование	ежемесячно	X	до 300 грн. 0,3% ФОТ
Трудовое соревнование внутри отделов	ежеквартально	X	До 250 грн. 1,0% ФОТ

Таким образом, сочетание всех социальных факторов стимулирования труда работников, применяемых в ЗАО "НКМЗ", способствует высокоэффективному труду всех работников предприятия, повышению производительности их труда и тем самым содействует всестороннему развитию предприятия, что свидетельствует о перспективности использования таких подходов в отечественной практике машиностроительных предприятий.

Литература: 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е. Т. 23. — М.: Политиздат, 1965. — С. 437. 2. Колот А.М. Теоретичні й прикладні аспекти впливу заробітної плати на мотивацію трудової діяльності / Україна: аспекти праці. — 2000. — №8. — С. 8–14. 3. Скударь Г.М., Панков В.А., Еськов А.Л., Орлова Н.А. и др. Мотивация к труду в условиях перехода к рынку. — К.: Техніка. — 1995. — 116 с. 4. Хагс Г.Л., Еськов А.Л. Управление мотивацией труда и оптимизация его среды. 2-е изд. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — 548 с.

Статья поступила в редакцию
8.10.2002 г.

УДК 336.64

Василенко А.Н.

АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПОЛНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ИНВЕСТИЦИЙ

Обосновывается использование полного финансового плана инвестиций для сравнения проектов и разработка на этой основе схемы анализа и принятия инвестиционных решений. Изложенный подход позволяет проводить анализ инвестиционных решений, начиная с определения цели и заканчивая выбором проекта. Предлагаемая схема может быть использована как для сравнения проектов, так и для определения полного эффекта инвестиции с учетом анализа всех дополнительных условий конкретного предприятия. Данная схема может быть эффективным инструментом инвестиционного планирования на предприятии.

Наиболее полно определить эффект от инвестиций и корректно поставить задачу выбора между ними возможно только на основе полного финансового плана инвестиции. Можно согласиться с

В.М. Хобтой, который называет финансовый план "одним из методов оценки эффективности инвестиций" [1, с. 62]. Однако следует добавить, что финансовый план можно рассматривать и как метод обеспечения сопоставимости проектов. В этом его преимущество перед другими методами и показателями эффективности. Кроме того, полный финансовый план (ПФП) позволяет увязать оценку эффективности проекта с исходными условиями инвестора, увязать величиной начального капитала. ПФП дает возможность оценить эффективность использования всех инвестиционных возможностей в случае принятия того или иного проекта. Очевидно, что такая оценка более интересна и существенна для инвестора.

Суть метода полного финансового плана инвестиции заключается в том, что, кроме условий и возможностей конкретного проекта, рассматриваются еще и дополнительные возможности, связанные с использованием высвобождающихся на определенных этапах средств, а также привлекаемых кредитных ресурсов. В результате мы рассматриваем, кроме основной инвестиции, предусмотренной проектом, еще дополнительные инвестиции и заимствования, связанные с ним. Таким образом, финансовый план является основой для принятия не единичных, а программных инвестиционных решений: выбирая некоторый проект на основе ПФП, выбираются все дополняющие его инвестиции и заимствования.

На основе методики полного финансового планирования инвестиций была разработана представленная схема анализа инвестиционных решений. Схема включает 7 укрупненных блоков, охватывающих процесс подготовки и принятия решений по оценке и выбору инвестиционных проектов. Следует сразу же подчеркнуть, что последние две процедуры значительно упрощаются в рамках данной схемы по сравнению с распространенным подходом, основанным на показателях эффективности инвестиций.

Рассмотрим предложенную схему и содержание каждого блока подробнее.

Блок "Выбор цели". Мы исходим из того, что целеполагание является исходным пунктом инвестиционных расчетов, так как в общем случае выбранная цель инвестора влияет на алгоритм этих расчетов и их результат [2]. Предусматривается, что может быть выбрана одна из двух целей: накопление капитала к концу расчетного периода, то есть максимизация остаточной стоимости, или потребление в течение расчетного периода, то есть максимизация изъятия средств из финансового потока проекта. Было показано, что разнообразие "денежных" целей так или иначе сводится к этим двум основным типам [2].

Блок "Формирование модели инвестиционных расчетов". Здесь формулируются наиболее общие предположения о настоящих и будущих условиях инвестирования и уточняется алгоритм расчетов в соответствии с выбранной целью. Содержание этого блока отражено в следующих основных этапах:

- формулирование исходных условий и допущений;

- определение экзогенных и эндогенных переменных;

- выбор алгоритма расчетов.

К исходным условиям и допущениям относятся: выбор расчетного периода, определение исходных финансовых условий инвестора (начального капитала), обоснование методик оценки ликвидационной (остаточной) стоимости и расчета финансового потока базовых инвестиций проектов.

Проблема согласования сроков действия разных инвестиций и выбора некоторого общего расчетного периода имеет свое разрешение в рамках ПФП через дополнительные инвестиции и займы. Проекты с более коротким сроком действия базовой инвестиции при составлении полного финансового плана могут рассматриваться как более длительные, если предусмотреть использование их ликвидационной стоимости в качестве дополнительной инвестиции.

Определение эндогенных и экзогенных переменных происходит в соответствии с выбранной целью инвестора. Например, при максимизации остаточной стоимости необходимо задать временной ряд изъятий (это будут экзогенные переменные данной модели), а неизвестными будут объемы дополнительных инвестиций (займов) и остаточная стоимость в конце периода (эндогенные переменные модели). Отметим, что объемы дополнительного инвестирования и заимствования являются эндогенными переменными при любом критерии, другие же переменные инвестиционных расчетов становятся эндогенными или экзогенными в зависимости от выбранной цели.

Цель предопределяет также особенности этих расчетов. Так, например, при ориентации инвестора на накопление капитала используется более простой алгоритм расчетов: последовательно определяются объемы дополнительных инвестиций и займов и выводится остаточный капитал в конце периода, при этом могут быть использованы рекуррентные формулы, аналогичные предложенным Л. Крушвицем [2]. В модели потребления расчеты носят итеративный характер при определении максимального уровня потребления в течение расчетного периода. При этом потребление может моделироваться как непосредственно в виде временного

ряда, так и с помощью задания его временной структуры.

Блок "Анализ денежных потоков базовых инвестиций". В этот блок включается и собственно разработка этих потоков, и их анализ. Когда мы оговаривали условия, при которых принимается решение по инвестициям, в частности, предположили, что имеется множество допустимых проектов, мы не обсуждали вопрос о структуре и содержании инвестиционных проектов. Предположим только, что в проекте содержатся все необходимые для составления денежного потока данные. Если же этот поток уже рассчитан в проекте, то задача сводится к проверке соответствия этих расчетов исходным допущениям нашей модели. Здесь мы учитываем ситуацию, когда проект разработан не внутри предприятия, а представляет собой внешний документ. В этом случае, даже если он включает таблицы денежных потоков (cash-flow), их необходимо проверить с точки зрения соблюдения тех условий и методик, которые были определены в предыдущем блоке. Если же проект разрабатывается на предприятии, то его денежный поток может быть определен в данном блоке уже с учетом указанных условий. Мы не будем останавливаться на основных вопросах формирования таблицы денежных потоков, так как этому посвящено достаточно много публикаций и практических рекомендаций [1 – 3].

Блок "Дополнительные инвестиции и финансирование". В этом блоке анализируются возможности, выбираются направления и определяются параметры дополнительного инвестирования и заимствования. Подчеркнем, что под параметрами понимаются ставки процентов по ним. Как уже отмечалось, возможностей инвестирования и заимствования у предприятия может быть достаточно много, поэтому именно в этом блоке решается вопрос о многовариантных расчетах и выборе оптимального ПФП для каждой инвестиции. Можно предусмотреть не один вариант дополнительного инвестирования и финансирования для каждой базовой инвестиции, тогда в следующем блоке нужно будет разрабатывать соответствующее число полных финансовых планов. Задачу можно упростить, если на данном этапе в результате анализа возможностей выбрать только один вариант, исходя из некоторого критерия: например, самый вероятный (надежный) или самый благоприятный, или, наоборот, самый худший. Понятно, что, упрощая, мы лишаем себя ряда возможностей, но, с другой стороны, снижаем информационные трудности и повышаем конструктивность и управляемость наших расчетов.

Анализ возможностей дополнительного инвестирования и финансирования можно рассмат-

ривать как особое направление анализа чувствительности проекта, которое характерно только для методики полного финансового планирования инвестиции.

Блок "Полный финансовый план инвестиции". Здесь происходит собственно разработка полного финансового плана каждой базовой инвестиции, т. е. определяются объемы дополнительного инвестирования или заимствования на каждом этапе расчетного периода и проводится расчет эндогенных показателей для всех проектов. При составлении ПФП может происходить корректировка возможностей и параметров дополнительного инвестирования и финансирования. Например, расчетные объемы этих операций позволяют использовать новые возможности или, наоборот, закрывают старые (могут существовать граничные условия на финансирование из определенных источников или на вложения в отдельные направления). В связи с этим анализ может возвратиться на предыдущий этап.

Как уже отмечалось, для каждой инвестиции может быть составлен не один ПФП. Кроме того, что ПФП составляется для разных вариантов дополнительного инвестирования и финансирования, он может составляться с целью анализа чувствительности проекта в зависимости от других условий. Традиционный подход к анализу чувствительности также применим в рамках методологии ПФП.

Блок "Определение конечных результатов инвестиций". В этом блоке подводятся итоги предыдущего блока в соответствии с выбранной моделью расчетов и готовится множество альтернатив для задачи выбора (следующего блока). Если каждый проект характеризуется только одним ПФП, этот блок носит формальный характер, т. к. конечный результат для каждого проекта уже определен в ходе составления ПФП (остаточная стоимость или изъятие на текущее потребление). В этом случае можно переходить к сравнению инвестиций (следующему блоку).

Важное значение этот блок приобретает при многовариантных расчетах ПФП: тогда необходимо среди планов, составленных для каждого проекта (базовой инвестиции) с различными вариантами дополнительного инвестирования и финансирования, выбрать оптимальный ПФП, т. е. с максимальным конечным результатом.

Блок "Выбор инвестиций". Здесь осуществляется сравнение проектов по конечному результату на основе полных финансовых планов инвестиций. Выбирается проект с максимальным значением остаточной стоимости или изъятия. Поскольку цель инвестора адекватно отражается критерием сравне-

ния проектов, задача выбора представляется вполне корректной и простой для решения.

Литература: 1. Хобта В.М. Финансовый план инвестиционного проекту. //Фінанси України. — 1997. — №3. — С. 62 – 69. 2. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. Пер. с нем. /Под общ. ред. В.В. Ковалева и З.А. Сабова. — СПб.: Питер, 2001. — 432 с. 3. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. — М.: Дело – ЛТД, 1995. — 420 с.

Стаття поступила до редакції
4.06.2002 р.

УДК 338.53

Котляров Л.Д.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Десятилетиями существует диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Необходимо государственное регулирование. Цены на промышленную продукцию для сельского хозяйства должны регулироваться через снижение затрат на производство и ресурсы. Эти вопросы и рассматривает статья.

С переходом к многоукладной экономике цены в Украине пущены на самотек. В странах с рыночной экономикой цены регулируются. Так, в США товарные цены регулируются на 20%, в Японии — на 40%, а в Украине — всего на 8% [1]. С началом реформ в нашей державе осуществился переход к системе свободных цен. Цены начали быстро расти. Например, по подсчетам автора, на хлеб выросли в 7 раз, на соль — в 4 раза, на спички — в 5 раз, на работы и услуги — в 12 – 15 и более раз и т. д., а заработная плата уменьшилась в 5 – 6 раз.

Вошло в оборот понятие "уровень мировых цен", на который надо равняться. Да, равняться, может быть, и надо, но надо также знать, что предполагает "уровень мировых цен". А предполагает он рыночную экономику, высококонкурентную продукцию, достойную (высокую) заработную плату работающим и многое-многое другое. В Украине пока этого нет. А есть цены, которые постоянно повышаются, причем не только на продукты питания, товары для народа, услуги, но и на промышленную продукцию для сельского хозяйства. Об этом говорят цифры табл. 1 [2]. Государство должно, по мнению автора, в течение 2002 – 2006 гг. регулировать это процесс, иначе сельское хозяйство не поднять.

Данные табл. 1 свидетельствуют, что в 1999 г. по сравнению с 1990 г. цены на бензин и дизельное топливо возросли на 668,7%, электроэнергию — на 727,8%, минеральные удобрения — на 487,9%, корма — на 258,9%. В то же время цены реализации (по данным Б. Пасхавера) на сельскохозяйственную продукцию возросли в следующих размерах (1999 г. в % к 1990 г.): зерно — на 81,1%, подсолнечник — на 108,9%, сахарная свекла — на 163,4%, крупный рогатый скот — на 54,3%, свиньи — на 104,6%, молоко — на 83,9% и яйца — на 137,3%.

Таблица 1

Цены приобретения

Содержание	Цена		1999 г. в % к 1990 г.
	1990 г., руб.	1999 г., грн.	
Бензин и диз. топливо, одна тонна	118,14	789,96	668,7
Электроэнергия (1 квт. час)	0,0198	0,1441	727,8
Минеральные удобрения, одна тонна	316,60	1544,65	487,9
Корма, одна тонна к. ед.	171,09	442,91	258,9

Сопоставив индексы инфляции и индексы цен реализации и покупки, названный автор сделал вывод, что "покупательная способность цен реализации (сельское хозяйство) в 1999 г. составила лишь 35% от уровня 1990 г., а покупательная способность цен реализации на рынке средств производства в 1999 г. составила лишь немного более 15% к уровню 1990 г." [2].

Наши расчеты показывают, что в 2000 г. цены на промышленную продукцию по сравнению с предыдущим годом выросли на 132,5%, а цены на зерно, например, значительно снизились. Необходим закон Украины о рынке зерна, на основе такого закона — создание фондов-регуляторов экспорта зерна и продажи на внутреннем рынке.

Постоянное повышение цен на факторы производства для села негативно отражаются на себестоимости сельскохозяйственной продукции. Она неуклонно растёт (см. табл. 2). В результате большинство хозяйств — убыточно.

Из данных табл. 2 видно, что себестоимость одного центнера зерновых в 2000 г. по Украине по сравнению с 1998 г. возросла на 173,7%, соответственно себестоимость кукурузы — на 138,4%, сахарной свеклы — на 128,7%, подсолнечника — на 124,8%, картофеля — на 130%, мяса крупного рогатого скота — на 105,6%, мяса свиней — на 110,1%, молока — на 103,6% и яиц — на 135%. Аналогичное положение в Харьковском регионе за этот же период.

Таблиця 2

Себестоимость 1 центнера продукции сельского хозяйства, (грн.)*

Продукция сельского хозяйства	Украина			Харьковская область		
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Зерновые (без кукурузы)	14,29	17,03	24,82	13,34	15,02	22,66
Кукуруза	17,67	23,11	22,45	24,22	14,2	26,63
Сахарная свекла	8,02	9,55	10,32	9,2	9,17	9,48
Подсолнечник	24,68	29	30,79	22,46	27,13	27,75
Картофель	32,67	62,35	42,44	67,26	94,7	53,41
Говядина	556,1	520,37	587,07	681,28	667,16	650,24
Свинина	570,24	641,48	627,92	383,27	1160,44	630,46
Молоко	56,05	59,08	58,64	61,46	62,52	61,57
Яйца, тыс. шт.	121,13	134,9	163,49	236,73	227,52	182,35

* Таблица составлена по данным годовых отчетов.

Анализируя структуру затрат на производство сельскохозяйственной продукции растениеводства по сельскохозяйственным предприятиям Харьковской области в 1990 г. и 2000 г. (табл. 3), мы видим, что оплата труда от уровня 1990 г. составила всего 47,8%. Значительно возросли затраты на нефтепродукты (в 3,4 раза), на электроэнергию — в 2,3 раза, на топливо — в 4 раза.

Минеральные удобрения в структуре затрат в 1990 г. занимали 27,2%, а в 2000 г. всего — 6,6%. А как нужны хозяйствам (фермерам) удобрения, без них нет высоких урожаев! Но купить их в достаточном количестве не могут, так как отсутствуют денежные средства, да и цены очень высокие.

Таблиця 3

Структура затрат, % *

Затраты	1990 г.	2000 г.
Оплата труда	31,6	15,1
Мин. удобрения	27,2	6,6
Нефтепродукты	10	34
Электричество	1,2	2,7
Топливо	0,7	2,8
Запчасти	10,3	13,1

* Таблица рассчитана по данным годовых отчетов Харьковской области

Необходимо отметить, что в Украине на 1 гектар обрабатываемой площади земли расходуется в 3 – 4 раза больше горючего, чем в развитых странах. Вот где резерв снижения затрат! Но нужны новые машины и технологии. Необходимо использовать технику МТС.

Диспаритет цен существует десятилетиями. Президент Украины Л. Кучма в своём выступлении

отметил, что "головний насос, який відкачує кошти з села, — ціновий диспаритет" [3]. Его полностью, видимо, ликвидировать нельзя, но смягчать (сокращать) можно и нужно.

Цены связаны с затратами (себестоимостью), которые необходимо сокращать и в промышленности, и в сельском хозяйстве за счет повышения эффективности производства. В сельском хозяйстве надо лучше использовать землю. Главное — следует увеличивать объёмы продукции.

Цены на промышленную продукцию государство должно регулировать через снижение затрат на производство и ресурсы. В течение пяти лет их можно снизить в 1,5 – 2 раза.

Кроме того, нужно, чтобы "работала" конкуренция, а для этого необходимо создать инфраструктуру поставки селу разнообразной (одного вида не менее 3 – 5 наименований) техники, чтобы цены формировались под влиянием спроса и предложения.

Литература: 1. Гош О. Об'єктивні засади ціноутворення в постсоціалістичній Україні. //Економіка України. — 2001. — №1. — С. 54. 2. Пасхвер Б. Цінова ситуація і цінова політика в агросфері. //Економіка України. — 2002. — №1. — С. 59. 3. Люди повинні бути господарями на своїй землі. Виступ Президента України Л. Кучми на всеукраїнських зборах селян 9.02.1999 р. //Урядовий кур'єр. — 11 лютого 1999 р. — С. 2 – 3.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 338.33

Попова С.М.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Показана нестабільність розвитку економіки України з 1991 по 2001 р. і проведено огляд передумов диверсифікації. Розглянуто питання диверсифікації економічної діяльності підприємства, а також мотиви диверсифікаційної політики.

Запропоновано визначення диверсифікації економічної діяльності, яка необхідна для відсталих підприємств.

Результати роботи можуть застосовуватись підприємствами, які працюють в умовах кризи.

Ситуація, що склалася за останні роки в економіці України, характеризується нестабільністю проведення економічних реформ у країні, недоско-

налістю податкової системи, негативним впливом державного регулювання на господарську діяльність організацій і компаній. В існуючих умовах амортизаційної політики держави теоретично неможливо було забезпечити один із принципів, затверджений національними стандартами, — принцип неперервності, який передбачає, що діяльність підприємств буде продовжуватися і далі [1; 31].

На сьогоднішній день спад виробництва призвів до того, що виробничі потужності промислових підприємств виявилися незавантаженими. Устаткування в умовах науково-технічного прогресу значно застаріло й потребує оновлення. Фонди підприємств, за підрахунками економістів, на 90 відсотків зношені [2; 41].

Відносна доля коштів, що виділяються в державному бюджеті на фінансування народного господарства, постійно скорочується. Економлячи інвестиції, підприємства намагаються одержати обладнання подешевше, в межах необхідного мінімуму, потужність його повинна бути відповідною до передбачених обсягів переробки сировини чи виробництва продукції з урахуванням конкретних маркетингових досліджень ринків збуту. Сьогодні більшості підприємств України для оновлення виробничих потужностей та випуску конкурентоздатної продукції доводиться розраховувати лише виключно на власні ресурси. Адже завдяки економічній ситуації, що склалася в країні, банківські джерела кредитування розвитку обмежені, а доля іноземних інвестицій з огляду на несприятливий економічний клімат значно нижча, ніж в сусідніх країнах з перехідною економікою — таких, як Росія та Польща.

У більшості країн основним джерелом фінансування науково-технічного прогресу та інноваційних проектів є власні амортизаційні фонди. Однак, в Україні амортизаційна політика, як основне джерело інвестиційних проектів, не працює. До 1996 року амортизацію обчислювали лінійно, але від первісної вартості об'єкта, яка в умовах інфляції не відображала реальної ціни такого об'єкта. Для пом'якшення цього фактора держава проводила періодичні індексації балансової вартості основних фондів підприємств усіх форм власності, та, вони не покривали недоліків джерел інвестування. Слід також зазначити, що коефіцієнти індексації розроблялися поспішно й не враховували особливостей змін вартостей окремих груп основних фондів у різних галузях економіки. Для прикладу нагадаємо, що коли в 1972 році проводилась індексація на території Радянського Союзу, то їй передував дворічний аналіз оцінки фондів. В Україні ж (до 1996 року) індексації проводились практично щорічно, часу ж на проведення детального аналізу для обґрунтування коефіцієнтів не було. Крім того, майже при кожній

індексації держава вводила знижувальні коефіцієнти до норм амортизації, що зменшувало долю амортизаційних нагромаджень, які залишалися на підприємстві [3; 44].

Починаючи з 1 червня 1997 року (згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств"), були введені єдині норми амортизації, але базою нарахування амортизаційних відрахувань стала не первісна, а залишкова вартість окремих груп основних фондів [4; 67]. Тобто в цих умовах теоретично взагалі неможливо було накопичити інвестиційний резерв для відтворення основних фондів промислового виробництва. А з введенням в дію з 1 січня 2000 року нового плану рахунків стали діяти дві норми амортизаційних відрахувань: податкова та бухгалтерська. В умовах діючої амортизаційної політики кардинальні різниці між податковим та бухгалтерським обліком призводять до того, що значна частина амортизаційних відрахувань у фондомістких галузях вилючається у вигляді податку на прибуток [4; 68]. Тобто у випадку, коли амортизація в бухгалтерському обліку більша за амортизацію в податковому, різниця підлягає оподаткуванню в розмірі 30-ти відсотків. Тому для забезпечення неперервності діяльності основного виробництва промислових підприємств необхідні інші джерела фінансування капітальних вкладень, основним з яких є прибуток.

Отже, за період з 1991 по 2001 рік амортизація не забезпечила оновлення основних фондів за рахунок таких факторів:

- інфляції, що реально знижувала балансову вартість основних фондів, яка була базою для норм амортизації;

- офіційного встановлення державою знижувальних коефіцієнтів до норм амортизації;

- нелінійного методу нарахувань амортизації (від залишкової вартості) у податковому обліку;

- різниці норм амортизації в податковому та бухгалтерському обліках.

Тому для оновлення виробничих фондів підприємству необхідно шукати джерела фінансування за рахунок диверсифікації своєї діяльності, тобто створювати в своєму складі такі структури, які при меншій фондомісткості забезпечили б найбільш високу рентабельність по відношенню до основних фондів. Адже за рахунок диверсифікації економічної діяльності промислові підприємства повинні підтримувати принцип неперервності діяльності, про який говориться в національних стандартах.

Взагалі сам термін "диверсифікація" (від англ. diversification — різноматнітність, різносторонній розвиток) означає таке комбіноване управління, при якому досягається максимально можливе зниження ризику при збереженні максимально можливого

доходу. Гнучкість і маневреність, які одержує підприємство після успішно проведеної диверсифікації, зумовили той факт, що на сьогодні це найбільш поширена й успішна форма концентрації капіталу.

На жаль, в економічній літературі найбільш повно досліджене лише питання диверсифікації виробництва, яке зводиться до поняття розширеного асортименту випущеної продукції, зміни її видів та призначення. Це спостерігається і в практичній діяльності промислових підприємств. Так, наприклад, Харківський тракторний завод в результаті диверсифікації виробництва розробив конструкції тракторів практично для всіх видів сільськогосподарської діяльності. Але недостатнє розширення сфери продажу і лізингових схем забезпечення сільськогосподарських підприємств тракторами, фірмового обслуговування техніки, яка випускається, забезпечення її запчастинами та ін. призвело до того, що вперше за сімдесят років роботи підприємства завод зупинив випуск основної продукції.

Тому диверсифікація діяльності промислових підприємств є значущим, більш складним процесом та включає в себе не лише оновлення асортименту випущеної продукції, а й надання цілого ряду відповідних послуг, які традиційно відносяться до різних сфер суспільної діяльності (в тому числі торговельних, транспортних, фінансових, лізингових та ін.). Диверсифікація економічної діяльності стимулює прагнення фірм в умовах конкуренції зміцнити своє положення на ринку, своєчасно відреагувати на зміну економічної кон'юнктури, забезпечити ефективність свого функціонування.

На сьогоднішній день на підприємствах вітчизняної промисловості сформувалися різні передумови диверсифікаційної політики. Такими передумовами є нерівномірний розвиток галузей економіки, зниження норми прибутку в традиційному виробництві, низький рівень чи повна відсутність науково-технічного прогресу, недосконала система оподаткування, невідповідність структури виробництва структурі потреб ринку. Звідси виникають техніко-технологічні, економічні, фінансові, соціальні, стратегічні мотиви диверсифікаційної політики.

Диверсифікація є одним із елементів антикризового управління. Для нормального функціонування промислові підприємства змушені диверсифікувати свою діяльність у напрямку створення різних самостійних структур, які займаються збутом продукції, наданням послуг непромислового характеру, а частіше — діяльністю, взагалі не пов'язаною з основним виробництвом, а саме: здаванням незавантажених площ в оренду за рахунок лізингових послуг; відкриттям фірм, магазинів оптової торгівлі; випуском менш технологічної продукції; наданням фірмового обслуговування; навіть відкриттям таких під-

приємств на незайнятих промислових ділянках, які не пов'язані з основною діяльністю і не потребують значних капіталовкладень. Наприклад, на Дніпровському гірничозбагачувальному комбінаті відкривалася меблева фабрика; Київський завод "Буревісник", який забезпечував радіоелектронним обладнанням Воєнно-Морський флот СРСР, сьогодні виробляє меблеву і столярну фурнітуру, медичну апаратуру й обладнання тощо; український сталеливарний гігант ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча" придбав у Донецькій області десятки тисяч сільськогосподарських угідь, де працюють тваринницькі комплекси та вирощуються зернові культури й овочі.

І чим більше напрямків діяльності у виробничій системі, тим вищий рівень диверсифікації економічної діяльності. Створення дочірніх підприємств, філіалів з великим рівнем рентабельності, зі швидкою обіговістю оборотних засобів дозволяє їм в деякій мірі забезпечити підтримку основного виробництва.

До тих пір, поки підприємство отримує прибуток, використовуючи можливості основного виробництва, немає ніякої необхідності проводити диверсифікацію. Але як тільки потенціал для зростання починає скорочуватися, галузь або знаходиться у стані стагнації, або не є привабливою і не має внутрішніх та зовнішніх ресурсів для розвитку, відбуваються зміни потреб споживачів, стратегічно вірною буде диверсифікація в інші сфери діяльності.

Слід зауважити, що в умовах ринку диверсифікація пов'язана як з неминучими витратами, так і з можливістю виходу високорентабельних видів діяльності на самостійний баланс та відмови від співробітництва з головним підприємством. Тобто диверсифікація економічної діяльності як елемент антикризового управління повинна мати чітку правову основу та жорсткий внутрішній контроль за перерозподілом прибутку на користь основного виробництва. Інакше високотехнологічне виробництво в Україні при сучасній амортизаційній політиці і без достатньої державної політики припине існувати як економічне явище.

Література: 1. Национальные стандарты бухгалтерского учёта: нормативная база. — Харьков: Фактор, 2000. — 136 с. 2. Орлов П.А., Орлов С.П. Визначення зношування основних засобів бюджетних установ. //Фінанси України. — 2002. — №2. — С. 41 — 48. 3. Безуглий А.А. Вплив амортизаційної політики на прибуток і доходи бюджету. //Фінанси України. — 1999. — №4. — С. 44 — 55. 4. Лукин В.А., Маляревский Ю.Д., Поникаров В.Д., Рудинская С.В. Основы бухгалтерского и налогового учёта: учебное пособие. — Харьков: Курсор, 2000. — 156 с.

УДК 330.837

Архиреев С.И.

ТРАНСПАРЕНТНЫЙ СПОСОБ ОТОБРАЖЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

На примере Украины проанализирована институциональная структура трансформационной экономики. Показана неприспособленность действующей СНС к отображению сектора товарных трансакций и производственного сектора. На основе статистических расчетов произведена оценка их величины и динамики за вторую половину 90-х гг. Проанализированы принципы построения СНС по институциональным секторам и предложен простой способ незначительной коррекции действующей СНС, благодаря которому может быть получена достоверная информация о секторе товарных трансакций и производственном секторе.

Институциональная структура экономики — это соотношение и устойчивые связи внутри совокупности институциональных секторов, состоящих из институционально однородных хозяйственных единиц. Институциональная структура экономики может включать в себя различные секторы в зависимости от избранного принципа ее классификации. Для классификации может быть также использована определенная совокупность принципов, но в этом случае скорее следует говорить о способе отображения институциональной структуры экономики, так как в этом случае она является результатом осознанной или неосознанной конвенции между экономистами.

Главной целью при разработке способа отображения институциональной структуры экономики, предполагающего использование нескольких принципов классификации, является **транспарентность**, то есть возможность получения удовлетворяющей все основные потребности экономического анализа, наиболее полной информации о структуре экономики. Для простоты подобный способ отображения обычно именуется *институциональной структурой экономики*. Наиболее известным примером способа отображения, отождествляемого с институциональной структурой экономики, является способ, используемый в системе национальных счетов по институциональным секторам экономики. В национальной системе статистической отчетности они носят названия: нефинансовые корпорации; финансовые

корпорации; сектор общего государственного управления; домашние хозяйства; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. Институциональная структура в связи с рыночными преобразованиями претерпевает определенные изменения, показанные в табл. 1.

Таблица 1

**Институциональная структура
экономики Украины:
доля институциональных секторов в ВДС (%)**

Институциональные секторы	1995	1996	1997	1998	1999
Секторы, отображаемые системой национальных счетов					
Нефинансовые корпорации	71,2	67,5	66,7	65,2	67,5
Финансовые корпорации	3,0	2,5	2,3	2,4	1,9
Сектор общего государственного управления	12,9	13,8	14,2	15,8	16,7
Домашние хозяйства	12,5	14,2	15,5	15,5	13,1
Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	2,9	3,4	2,6	2,2	1,9
Секторы, не отображаемые системой национальных счетов					
Сектор товарных трансакций	7,7	7,9	10,6	9,8	9,5
Производственный сектор	63,5	59,6	56,2	55,4	58,0

Рассчитано по статистическим ежегодникам [1, с. 29, 30, 37, 38; 2, с. 25, 26, 33, 34; 3, с. 46, 47, 52, 53; 4, с. 47, 54, 55; 5, с. 34, 35, 42, 43].

Из таблицы видно, что выделение секторов нефинансовых и финансовых корпораций не дает возможности на основе системы национальных счетов получить данные о производственном секторе и секторе товарных трансакций. Между тем эти секторы претерпевают во многом разнонаправленные изменения. За пять последних лет прошлого века направления изменения их доли в ВДС совпали лишь один раз — в 1998 г. Кроме того, такой важный сектор, как сектор товарных трансакций, производящий порядка 10% ВДС, вообще неправильно оставлять без специального отображения. Это тем более верно, так как он демонстрирует показатели более близкие сектору финансовых корпораций, чем производственному сектору (табл. 2).

Поэтому целесообразно рассматривать сектор товарных трансакций и сектор финансовых корпораций в рамках одной структурной единицы — *трансакционного сектора*, тем более что сектор нефинансовых корпораций, являющийся основным институциональным сектором, предстает слишком недетализированным, а сектор финансовых корпораций занимает слишком незначительное место в общей структуре экономики. Кроме того, существующая структура не является достаточно прозрачной, так как "прячет" реальные процессы, происходящие в самом главном — производственном секто-

ре экономики. Возникает вопрос: достаточно ли полно реальные изменения отражаются в принятой классификации институциональных секторов, и в каком направлении будут происходить дальнейшие изменения институциональной структуры? Нельзя ли, ограничившись минимальными изменениями в принципах выделения институциональной структуры экономики, преодолеть упомянутые недостатки?

Таблица 2

Показатели, характеризующие институциональные секторы в 1999 г. (рассчитанные в основных ценах)

Институциональные секторы	Доля в ВДС (%)			Отношение промежуточного потребления к валовому выпуску (материалоемкость)	Отношение оплаты труда к валовому выпуску (зарплатоемкость)
	оплаты труда наемных работников	валовой прибыли	налогов за вычетом субсидий, связанных с производством		
Сектор товарных трансакций	51,7	40,8	7,5	44,0 ¹	27,9
Финансовые корпорации	49,6	48,6	1,8	44,6	27,5
Производственный сектор	62,3	38,3	-0,6	65,6 ²	20,2

1. В ценах потребителя.

2. Для нефинансовых корпораций (для производственного сектора значение показателя выше).

Рассчитано по статистическому справочнику за 2000 г. [5, с.34, 35, 42].

Принятый в системе национальных счетов способ отображения институциональной структуры экономики основывается на сложной иерархии принципов классификации (рисунок). На самом высоком уровне институциональная структура состоит только из двух элементов — домашних хозяйств и организаций. На втором иерархическом уровне организации подразделяются на государственные учреждения и негосударственные организации. Последнее на третьем институциональном иерархическом уровне делятся на некоммерческие и коммерческие организации. На последнем, четвертом иерархическом уровне коммерческие организации подразделены на финансовые и нефинансовые корпорации. Это последнее деление вызывает наибольшие сомнения, так как выделение финансовых корпораций проведено фактически по отраслевому признаку или, во всяком случае, по характеру материально-вещественных потоков. С точки зрения экономической теории гораздо более существенным

является деление институтов по характеру совершаемых операций, которые могут носить трансформационный (производственный) или транзакционный характер.



Рис. Схема классификации институциональных секторов экономики

Действительно, деление на финансовые и нефинансовые корпорации касается лишь операций обращения, так как производится в зависимости от того, какие материально-вещественные потоки являются основным объектом для институциональных единиц сектора. Но за его рамками остается более фундаментальное деление институциональных единиц в зависимости от наличия у них операций, относящихся к сфере производства или обращения. В связи с этим целесообразно изменить принципы выделения институциональных секторов экономики с тем, чтобы они точнее отражали наиболее существенное деление операций на трансформационные и транзакционные. Такое изменение может ограничиться исключительно четвертым иерархическим уровнем, не затрагивая принципов организации других институциональных уровней экономики. Конечно, транзакционные операции лежат в основе деятельности и некоторых институциональных единиц, входящих в другие секторы экономики, прежде всего, части домашних хозяйств, непосредственно осуществляющих предпринимательство без создания юридического лица.

Однако отказываться от правил составления системы национальных счетов было бы неправильно. Необходимо найти способ их минимальной корректировки, которая, не изменяя всей содержащейся в системе национальных счетов информации, сделала бы их открытыми, транспарентными в

отношении производственного и транзакционного секторов экономики. По нашему мнению, это может быть достигнуто путем введения в графе сектора нефинансовых корпораций дополнительной графы "в том числе сектор товарных транзакций", как это сделано нами применительно к счету создания дохода в табл. 3. Приводимые данные предназначены для демонстрации и носят приблизительный характер, так как источником для них послужил межотраслевой баланс, в котором данные по отраслям (в том числе и по интересующей нас отрасли торговли) заготовок, материально-технического снабжения и сбыта группируются независимо от принадлежности к институциональным секторам экономики.

Добавление такой графы, с одной стороны, несколько не требует внесения изменений во всю

остальную содержащуюся в системе национальных счетов статистическую информацию, а с другой — позволяет путем несложных, в одно действие, расчетов получить информацию о роли производственного и транзакционного секторов в экономике. На практике для получения информации о производственном секторе необходимо вычесть данные о секторе товарных транзакций из графы "сектор нефинансовых корпораций", а для получения информации о транзакционном секторе — сложить эти данные с данными графы "сектор финансовых корпораций". Предложенный способ отображения институциональной структуры экономики позволяет получить полную информацию по производственному и транзакционному секторам экономики, подобную приведенной в табл. 4.

Таблица 3

Счет создания дохода в 1999 г. (в фактических ценах, млн. грн.)

	Нефинансовые корпорации		Финансовые корпорации	Сектор общего государственного управления	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Оплата услуг финансовых посредников	Вся экономика
	Всего	В том числе сектор товарных транзакций						
Ресурсы								
Валовая добавленная стоимость	73211	10326	2027	14250	18126	2008	-1157	108465
Всего	73211	10326	2027	14250	18126	2008	-1157	108465
Использование								
Оплата труда наемных работников	44499	5339	1006	10866	0	1467		57838
Другие налоги, связанные с производством	2864	774	36	87	474	0		3461
Другие субсидии, связанные с производством	-2463		-	-	-	-		-2463
Валовая прибыль, смешанный доход	28311	4213	985	3297	17652	541	-1157	49629
Всего	73211	10326	2027	14250	18126	2008	-1157	108465
Чистая прибыль, смешанный доход	9571	...	737	0	17248	0	-1157	26399

Рассчитано и составлено по статистическому справочнику за 2000 год [5, с.34, 35, 42, 43].

Таблица 4

Роль производственного и частного транзакционного сектора в экономике Украины в 1999 г.

	Производственный сектор		Частный транзакционный сектор			
	млн. грн.	в % к экономике в целом	млн. грн.	в % к экономике в целом		
				всего	в том числе:	
					сектор товарных транзакций	финансовые корпорации
Валовая добавленная стоимость	62885	57,98	12353	11,39	9,52	1,87
Оплата труда наемных работников	39160	67,71	6345	10,97	9,23	1,74
Другие налоги и субсидии, связанные с производством	-373	-10,78	810	81,16	77,56	3,61
Валовая прибыль, смешанный доход	24098	48,56	5198	10,47	8,49	1,98

Рассчитано по статистическому справочнику за 2000 г. [5, с. 34, 35, 42, 43].

Этот способ является гораздо более информативным по сравнению с ныне принятым в системе национальных счетов. Таким образом, он с успехом решает как раз ту задачу, которая выдвигается при разработке способов отображения институциональной структуры экономики — достижения наибольшей возможной транспарентности.

Литература: 1. Статистичний щорічник України за 1996 рік /Держкомстат України. Відп. за вип. О.Г. Осауленко. — К.: Українська енциклопедія, 1997. — 618 с. 2. Статистичний щорічник України за 1997 рік /Держкомстат України. За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Українська енциклопедія, 1998. — 624 с. 3. Статистичний щорічник України за 1998 рік /Держкомстат України. За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Техніка, 1999. — 576 с. 4. Статистичний щорічник України за 1999 рік /Держкомстат України. За ред. О.Г. Осауленка. Відп. за вип. В.А. Головки. — К.: Техніка, 2000. — 648 с. 5. Україна у цифрах у 2000 році: Корот. стат. довід. /Держкомстат України. За ред. О.Г. Осауленка. Відп. за вип. В.А. Головки. — К.: Техніка, 2001. — 256 с.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 658.012.4

Радченко Ю.Н.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В статье рассмотрены инструменты государственного регулирования экономики, задачи структурной политики, направления совершенствования отраслевой структуры промышленности.

Рассмотрены отрасли, получившие приоритетное развитие за счет высокоприбыльного производства.

Проанализированы имеющие место перекосы структуры народного хозяйства, в том числе существенные отставания технического и организационного уровней инфраструктуры.

Одним из действенных инструментов государственного регулирования экономики является его влияние на усовершенствование структуры народного хозяйства, в частности, отраслевой структуры промышленности, т.е. содействие такому изменению соотношения отраслей, подотраслей и сравнитель-

ных темпов их развития, которые бы позитивно отразились на объемах и уровне эффективности производства страны в целом. Важная задача структурной политики состоит в постепенной (как оказалось, очень болезненной) конверсии экономики страны из элемента единого народнохозяйственного комплекса СССР в высокоразвитый комплекс, отвечающий требованиям рыночной трансформации, задачам укрепления конкурентных позиций отечественных товаропроизводителей на украинском и мировом рынках. В том случае, когда структурные сдвиги, кроме прочего, создают благоприятные предпосылки для снижения себестоимости и улучшения качества продукции, для ускорения оборачиваемости капитала во многих отраслях экономики, — в этих условиях структурная политика государства становится фактором конкурентоспособности отечественного производства.

В девяностые годы прошлого века структурная динамика в промышленности Украины находилась под знаком крайне негативных процессов (таблица).

Таблица

**Распределение продукции промышленности
по отраслям, % [1, с.104]**

ОТРАСЛИ	ГОДЫ		
	1990	1995	2000
Вся промышленность, в том числе:	100	100	100
электроэнергетика	3,2	11,0	12,1
топливная промышленность	5,7	13,2	10,1
черная металлургия	11,0	21,8	27,4
цветная металлургия	1,1	1,6	2,4
химическая и нефтехимическая промышленность	5,5	7,0	5,9
машиностроение и металлообработка	30,5	16,0	13,4
легкая промышленность	10,8	2,8	1,6
пищевая, мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	22,6	17,8	18,3
другие отрасли	8,9	8,3	8,8

Достаточно сказать, что за 1990 – 2000 годы значительно снизилась доля обрабатывающих отраслей: по машиностроению и металлообработке она упала с 30,5 до 13,2%, в легкой промышленности соответственно — с 10,8 до 1,6%, пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности — с 22,6 до 18,3%. В то же время отрасли, производящие промежуточный продукт, стремительно увеличили свой удельный вес: общая доля электроэнергетики, топливной промышленности, черной и цветной металлургии возросла с 21,0 до 41,4%. Таким образом, как видно из этого самого общего обзора, индустриальный комплекс Украины все больше и больше теряет признаки пропорционально развитого комплекса, а угроза превращения

нашей экономики в сырьевой придаток в мировом разделении труда становится все более реальной.

В связи с этим направления совершенствования отраслевой структуры промышленности, которые уже не раз провозглашались на государственном уровне, должны наполнить реальным содержанием государственную структурную политику и перейти в практическую сферу госрегулирования экономики.

Наиболее актуальное направление структурной перестройки — возрождение и ускоренное развитие отраслей промышленности, которые обеспечивают научно-технический прогресс во всем народном хозяйстве. Это, прежде всего, машиностроение, электроника, приборостроение, химическая промышленность, т. е. высокотехнологичные и наукоемкие отрасли. Их приоритетное развитие призвано "подтянуть" технический и технологический уровень действующих предприятий Украины как базу выпуска качественной конкурентоспособной продукции и снижения ее себестоимости.

Особого внимания со стороны государства требуют состояние и перспективы электронной промышленности. Развитие этой отрасли является исходным условием возрождения многих других отраслей и производств, в частности, космической отрасли, многих оборонных предприятий, телепроизводства, связи, системы информатики, электронно-вычислительной техники и других. Без ее продукции невозможно выпускать новую технику на инновационном уровне, она является наиболее мощным фактором снижения материало- и ресурсоемкости продукции многих производств. К сожалению, во время экономического кризиса электроника понесла разрушительные потери: так, прекращен выпуск транзисторов на Запорожском ПО "Гамма", конденсаторов — на Харьковском заводе "Элитон", резисторов — на Одесском ПО "Реом", микросхем — на Ивано-Франковском ПО "Позитрон" и т. д. Назрела настоятельная необходимость энергичных мер по подъему электронной промышленности в целях повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, национальной безопасности державы, ее обороноспособности, защиты экономического суверенитета. Представляется крайне неотложным делом принятие целевой комплексной программы национального ранга, которая включала бы в себе следующие мероприятия: предоставление предприятиям электронной отрасли налоговых, кредитных, таможенных и других льгот; нормативно-правовое регулирование внутреннего рынка сбыта отечественной продукции, в том числе и через госзаказ; реструктуризация долгов стратегически важных предприятий и организаций отрасли; проведение государственной экспертизы научно-технических разработок,

выполненных за последние годы в Украине с целью решения вопроса о возможностях и условиях их практического использования; выделение целевых финансовых ресурсов на развитие электроники; приобретение импортного оборудования и обновление производства отечественного оборудования для развития электронной промышленности; обеспечение развития инновационной инфраструктуры, создание сети коммерческих внедренческих фирм вокруг мощных научных центров и институтов, формирование технопарков по микроэлектронике, силовой электронике, оптоэлектронике в ряде городов и т. д. Следует повторно вернуться к разработке проекта "Об основах возрождения и развития электронной промышленности Украины", застрявшего уже однажды в Верховной Раде на стадии обсуждения, и принять необходимые положительные решения.

Среди направлений совершенствования структуры промышленности экономический кризис поставил на первое место приоритетное развитие отраслей, которые имеют наиболее быстрый оборот капитала, чтобы за счет их высокоприбыльного производства накопить наиболее быстрыми темпами дополнительный инвестиционный ресурс для перевооружения экономики в целом. К их числу правительством отнесены пищевая и легкая промышленность.

Однако, чтобы быть последовательным, к этим приоритетным отраслям следует добавить также производство товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения (телевизоры, радиоприемные устройства, бытовые холодильники, стиральные машины, фотоаппараты, велосипеды, мотоциклы и т. п.), которые вряд ли уступают предприятиям этих двух отраслей по уровню спроса, а по прибыльности даже превосходят их.

Произошли негативные сдвиги в структуре промышленности, обусловленные быстрым увеличением удельного веса газодобывающей и нефтедобывающей отраслей, которые в основе своей имеют не рост объемов производства, а влияние ценового фактора: за 1990 – 2000 гг. снизилась добыча нефти (включая газовый конденсат) с 5,3 до 3,7 млн. т., газа — с 28,1 до 17,9 млрд. куб. м, угля — с 164,8 до 81,0 млн. т; в 2000 году при этом рентабельность добычи природного газа составила 157%, нефти — 438% при средней рентабельности промышленной продукции в 4,8% [1, с. 99, 109]. Эти "чемпионские" результаты вызваны не производственными или природными причинами, а государственной монополией на недра, которая привела к монополю высокому ценам на газ и нефть, к взиманию со всех потребителей топлива огромной монополю ренты, что тем самым значительно повысило себестоимость продукции практически всех товаропроизводителей, подрывая их шансы в

конкурентной борьбе с иностранным бизнесом. Расчеты показывают, что монополия рента, например, в цене реализации газа, достигает огромных размеров — свыше 30% [2, с. 49 – 53]. Вот почему, с одной стороны, признавая необходимость наращивания нефте- и газодобычи с целью уменьшения зависимости страны от импорта топлива, с другой — считаем необходимым уменьшить удельный вес топливной промышленности в экономике (это соответствует мировым тенденциям изменения структуры экономики) путем перехода к установлению цен реализации на природный газ и нефть, исходя из учета реальных производственных и природных обстоятельств, опираясь на рыночные, а не на административно-командные отношения. Следует подчеркнуть, что в этом состоит, на наш взгляд, одна из ключевых проблем обеспечения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, решение которой целиком зависит от государства.

Один из застарелых и значительных перекосов структуры народного хозяйства Украины — существенное отставание технического и организационного уровня производственной инфраструктуры (дороги, производственный транспорт, связь, складское хозяйство, инженерные коммуникации, электро-, газо-, водо-, теплоснабжение и т. д.), а также близкого ей по назначению производства изделий и услуг межотраслевого применения (стандартный инструмент, болты, гайки, литье, поковки, технологическая оснастка и заготовки общемашиностроительного применения, тара и упаковка, гальванические покрытия и т. д.). Специфическое общественное предназначение производственной инфраструктуры и межотраслевых производств состоит в том, что они создают экономически благоприятные условия для нормального функционирования всех субъектов хозяйственной деятельности данной территории (региона) независимо от их ведомственной подчиненности, форм собственности, масштабов, уровня эффективности и т. д. Производственная инфраструктура — совокупность предприятий, организаций, учреждений, объектов и сооружений, являющихся общей материальной основой эффективного функционирования экономики региона [3, с. 269].

От степени развитости этих элементов региональной экономики в решающей мере зависит уровень ее комплектности, т. е. наиболее полное и рациональное использование ее производственных ресурсов (рабочей силы, мощностей, природных условий) путем налаживания территориальной интеграции и специализации производства, кооперации труда, что приводит к мобилизации региональных резервов экономики. Создаются мощные, технически оснащенные специализированные предприятия и участки по производству изделий и услуг межотраслевого при-

менения, обеспечивающие всех нуждающихся субъектов хозяйствования своей продукцией, которая качественнее и дешевле, чем при варианте самообеспечения. Практика показала удивительные примеры высокой эффективности территориальной специализации, концентрации и кооперирования межотраслевого производства. Так, выпуск отливок на одного работающего в крупных цехах с годовым объемом производства более 50 тыс. т почти в 4 раза выше, чем в маломощных цехах и участках с объемом до 500 т литья, объем литья с 1 кв. м площади в 7 раз выше, а себестоимость тонны отливок ниже более чем вдвое; на предприятиях с годовым выпуском кузнечных заготовок свыше 50 тыс. т производительность труда в 1,5 – 2 раза выше, а себестоимость продукции на 20% ниже, чем на предприятиях с мощностью до 5 тыс. т; при индивидуальном изготовлении запчастей для ремонта собственного станочного парка себестоимость их изготовления обычно в 4 – 5 раз выше, чем на специализированных заводах [4, с. 47]. В экономически благополучных странах приоритетное развитие производственной инфраструктуры и производства изделий и услуг межотраслевого применения стало одним из магистральных направлений экономического прогресса: резервы экономии, связанные с углублением территориального разделения труда, там уже в значительной степени исчерпаны, мы же к ним только подступаем.

Учитывая, что производственная инфраструктура и межотраслевые производства являются естественным предметом регионального управления, считаем целесообразным, во-первых, придание региональным органам власти на законодательной основе прав и обязанностей главного субъекта управления производственной инфраструктурой и межотраслевыми производствами, во-вторых, расширение возможностей местных бюджетов за счет государственного бюджета и приоритетного развития инфраструктурных элементов региональной экономики, в-третьих, разработку в каждом регионе перспективной целевой программы по развитию межотраслевых производств и создание общественных институтов по содействию ее формированию и осуществлению.

Литература: 1. Статистичний щорічник України за 2000 рік. — К.: Техніка, 2000. — С. 99 – 109. 2. Галуза С., Артёмов В. Рентные отношения и ценообразование в газодобывающей промышленности // Экономика Украины. — 1999. — №6. — С. 42 – 53. 3. Энциклопедический словарь бизнесмена. Менеджмент, маркетинг, информатика. — К.: Техника, 1993. — С. 269 – 270. 4. Галуза С. Опыт регионального управления экономикой при совнархозах в свете рыночных преобразований // Регион: проблемы и перспективы. — 1997. — №4. — С. 45 – 48.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 658.3

Семенов В.Б.

ЭВОЛЮЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА

Рассмотрены научные направления организации управленческого труда, факторы, существенно влияющие на содержание трудовой деятельности человека и управленческого труда.

Показано, что в процессе конкуренции выявились противоречия как во внешней, так и во внутренней среде предприятия.

Рассмотрены новые подходы к совершенствованию разрешения таких противоречий на основе учета принципов современных школ управления. Обосновывается необходимость переосмысления сущности и содержания управленческого труда в условиях рынка, что требует существенных преобразований экономических и социальных условий деятельности предприятия.

Совершенствование управленческого труда является актуальной проблемой на протяжении всего периода развития человеческой цивилизации. Как особый вид деятельности, этот труд давно находится в поле зрения ученых. Существует несколько научных направлений по изучению его особенностей и обеспечению эффективности. Каждое из них формировалось под воздействием и в связи с развитием производительных сил и производственных отношений, в которых отражались специфика и объективный ход технического и социального прогресса общества. Последние два фактора существенно влияют на изменение содержания трудовой деятельности человека в целом и управленческого труда в частности.

В классической научной литературе и литературе по изучению практики управления содержание управленческого труда, как правило, рассматривают и оценивают с позиций взаимодействия "субъект – субъект". Такой подход возник на ранних стадиях развития науки управления, когда объектом ее исследования было функциональное разделение производственного и управленческого труда. К нему относятся школы Ф. Тейлора и А. Файоля, характеризующиеся преимущественно инженерным, технократическим подходом как к воздействию на исполнителей производственных операций, так и на работников системы управления.

Развитие научно-технического прогресса, усложнение системы производственных отношений, качественные изменения в экономических и социальных процессах общества потребовали выхода за

рамки чисто административного функционального подхода к формированию системы управления. В это время ужесточилась конкуренция во внешней сфере предприятий, которая определила развитие противоречий в его внутренней среде. Последние явились следствием процессов ускоренной специализации и разделения управленческого труда, формирования сложных вертикальных и горизонтальных связей между отдельными структурными подразделениями внутри предприятий, из-за чего возникли громоздкие организационно-структурные системы их управления.

В конечном итоге это привело к снижению управляемости и, как следствие, к снижению в целом эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Разрешить проблему координации сложной системы связей и сопровождающих их потоков информации, необходимой для своевременного принятия решений, адекватных ситуациям, позволило использование кибернетического подхода к организации системы управления. Его реализация потребовала, в свою очередь, внедрения экономико-математических методов, использование которых обеспечило формализацию и ускорение выполнения сложных, трудоемких расчетов, решение многокритериальных задач и, в конечном итоге, — оптимизацию принятия управленческих решений. В этой системе все еще оставались элементы технократического подхода к управленческой деятельности, и его логическим продолжением явилось возникновение и развитие АСУ, АСУП и АСУТП.

Со временем были исчерпаны возможности и этого пути обеспечения необходимого качества управленческой деятельности и динамики эффективности производства. Созданные им достаточно громоздкие системы управления производством требовали значительных расходов на техническое и программное обеспечение, что при длительных сроках их внедрения и низком уровне окупаемости приводило к повышению себестоимости продукции.

На росте себестоимости отражалось также и то, что она формировалась не только видимыми и находящимися под контролем элементами затрат (заработная плата возрастающей численности аппарата управления, затраты на приобретение систем вычислительных машин и коммуникационных технических средств, стоимость потребляемой электроэнергии, затраты на ремонт и др.), но и затратами, информация о которых не находила отражения в учете или отражалась со значительным опозданием. К последним, в частности, следует отнести потери, связанные с неэффективным использованием созданных массивов информации, ее частичным дублированием в сложной системе каналов движения, а также затраты на ее хранение и восстановление. Все

это приводило в целом к повышению затрат на управление и требовало обогащения содержания управленческой деятельности.

В отечественной практике эти потери частично компенсировались мероприятиями по ужесточению административно-экономических рычагов управления. К их числу можно отнести введение в практику такого контрольного показателя работы предприятия, как условное высвобождение административно-управленческого персонала (процедура реального сокращения кадров противоречила идеологии всеобщей занятости и поэтому использовалась крайне редко). Достаточно много внимания в это время уделялось также совершенствованию должностных инструкций, что являлось объективным следствием внедрения технических средств обработки и передачи информации, а также повышения образовательного уровня работников аппарата управления, усложнением содержания их деятельности.

Новый подход к совершенствованию и разрешению противоречий в управленческой деятельности был предложен "школой человеческих отношений". Его появление обусловлено, прежде всего, необходимостью экономии на численности работающих и затратах на повышении качественных характеристик производственного фактора — труда. Основу этой школы управления составляют методы мотивации повышения эффективности труда путем изучения и учета социально-психологических характеристик работников и воздействия с их помощью на интенсивное использование физических и творческих способностей. Как показывает практика, умелое использование этих методов и сейчас приводит к значительному сокращению административно-управленческого персонала и усилению роли специалистов, а иногда и рядовых исполнителей в повышении эффективности как управленческого труда, так и производственной деятельности предприятия в целом.

В настоящее время наблюдается усиление тенденции использования социально-психологических методов воздействия на исполнителей отдельных работ и операций. А поэтому управленческая деятельность обогащается приемами и инструментами, используемыми психологией и социологией. В современной научной литературе широко изучается специфика и возможные варианты внедрения этой системы управления и в постсоциалистических странах.

В публикациях зарубежных авторов по проблемам исследований в области управления (менеджмента) достаточно часто встречаются, наряду с изложением теоретических аспектов, положительные примеры из практики управленческой деятельности отдельных хозяйствующих субъектов. Они, с одной стороны, указывают на возможности реали-

зации теоретических рекомендаций по совершенствованию управленческой деятельности, с другой — могут вызвать нежелательные последствия их внедрения на отечественных предприятиях. Поэтому, используя зарубежный опыт повышения эффективности управленческого труда, руководители предприятий должны быть осторожны, обязаны учитывать особенности национальной культуры, квалификацию и опыт работников системы управления отечественных предприятий.

Развивая и совершенствуя управленческую деятельность, необходимо иметь в виду также, что рекомендуемые методы управления, характеризующие в чистом виде ту или иную так называемую "школу управленческой мысли", не отрицают целесообразности применения методов и приемов других школ. Чаще всего положительный результат дает их комплексное использование, ориентированное на особенности конкретной ситуации.

Изучение последних современных работ ученых и практиков в области развития управленческой науки и практики позволяет сделать вывод о том, что практически не существует одинаковых рецептов для принятия и реализации управленческих решений в аналогичных ситуациях, возникающих на различных предприятиях. Поэтому все чаще в содержание категорий "управление" или "менеджмент" и раскрытие их сущности вводится новый элемент — "искусство". Очевидно, это связано с двумя основными особенностями современной управленческой деятельности. Первая — динамизм современных производственно-экономических и информационных систем — требует одновременно быстрого и эффективного реагирования менеджеров на сложившуюся конкретную ситуацию во внешней и внутренней среде предприятия. Вторая — воздействие рыночных факторов — порождает необходимость постоянного учета неустойчивости, неопределенности окружающей среды предприятия, что постоянно подвергает любое принятое в системе управления решение значительному риску.

Изучение и анализ современной литературы по проблемам управления позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время возникла настоятельная необходимость переоценки роли менеджмента и менеджеров в обеспечении жизнедеятельности производственных предприятий. Это связано с тем, что существенно усиливается влияние управленцев на конечные результаты работы хозяйствующих субъектов, и в то же время изменяется содержание управленческой деятельности. Оно определяется усложнением систем — объектов управления, необходимостью быстрого реагирования на изменяющиеся ситуации во внешней и внутренней среде предприятия. Из-за этого труд специалистов в обла-

сти управления становится многоаспектным, все больше интеллектуализируется, в его содержании значительную роль приобретает такое качество, как коллективное творчество.

Как уже было отмечено выше, на определенном этапе развития общества особые характеристики и функции работников системы управления выделили их труд в особый, элитарный вид деятельности. Однако практика доказала, что выделение управленческого труда как специфической составляющей трудовой созидательной деятельности создавало дополнительный экономический эффект только на определенном этапе развития производственных процессов, когда в них преобладали технологии, использующие в основном физический, ручной или машинно-ручной труд.

Важно также отметить, что повышение образованности и социального статуса работников-исполнителей, задействованных непосредственно в выполнении отдельных производственно-технологических операций или выполнении отдельных работ в системе управления, привели к тому, что руководители подразделений разного уровня и представители инженерно-технического персонала отставали от исполнителей в понимании содержания глубинных процессов и проблем технологии и организации производства. Объективно складывались предпосылки делегирования полномочий по принятию решений подчиненным, т.е. развитие самоменеджмента.

В свое время на отечественных предприятиях этому способствовало внедрение хозрасчета, который стимулировал проявление инициативы работников производственной и управленческой сфер, обеспечивал связь интересов рядовых исполнителей производственно-технологических и управленческих работ и их руководителей. Этому же способствовало создание бригад и коллективов, формируемых на принципах коллективной ответственности, ориентации работы на конечный результат. По сути, наблюдались попытки устранения жестких границ между чисто управленческим и чисто исполнительским трудом. Новая система организации производства и труда должна была способствовать свободному непринудительному обмену знаниями, навыками, умениями, опытом между исполнителями отдельных операций-работ и их организаторами — линейными руководителями. Однако она слабо реализовывалась в системе государственной системы собственности. Не последнее место в ее неудачах занимала неполная адекватность реализации принципа целеполагания в связи с отсутствием интереса собственников — рядовых исполнителей — и системы принудительного распределения ресурсов и результатов труда. Предполагаемый и потенциально эффективный экономи-

ческий механизм оценки результатов труда искажался также системой государственного ценообразования.

Таким образом, можно в целом сделать выводы, что существенное преобразование экономических и социальных условий деятельности предприятий, связанное с внедрением рыночных отношений в наше общество, требует переосмысления сущности и содержания управленческого труда. Для создания соответствующих методик оптимизации управленческой деятельности можно пользоваться богатым зарубежным опытом, но его надо адаптировать к отечественным условиям. Результаты такой адаптации будут положительными, если предварительно разработать и внедрить методики оценки сложной по содержанию и структуре деятельности работников системы управления.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 658.14/17

Растяпін А.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВКЛАДЕНЬ ЗА РІВНЕМ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розглянуто моделі, що дозволяють визначити оптимальну структуру інвестиційних вкладень за різними параметрами економічної ефективності, параметром ризику, а також за кількома параметрами відразу, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення при відборі інвестиційних проектів та визначати оптимальний обсяг вкладень у кожний окремий інвестиційний проект. Найбільш узагальнюючою є модель оптимізації інвестиційних вкладень на основі інтегрального показника економічної ефективності інвестиційних проектів, який дозволяє оптимізувати інвестиції відразу за сімома критеріями.

В сучасних умовах в Україні, коли інвестиційна діяльність у багатьох випадках є економічно неефективною, визначення оптимальної структури інвестиційних вкладень на етапі планування інвестиційної діяльності набуває важливого значення.

Підприємства, що здійснюють активну інвестиційну діяльність, а також спеціалізовані інвестиційні компанії і банки, як правило, мають альтернативні напрямки інвестування своїх коштів. У той же

час інвестиційний капітал є завжди обмеженим, тому перед інвестором постає завдання відбору інвестиційних проектів та визначення оптимальної структури інвестиційних вкладень.

Оптимізація структури інвестиційних вкладень може здійснюватися за різними параметрами: за відносною дохідністю (прибутковістю), за періодом окупності, за рівнем ризику, пов'язаного з інвестиційними проектами, тощо.

Нижче представлено метод оптимізації структури інвестиційних вкладень засобами математичного програмування, а саме, на основі оптимізаційних моделей. Припустимо, інвестор має вибір серед певного набору інвестиційних проектів $P_1, P_2, \dots, P_n$. В цілях оптимізації структури інвестиційних вкладень здійснюється аналіз наступних показників економічної ефективності інвестиційних проектів:

чистий приведений результат (NPV), який відображає фінансовий результат від реалізації інвестиційного проекту в абсолютній сумі наростаючим підсумком за весь період експлуатації проекту;

індекс дохідності проекту (PI) — показує дохід, який припадає на одиницю інвестицій у проект за весь період експлуатації проекту. Розраховується як відношення сумарних доходів від проекту до сумарних інвестицій у проект;

середньорічний фінансовий результат (AFR) — показує фінансовий результат від експлуатації інвестиційного проекту в абсолютній сумі в середньому за рік. Розраховується як відношення сумарного фінансового результату NPV на кількість років експлуатації проекту;

внутрішня норма дохідності (IRR) — показує норму річної дохідності інвестиційного проекту;

середньорічна рентабельність проекту (CAR) — показує норму рентабельності інвестиційного проекту в середньому за рік. Розраховується як відношення середньорічного фінансового результату AFR до обсягу сумарних інвестицій у проект;

період окупності інвестиційного проекту (RP) — період у роках, за який сумарні інвестиції в проект повністю повертаються інвестору.

Значення часткових показників економічної ефективності інвестиційних проектів зводяться до єдиної таблиці — матриці показників ефективності інвестиційних проектів (табл. 1) [2].

Структура інвестиційних вкладень виражається у вигляді вектора $\vec{X} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$. Максимальний обсяг вкладень у i -й інвестиційний проект складає $M_1, M_2, \dots, M_n$. Сума всіх інвестиційних вкладень (максимальний обсяг інвестованого капіталу) не може перевищувати M . Також вводяться суто математичні обмеження $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_n \geq 0$.

Таблиця 1

Матриця показників ефективності інвестиційних проектів

Проекти	1. Чистий наведений результат	2. Індекс дохідності проекту	3. Середньорічний фінансовий результат	4. Внутрішня норма дохідності	5. Середньорічна рентабельність проекту	6. Період окупності
Проект 1	NPV_1	PI_1	AFR_1	IRR_1	CAR_1	RP_1
Проект 2	NPV_2	PI_2	AFR_2	IRR_2	CAR_2	RP_2
...	...	...	...	...	...	...
Проект n	NPV_n	PI_n	AFR_n	IRR_n	CAR_n	RP_n

Розглянемо, по-перше, варіант оптимізації структури інвестиційних вкладень за показником **внутрішньої норми дохідності** (IRR). Сумарний середньорічний дохід (TR) складає:

$$TR = IRR_1 x_1 + IRR_2 x_2 + \dots + IRR_n x_n.$$

Треба визначити таку структуру інвестиційних вкладень, котра обертає функцію TR у максимум. Таким чином, треба знайти вектор $\vec{X}^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$, що задовольняє системі обмежень та обертає функцію TR у максимум.

Задача оптимізації структури інвестиційних вкладень має наступний вигляд:

$$IRR_1 x_1 + IRR_2 x_2 + \dots + IRR_n x_n \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$x_i \leq M_i,$$

$$x_i \geq 0,$$

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = M.$$

Розв'язуючи задачу (1) (симплекс-методом або іншими методами), визначається вектор $(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$, котрий і відбиває оптимальну структуру інвестиційних вкладень, що забезпечує отримання максимального річного доходу.

За критерій оптимальності інвестиційних вкладень можна також приймати не річну, а **загальну дохідність** (тобто дохідність за весь строк реалізації проекту) (PI). Цей спосіб застосовується, коли інвестор віддає перевагу не високій річній дохідності, а дохідності на протязі невеликого періоду. Якщо після цього через ті чи інші причини він не зможе отримувати прибуток з більш низької річної дохідності, то за рахунок збільшення прибутку за тривалий період, збільшиться загальний прибуток.

Задача оптимізації структури інвестиційних вкладень за показником загальної дохідності має вигляд

$PI_1x_1 + PI_2x_2 + \dots + PI_nx_n \rightarrow \max$ (2) з системою обмежень: $x_i \leq M_i$; $x_i \geq 0$; $\sum_{i=1}^n x_i = M$. Розв'язавши зада-

чу (2), визначається вектор, котрий відповідає структурі інвестиційних вкладень, що максимізує загальний дохід за весь період експлуатації проекту.

За критерій оптимальності структури інвестиційних вкладень іноді доцільно взяти мінімальний **період окупності** проектів, що особливо актуально в період високої інфляції, фінансової нестабільності, дефіциту ліквідних коштів. Проект може принести високий прибуток у кінці періоду своєї експлуатації, однак при високому рівні інфляції цей прибуток може суттєво знецінитися — тому за умов інфляції важливо максимально швидко повернути вкладений капітал, а потім уже піклуватися про максимізацію прибутку. Крім того, мінімізація періоду окупності дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з інвестиційними вкладеннями.

Задача оптимізації структури інвестиційних вкладень за показником періоду окупності має вигляд $\frac{RP_1x_1 + RP_2x_2 + \dots + RP_nx_n}{x_1 + x_2 + \dots + x_n} \rightarrow \min$ (3), із систе-

мою обмежень — $x_i \leq M_i$; $x_i \geq 0$; $\sum_{i=1}^n x_i = M$. Задача (3) розв'язується аналогічно попереднім задачам.

Важливим критерієм оптимальності структури інвестиційних вкладень є **ризикованість** інвестицій. Оцінка ризику втрати вкладених коштів здійснюється за допомогою коефіцієнтів ризику (RQ), що показують ймовірність втрати вкладень. Розрахунок цих коефіцієнтів можна здійснювати різними способами (через коефіцієнт варіації, методом експертних оцінок тощо). Визначається значення показника RQ для кожного інвестиційного проекту.

Задача оптимізації структури інвестиційних вкладень за показником ризикованості має вигляд $\frac{RQ_1x_1 + RQ_2x_2 + \dots + RQ_nx_n}{x_1 + x_2 + \dots + x_n} \rightarrow \min$ (4), із системою

обмежень: $x_i \leq M_i$; $x_i \geq 0$; $\sum_{i=1}^n x_i = M$.

За критерій оптимальності, нарешті, може бути прийнятий **інтегральний показник економічної ефективності** інвестиційних проектів з урахуванням ризику ($IQEE$ (integral quotient of economic efficiency)). З метою переходу до безрозмірного вигляду здійснюється нормування показників економічної ефективності інвестиційних проектів та показника ризику за формулою

$$z_i^H = \frac{x_i - x_i^{\min}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}},$$

де z_i^H — значення i -го показника після нормування;

x_i — значення i -го показника;

$x_i^{\min}$ — мінімальне значення i -го показника;

$x_i^{\max}$ — максимальне значення i -го показника.

Діапазон їх варіації після нормування складає $[0...1]$. Інтегральний показник розраховується за формулою середнього ступеневого:

$$IQEE = \sqrt[2]{NPV^2 + PI^2 + AFR^2 + IRR^2 + CAR^2 + (1-RP)^2 + 3 \cdot (1-RQ)^2},$$

де всі показники нормовані. Коефіцієнту ризику RQ з метою підвищення його впливу на кінцеве значення показника $IQEE$ надано вагу 3.

Інтегральний показник економічної ефективності інвестиційних проектів враховує всі часткові показники ефективності інвестиційних проектів та фактор ризику й дозволяє визначити інтегральний узагальнений рівень економічної ефективності інвестиційного проекту.

Задача оптимізації структури інвестиційних вкладень за інтегральним показником економічної ефективності з врахуванням ризику має вигляд

$$\frac{IQEE_1x_1 + IQEE_2x_2 + \dots + IQEE_nx_n}{x_1 + x_2 + \dots + x_n} \rightarrow \max \quad (5)$$

із системою обмежень: $x_i \leq M_i$; $x_i \geq 0$; $\sum_{i=1}^n x_i = M$.

Розв'язавши задачу (5), визначається оптимальна структура інвестиційних вкладень за включеними до коефіцієнта $IQEE$ показниками економічної ефективності та ризику.

На практиці оптимізація структури інвестиційних вкладень у своїй математичній частині може бути реалізована за допомогою прикладних статистичних програмних пакетів, що дозволяє мінімізувати її трудомісткість.

Нижче наведено аналіз статистичних даних за рядом інвестиційних проектів Харківської області. На основі запропонованих моделей математичного програмування розраховано оптимальну структуру інвестицій. Вихідні дані для аналізу, а саме — набір показників економічної ефективності інвестиційних проектів та максимальний обсяг вкладень у кожний інвестиційний проект, наведено у табл. 2 [2].

Інтегральний показник економічної ефективності з урахуванням ризику $IQEE$ розраховано для кожного інвестиційного проекту (остання колонка).

Максимальний обсяг інвестованого капіталу M

у даному випадку є обмеженням та не може перевищувати 7 319,9 тис. грн.

Інвестиційні проекти Харківської області та їх економічні показники

№	Об'єкт або сфера інвестування	Чистий при- ведений ре- зультат (NPV), тис. грн.	Ін- декс дохід- ності (PI)	Середньоріч- ний фінан- совий резуль- тат (AFR), тис. грн.	Внутріш- ня норма дохід- ності (IRR)	Серед- ньорічна рента- бельність (CAR)	Період окуп- ності (RP), років	Коефі- цієнт ри- зику, RD	Макси- мальний обсяг вкла- дів (M _i), тис. грн.	Інтегральний показник економічної ефекти- вності, IQEE
1	Сільгоспвиробництво	534,6	1,35	106,92	0,1571	0,07	4,07	0,15	1751,3	2,1
2	Виробництво електроприладів	106,4	1,465	21,27	0,1396	0,093	3,32	0,17	233,6	1,81
3	Виробництво термообладнання	56,6	1,063	11,31	0,0408	0,0128	4,51	0,12	902,9	2,72
4	Міські пасажирські перевезення	829,9	1,453	165,98	0,18	0,0906	3,17	0,18	1831,7	1,7
5	Крита автостоянка	299,7	4,86	59,94	0,8153	0,772	1,64	0,72	83,5	1,01
6	Магазин з продажу одягу	554,9	3,026	110,97	0,457	0,4052	1,62	0,33	273,9	0,93
7	Торгівля продуктами харчування	1299,9	1,44	259,99	0,1091	0,0876	2,63	0,17	2968,2	1,83
8	Роздрібна торгівля	1258,2	8,272	251,65	1,5271	1,4544	0,48	0,89	173	2,13
9	Роздрібна торгівля оргтехнікою	2182,5	2,622	436,5	0,3797	0,3243	2,06	0,42	1345	0,79
10	Торгівля лікєро-горілчаними виробами	1055,3	2,845	211,05	0,4973	0,3691	1,56	0,34	571,9	0,91
11	Торгівля продуктами харчування	2934,7	2,141	586,93	0,3141	0,2282	2,43	0,21	2572,4	1,54
12	Оптова торгівля про- дуктами харчування	1461,4	2,868	292,29	0,439	0,3736	1,12	0,30	782,3	1,08
13	Торгівля продуктами харчування	219,6	2,231	43,92	0,3891	0,2462	2,04	0,27	178,4	1,06
14	Оптова торгівля мед- препаратами	1298,9	8,702	259,77	1,6947	1,5404	0,51	0,97	168,6	2,22
15	Виробництво мед- препаратів	106	1,495	21,2	0,1807	0,0991	2,34	0,11	214	3,01
16	Роздрібна торгівля медпрепаратами	111,4	1,199	22,29	0,1368	0,0397	4,07	0,7	611,4	0,16
17	Імпорт та торгівля гос- подарськими товарами	1355,6	3,061	271,12	0,508	0,4122	1,18	0,52	657,8	0,76
18	Торгівля паливно-мас- тильними матеріалами	7148,7	1,389	1429,7	0,15	0,0777	3,49	0,18	23417	2,2

Розрахуємо оптимальну структуру інвестицій-
них проектів, що розглядаються, за критерієм інте-
грального показника економічної ефективності інвес-
тиційних проектів з урахуванням ризику IQEE. Зада-
ча оптимізації структури інвестиційних вкладень має
вигляд:

$$2,1 \cdot x_1 + 1,81 \cdot x_2 + 2,72 \cdot x_3 + 1,7 \cdot x_4 + 1,01 \cdot x_5 + 0,93 \cdot x_6 + 1,83 \cdot x_7 + 2,13 \cdot x_8 + 0,79 \cdot x_9 + \\ + 0,91 \cdot x_{10} + 1,54 \cdot x_{11} + 1,08 \cdot x_{12} + 1,06 \cdot x_{13} + 2,22 \cdot x_{14} + 3,01 \cdot x_{15} + 0,16 \cdot x_{16} + 0,76 \cdot x_{17} + 2,2 \cdot x_{18} \rightarrow \max$$

$$x_i \leq M_i$$

$$(x_1 \leq 1751,3; x_2 \leq 233,6; x_3 \leq 902,9; x_4 \leq 1831,7; x_5 \leq 83,5; x_6 \leq 273,9; x_7 \leq 2968,2; x_8 \leq 173; x_9 \leq 1345; x_{10} \leq 571,9; \\ x_{11} \leq 2572,4; x_{12} \leq 782,3; x_{13} \leq 178,4; x_{14} \leq 168,6; x_{15} \leq 214; x_{16} \leq 611,4; x_{17} \leq 657,8; x_{18} \leq 23416,5)$$

$$x_i \geq 0,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 7319,9.$$

Після розв'язання задачі отримуємо оптимальну структуру інвестиційних вкладень за включеними до коефіцієнта *IQEE* показниками, що описується вектором ($x_3 = 902,9; x_{14} = 168,8; x_{15} = 214; x_{18} = 6034,4$). Значення інтегрального показника економічної ефективності для даної структури інвестиційних вкладень є найбільшим та складає 2,29.

Отже, отримали кілька моделей, що дозволяють визначити оптимальну структуру інвестиційних вкладень за різними параметрами економічної ефективності, параметром ризику, а також за кількома параметрами відразу, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення при відборі інвестиційних проектів та визначати оптимальний обсяг вкладень у кожний окремий інвестиційний проект. Найбільш узагальнюючою є модель оптимізації інвестиційних вкладень на основі інтегрального показника економічної ефективності інвестиційних проектів, який дозволяє оптимізувати інвестиції відразу за сімома критеріями.

В сучасних умовах в Україні, коли інвестиційна діяльність у багатьох випадках є економічно неефективною, визначення оптимальної структури інвестиційних вкладень на етапі планування інвестиційної діяльності набуває важливого значення.

Література: 1. Єгоршин О.О., Зосімов А.М., Пономаренко В.С. Методи багатовимірної статистичної аналізу: Навч. посібник. — К.: ІЗМН, 1998. — 208 с. 2. Растяпін А.В. Методика оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів // *Фінанси України*. — 2001. — №2. — С. 111.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 338.532.61

Бубенко С.П.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЕКСПОРТНУ ПРОДУКЦІЮ

Ціна є одним із найбільш впливових та гнучких інструментів регулювання прибутку. Однією з основних проблем ціноутворення є визначення собівартості виробництва товару. Правильно обрана методика встановлення ціни та послідовна реалізація обґрунтованої цінової стратегії — необхідні компоненти ефективної експортної діяльності підприємства. Запропоновано методику визначення собівартості реалізованої продукції з урахуванням витрат на збут, адміністративних та інших операційних витрат.

Ціна є одним із найбільш впливових та гнучких інструментів, яка одночасно є майже єдиним факто-

ром, який не пов'язаний з додатковими витратами, але приносить дохід підприємству. Основна проблема ціноутворення полягає у визначенні вартості товару. Правильно обрана методика встановлення ціни та послідовна реалізація обґрунтованої цінової стратегії — це необхідні компоненти ефективної роботи підприємства та його експортної діяльності.

Основні фактори, що впливають на ціну товару, — це вартість виробництва або витрати виробництва; становище на ринку конкретних товарів; зовнішнє середовище підприємства; стратегія діяльності підприємства; життєвий цикл товару та ін.

В економічній теорії проблеми ціноутворення розглянуті досить детально, але стосовно експортної діяльності підприємства, подальшого вдосконалення процесу потребує складання базисної ціни, на основі якої можна починати вести переговори з покупцем. Для цього використовуються дані про обсяг витрат, залежність між витратами та обсягами продажу, про кон'юнктуру ринку, конкурентні переваги підприємства на ринку та ін.).

Найбільш поширені методи розрахунку цін:

на основі аналізу беззбитковості;

на основі розрахованої цінності товару, цінності, яка відчувається керівництвом, тобто на основі його споживчих характеристик;

на рівні цін конкурентів;

встановлення максимально низької ціни для цінового прориву або участі підприємства у тендерах;

на рівні середніх витрат та запланованого прибутку, ін.

З точки зору багатьох науковців, кожному з указаних вище методів ціноутворення притаманні ті чи інші недоліки. Багато нарікань виникає навколо витратного методу встановлення цін, бо він фіксує конкретні витрати підприємства на виробництво продукції з усіма недоліками в сфері техніки, технології, організації виробництва та ін. Але не слід забувати про те, що цей метод є найбільш простим, тому що підприємству отримати інформацію про витрати виробництва набагато простіше, ніж інформацію щодо попиту та конкурентів. Крім того, такий метод може бути загальноприйнятим у даній галузі промисловості. Проблема полягає в тому, щоб налагодити досконалу систему обліку прямих та розподілу непрямих витрат. Інша проблема полягає в необхідності вибору найбільш адекватної профілю та умовам діяльності підприємства норми рентабельності. При обґрунтуванні величини прибутку, що включається в ціну товару, підприємство може керуватися факторами потреб виробництва, обсягу продажу товару, оборотності запасів, відчутної цінності товару та ін.

Таким чином, базова ціна на продукцію, що експортується, повинна найбільш точно відбивати

витрати підприємства. Далі необхідно встановити початкову ціну на товар для ведення переговорів з іноземним партнером, для чого вона корегується в залежності від стратегії підприємства, життєвого циклу товару та цін конкурентів на аналогічну продукцію. В процесі переговорів з покупцем базова ціна корегується в залежності від технічних та комерційних умов поставки:

якості товару, його відмінностей від аналогів, технічних характеристик, виду товару, комплектації поставки;

- валюти контракту;
- строку оплати;
- кредитних умов;
- базисних умов поставки;
- надання різного роду знижок.

Питання корегування ціни в залежності від комерційних умов контракту знайшли достатнє висвітлення в науковій літературі, а ось процес визначення базової ціни виробника, що експортує свою продукцію, все ще потребує вдосконалення. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", що затверджений Наказом Міністра фінансів України від 31.12.1999 р. [1], в склад собівартості реалізованої продукції не включаються адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Вони в період їх виникнення відносяться на фінансові результати підприємства і участі у формуванні витрат на конкретні види продукції не беруть. З точки зору автора, при розрахунку собівартості продукції для цілей ціноутворення доцільно вести розрахунки собівартості продукції саме з урахуванням усіх цих витрат. Це дуже важливо ще й тому, що виручка від реалізації повинна перекривати всі витрати підприємства, пов'язані з експортом продукції.

Автор вважає, що вказані вище накладні витрати доцільно відносити на собівартість продукції пропорційно заробітній платі, а витрати на збут, які належать до конкретного виду продукції, відносити прямо. До їх складу повинні ввійти всі витрати на отримання оригіналу контракту, довідки про декларування валютних цінностей, кодової довідки торгово-промислової палати, сертифіката походження товару, дозволів різних органів, збору за митне оформлення товарів, за виклик інспектора митниці для огляду товару; витрати на пакувальні, транспортні та інформаційні послуги.

Ці витрати на певну кількість товару (V) можна підрахувати за такою формулою:

$$V_{зб\text{ут}} = V_{\text{мит.оф.}} + V_{\text{сертиф.}} \times N + V_{\text{дозв.}} \times N + V_{\text{пакув.}} + V_{\text{трансп.}} \quad (1)$$

де $V_{зб\text{ут}}$ — витрати на збут;

$V_{\text{мит.оф.}}$ — витрати на митне оформлення партії товару, які включають отримання кодової довідки в

разі потреби, плату за виклик інспектора, збору за митне оформлення та ін.;

$V_{\text{сертиф.}}$ — витрати на сертифікати походження та якості товару;

$V_{\text{дозв.}}$ — витрати на отримання необхідних дозволів для оформлення вивозу товару;

$V_{\text{пакув.}}$ — вартість пакування з урахуванням кількості товарів у партії;

$V_{\text{трансп.}}$ — витрати на транспортування з урахуванням знижок за вагу відправки;

N — кількість товарних партій

Базову ціну на експортну продукцію (Ц) можна підрахувати за наступною формулою:

$$C = (V_{\text{мат}} + V_{\text{прац}} + V_{\text{нар}} + V_{\text{енерг}} + V_{\text{ін}} + V_{\text{вир}} \times \Pi + V_{\text{адм}} \times \Pi + V_{\text{зб\text{ут}}} / V_1 \times (1 + P), \quad (2)$$

де $V_{\text{мат}}$ — матеріальні витрати;

$V_{\text{прац}}$ — витрати на оплату праці;

$V_{\text{нарах}}$ — нарахування на заробітну плату;

$V_{\text{енерг}}$ — витрати на енергію;

$V_{\text{інш}}$ — інші прямі витрати;

$V_{\text{вир}}$ — річний (місячний) обсяг виробничих витрат;

$V_{\text{адм}}$ — річний (місячний) обсяг адміністративних витрат;

P — норма прибутку, прийнята на підприємстві;

Π — питома вага витрат на заробітну плату на одиницю продукції в загальному річному (місячному) фонді заробітної плати (якщо накладні витрати відносяться на собівартість продукції пропорційно заробітній платі). $\Pi = V_{\text{прац}} / \text{річний (місячний) фонд заробітної плати}$.

Можливість використання запропонованого методу встановлення експортної ціни проілюструємо на прикладі експериментальної сцинтиляційної збірки на основі монокристала NaI(Tl).

Витрати на митне оформлення 100 одиниць товару, який буде відправлятися партіями по 10 одиниць, складуть:

$$V_{\text{мит.оф.}} = K + I \cdot N + M = 10 + 20 \cdot 10 + 500 = 710 \text{ (дол. США.)},$$

де K — витрати на отримання довідки щодо коду товару, дол. США / од.;

I — збір за виклик митного інспектора, дол. США / год.;

M — мито (0,2% від митної вартості товару), дол. США.

Витрати на збут складуть:

$$V_{зб\text{ут}} = V_{\text{мит.оф.}} + V_{\text{сертиф.}} \times N + V_{\text{дозв.}} \times N + V_{\text{пакув.}} + V_{\text{трансп.}} = 710 + 20 + 20 \times 10 + 150 + 890 = 1970 \text{ (дол. США)},$$

де 890 — витрати на транспортування вантажу до США, згідно з тарифами міжнародної служби доставки вантажів DHL.

Таким чином, базова контрактна ціна на експортну продукцію складе:

$$\begin{aligned} \text{Ц} = & (V_{\text{мат}} + V_{\text{прац}} + V_{\text{нарах}} + V_{\text{енерг}} + V_{\text{інш}} + V_{\text{вир}} \times \Pi + \\ & + V_{\text{адм}} \times \Pi + V_{\text{збут}} / V) \times (1+P) = (1170 + 303 + 113 + \\ & + 30 + 145 + 20000 \times 303 / 14000 + 17000 \times \\ & \times 303 / 14000 + 1970/100) \times 1,2 \approx 3100 \text{ (дол. США)} \end{aligned}$$

Указаний метод підходить для підприємств, які виробляють продукцію з нееластичним попитом, тобто в разі зниження ціни суттєвого росту обсягу збуту не відбудеться. Стосовно підприємств з високим рівнем витрат на продукцію, що експортується, стратегія низьких цін не може бути придатною. Такими, як правило, являються підприємства, що експортують наукомістку, інноваційну продукцію виробничого призначення.

У відповідності з Законом України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. №168/97-ВР, п. 6.2.1 [2] на продаж товарів, які були експортовані за межі митної території України, податок на додану вартість (ПДВ) нараховується за нульовою ставкою. Згідно з п. 7.4.1 цього Закону, підприємство має право на податковий кредит на суми, виплачені підприємством у зв'язку з покупкою сировини та матеріалів.

Таким чином, при експорті продукції, при інших рівних умовах, у порівнянні з продажем продукції на Україні підприємство має економію грошових коштів у вигляді податкового кредиту. Цей кредит зменшує податкові зобов'язання, що виникли у підприємства в зв'язку з іншою діяльністю. Це означає, що підприємства мають додатковий резерв для зменшення ціни на продукцію, яка експортується. Цей резерв має умовний характер та залежить від іншої діяльності підприємства, але в разі необхідності зниження цін він може бути використаний.

Враховуючи те, що ставка податку на додану вартість складає зараз 20 відсотків, формулу ціни на продукцію, що експортується (Ц_1), можна представити у наступному вигляді:

$$\text{Ц}_1 = \text{Ц} - 0,2 (V_{\text{мат}} + V_{\text{інш}}), \quad (3)$$

де $V_{\text{мат}}$, $V_{\text{інш}}$ — матеріальні та інші витрати, у складі яких є ПДВ, та які відносяться до складу валових витрат підприємства.

При продажу експериментальної скінтіляційної збірки на основі монокристалу NaI(Tl) на експорт, ціна з урахуванням резерву у вигляді податкового кредиту складе:

$$\begin{aligned} \text{Ц}_1 = & \text{Ц} - 0,2 (V_{\text{мат}} + V_{\text{інш}}) = 3100 - 0,2 \times \\ & \times (1170 + 110) \approx 2845 \text{ (дол. США)}. \end{aligned}$$

Оскільки ціна є найважливішим елементом стратегічної політики підприємства, то вона повинна бути в центрі уваги фахівців організації. Але застосування гнучкої політики ціноутворення не завжди можливе через недосконалість законодавства в багатьох сферах регулювання діяльності підприємств; відсутність нормального конкурентного середовища; високу ступінь монополізації ринку; складність досконалого обліку витрат на підприємстві; складність отримання інформації щодо стану ринкового середовища; відсутність необхідної кількості спеціалістів у сфері маркетингу та ін.

Автор вважає, що для підприємств, які не мають можливості будувати стратегію роботи на зовнішньому ринку за зниженими цінами (нееластичний попит, високий рівень витрат та ін.) доцільним є затратний метод ціноутворення. Практичне використання витратного методу встановлення цін на продукцію, що експортується, а також резервів щодо зниження ціни на експортні товари дозволить максимально відшкодувати витрати підприємства та підвищити ефективність експортної діяльності.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. // Баланс. — 2001, спецвипуск. — №12 (31). — С. 59–64. 2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 року №168/97-ВР // ВВР. — 1997. — №21.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 316.422.44

Селюков А.Ю.

РОЛЬ ИНЖЕНЕРНОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Статья поднимает вопрос роли инженерного труда в процессе развития современной экономической системы. Рассматриваются вопросы экономического содержания инженерного труда и особенностей развития научно-технической революции и научно-технического прогресса.

Слово "инженер" имеет латинское происхождение, и его корень означает "создавать", "изобретать". В современном английском "engine" — "двигатель" — является основой "engineer", которая, согласно правилам создания слов, обозначающих род деятельности, "добуквенно" может переводиться как "тот, который двигает".

Деятельность инженера призвана обеспечивать функционирование системы "наука – производство" и может быть представлена двумя подходами: во-первых, как деятельность по организации эффективной эксплуатации наличной техники и технологии; во-вторых, как деятельность по созданию новых технических средств и технологических процессов. Как единое целое инженерный труд и формирует пути научно-технического прогресса (НТП), что позволяет говорить об идейной целостности НТП и инженерной деятельности.

Традиционно (из-за недостаточного понимания глубины явления НТП) он (прогресс) подсознательно отождествляется с формально-позитивными акцентами. При этом социально-отрицательные следствия рассматриваются как нечто свойственное не самому процессу НТП, а скорее — именно его следствиям. Тем не менее НТП есть способ бытия человека. Человек всецело окутан методами НТП, а разум его является творцом этих методов. Следовательно, избавиться от отрицательных последствий НТП человек может лишь изменяясь сам, меняя свои ценностные ориентации и социокультурные приоритеты. Это положение в первую очередь относится к носителям инженерного потенциала — проводникам между потребностями общества и фактом их реализации. Современный инженер просто не имеет морального права не понимать перспективы развития системы общественного производства и исторического характера развития социума, изменений сущности труда вообще и инженерного труда в особенности.

Об изменении сущности труда следует сказать отдельно. Реализация потенциала процесса труда возможна при наличии его субъектной и объектной компонент. При этом субъектная часть представлена самим субъектом, который в процессе труда манипулирует объектной частью. Последняя же есть множеством предметов, особым образом взаимодействующих между собой. В работе "Вопрос о технике" М. Хайдеггер выдвинул достаточно интересную концепцию — понятие "поставленности". "Поставом мы зовем собирающее начало той установки, которая ставит, то есть заставляет человека вывести действительное из его потаенности способом поставления его как состоящего в наличии. Поставом называется тот способ раскрытия потаенности, который правит существом современной техники, сам не являясь ни чем техническим" [1, с. 55]. Таким образом, объектная часть может быть задана совокупностью предметов, поставленных процессом труда.

Возвращаясь к терминам политической экономики, поставленность средств труда заключается в том, что они, имея своим сродным цель переносить волю человека на предметы труда, вне процесса

труда теряют свою сродность и перестают восприниматься как средства труда. Аналогичное можно сказать и про предметы труда.

Процесс труда можно определить как взаимодействие человека с объектом труда. Совокупность технических средств, предметов и средств труда, которые в общем-то и формируют множество объектов труда, можно с достаточной уверенностью описать термином "технология", а следовательно, **процесс труда есть взаимодействие человека с технологией.**

Наследуя преэминентность логической цепи изложенного выше, можно говорить о достаточно небольшой связи особенностей процесса труда с типом общественной системы, поскольку основной детерминантой здесь выступают потребности технологии. Таким образом, изменения характера и содержания труда, непосредственно отражающиеся на социально-экономических условиях существования субъекта труда, в большей своей части обусловлены требованиями существующей технологии, которые, в свою очередь, формируются именно инженерным потенциалом человечества.

Среди наиболее значимых по сути и следствиям требований технологии на современном этапе, бесспорно, можно выделить гуманизацию технологических процессов и одновременную технизацию человека — превращение его в часть технологии, механизмы которой сейчас активно изучаются. В этих условиях труд инженера предполагает в своей основе не столько применение конечных навыков и знаний, полученных в результате "пожизненного" обучения и самообучения, сколько способность манипулировать этими знаниями и умениями. Современные реалии заставляют трактовать систему подготовки кадров как процесс непосредственно обучения, дающего квалификацию, профессиональные навыки, и как цельную систему образования — систему гиперквалификации (систему связи знаний, позволяющих осуществлять эффективный поиск и усвоение новых знаний). Такой метаспециалист, к тому же активно вытесняемый из процесса непосредственного производства системой машин [2, с. 15], вынужден активно конструировать вещественную среду производства как пространство самовыражения сущностных сил человека. Инженерный труд выступает рычагом социализации труда, и именно под действием этого рычага экономическая система виртуально приобретает вышеуказанные гуманистические черты. Однако этот процесс имеет свои особенности протекания.

Во-первых, говорить об определенном гуманистическом акценте можно лишь в отношении так называемых стран первого мира, поскольку проблема недоедания рассматривается как одна из главнейших в XXI веке, а большое количество населения

планеты и по сегодняшний день подвергается обыкновенной капиталистической эксплуатации. Классовая принадлежность работника не может измениться в результате повышения уровня его квалификации и общеобразовательной подготовки. Разница лишь в том, что прежде капиталистической эксплуатации подвергался преимущественно неквалифицированный рабочий, занятый на простых операциях, в условиях же научно-технической революции основным объектом эксплуатации стал работник со сравнительно высоким уровнем образования и профессиональной подготовки, способный к выполнению сложных трудовых процессов.

Во-вторых, говоря о вышеупомянутой поставленности, необходимо подчеркнуть, что она заключается в способности средств труда переносить **волю субъекта труда** и воплощать ее в готовом продукте. При этом именно инженерный "контингент" наиболее отстранен от результатов своего труда, так как:

фактически невозможно путем интерполяции методом эквивалентности установить даже приблизительную стоимость результатов инженерного труда, поскольку часто они носят абстрактную форму и возможность их (результатов труда) материальной реализации значительно отдалена во времени;

значимость результатов труда может быть принципиально неосознаваемой обществом, ввиду "несвоевременности" появления и т. п.;

ввиду большей правовой осведомленности предприниматель зачастую получает не только продукт инженерного труда, но и в широком смысле — метод его получения.

Отделенный таким образом от носителя способности к его производству, продукт инженерного труда становится формально обычным объектом купли-продажи в рыночной экономике, при этом его цена заранее не сопоставима с его стоимостью, что, учитывая масштабность этого явления, само по себе четко очерчивает серьезное экономическое противоречие, охватывающее межотраслевой перелив капитала.

Естественно, речь не идет о недостаточной оплате труда инженера — большая часть "тех, кто двигает наше общество", выступают за предоставление полного доступа мировому сообществу ко всем результатам труда своего и труда своих коллег. Более того, такая практика все показательней подтверждает свою эффективность. Примером тому может служить рынок системного программного обеспечения — рынок наиболее высокоинтеллектуальной продукции, где мощь и гибкость операционных систем с открытым кодом семейства Unix, разрабатываемых энтузиастами, все более "беспокоит" коммерческого гиганта Microsoft.

Но гораздо более веской проблемой выступает тот факт, что инженерный труд на современном эта-

пе вынужден переносить **не свою волю** на продукт инженерного труда, а волю "работодателя". Даже если не брать во внимание такие фактически субъективные социальные последствия, как формирование хронического депрессионного синдрома среди интеллигенции (хотя объективную историю делают именно персоналии — выразители субъективного подхода), достаточно четко прорисовывается стратегия ответа на ранее упомянутый тезис об органически свойственных НТП отрицательных чертах. Современный инженер вынужден выступать гарантом и методом исполнения воли общества, удовлетворения его потребностей, основной из которых есть жажда наживы. При этом социум при случае не упускает возможности предъявлять рекламы, связанные с асоциальностью инженерного труда (и соответственно — его носителей), напоминая, чьим разумом были созданы водородные бомбы, химическое оружие и даже компьютерные вирусы.

Вывод: современные экономические реалии формируют социальный запрос на инженерный труд в таком количестве, что большая часть экономически активного населения вынуждена тем или иным образом использовать инженерные знания, чаще — чисто технические. Путем социальной редирации этот запрос переадресовывается высшим и средним специальным учебным заведениям, которые и выполняют его, готовя "инженеров по профессии", поскольку акцент делается на специальные дисциплины, обучающие использованию существующей технологии либо экстенсивному ее совершенствованию (первая ипостась инженерной деятельности). "Инженеров по призванию" достаточно тяжело получить без фундаментальной естественнонаучной подготовки, и наивно ожидать "по призванию" от человека, не только не осознавшего, но и даже не прослушавшего такие "бесполезные" курсы, как "философия техники" и "методология науки".

Именно поэтому невозможно избавиться от отрицательных следствий НТП, войти в этап гармоничного развития человечества в "сфере разума", не изменив коренным образом производительные силы общества, основу которых и составляет инженер.

Литература: 1. Хайдеггер М. Вопрос о технике. //Новая технократическая волна на Западе. — М.: Прогресс, 1986. — С. 55. 2. Григорян Г.М. Социализация содержания экономической науки — решающая основа ее обновления //Социальная экономика. — 2001. — №1. — С. 15. 3. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление. — М.: Наука, 1991. — С. 270. 4. Маркс К. Капитал. Т. 1. — М.: Госполитиздат, 1951. — С. 794. 5. Ясперс К. Смысл и назначение истории. — М.: Республика, 1994. — С. 528.

Статья поступила до редакції
8.10.2002 р.

НАПРЯМКИ І ФАКТОРИ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наведено визначення малого підприємства (МП) як об'єкта державної та регіональної підтримки. Розглянуті основні групи факторів впливу на господарську діяльність МП в Україні (соціально-економічні, правові, організаційно-технологічні, соціально-психологічні) та запропоновані напрямки їх активізації в сучасних умовах.

Малий бізнес як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки є одним з дійових важелів розв'язання таких економічних і соціальних завдань, як сприяння структурній перебудові економіки, зміцнення економічної бази регіонів, швидке насичення ринку товарами та послугами, послаблення монополізму і розвиток конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортних можливостей країни, забезпечення зайнятості значної частини населення.

Важливе значення малого бізнесу потребує розробки взаємопов'язаних заходів щодо забезпечення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для його становлення та ефективного розвитку в Україні.

Розробка таких заходів — предмет чітких уявлень про об'єкт дослідження. Тим більше, що в світі немає загальновизнаного підходу щодо віднесення господарських суб'єктів до категорії малих підприємств. Звернемося до таблиці, складеної за даними Н. Колесника [2; 3]. В ній відображені погляди на проблему законодавців деяких країн.

Таблиця 1

1	2	3	4	5	6
Німеччина	1 – 500	До 100 млн. DM	60	Не встановлено	-
Греція	1 – 100	До 700 млн. DRS	2,5	Не встановлено	-
Данія	1 – 500	Не встановлено	-	Не встановлено	-
Ірландія	1 – 500	Не встановлено	-	Не встановлено	-
Іспанія	1 – 250	До 5000 млн. ESP	35	До 1500 млн. ESP	10,5
Італія	Мікрофірма: 1 – 19 Мала фірма: 20 – 99 Мала середня фірма: 100 – 199 Мала велика фірма: 200 – 499	Не встановлено	-	Не встановлено	-
Люксембург	1 – 500	Не встановлено	-	Не встановлено	-
Нідерланди	МП: 1-10 СП: 11-99	Не встановлено	-	Не встановлено	-
Японія	МСП***: 1 – 300 Дрібні підприємства: 1 – 20	Не встановлено	-	100 млн. ієн для промисловості, транспорту 30 млн. ієн — для оптової торгівлі	-
Україна	МП: 1 – 200 (диференційовано за галузями)	Не встановлено	-		-

* МП — малі підприємства;

** СП — середні підприємства;

*** МСП — малі і середні підприємства

Критерії віднесення суб'єктів підприємницької діяльності до розряду малих в різних країнах

Критерій	Чисельність персоналу, чол.	Річний обсяг		Загальний баланс	
		місцева валюта	млн. дол. (не більше)	місцева валюта	млн. дол.
Країна					
1	2	3	4	5	6
Бельгія	МП*: 1-50; СП*: 50-250	До 5 млн. ЕКЮ	5,9	До 2 млн. ЕКЮ	2,35

Як бачимо, вони використовують здебільшого кількісні критерії класифікації підприємств: чисельність персоналу, річний обсяг, балансову вартість активів. Це природньо, бо пов'язане з наданням державами підприємствам, віднесеним до категорії малих, певних пільг та допомоги. Джерела їх надання неневицерпні. Звідси — намагання обмежити коло пошукачів дешевих кредитів, пільгового оподаткування, а то й прямих грошових субсидій. Чітко підтверджує цей висновок українське законодавство, в якому діяльність малих підприємств регламентується законами "Про підприємництво" та

"Про підприємства". Згідно з останнім, саме чисельність працюючих — критерій віднесення новостворюваних та діючих підприємств до категорії малих (див. таблицю).

Дещо інший підхід стосовно визначення суб'єктів малого бізнесу спостерігається в Указі Президента України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 12 травня 1998 р., згідно з яким до них належать [1]:

індивідуальні підприємці, тобто фізичні особи, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, що займаються нею без створення юридичної особи;

підприємницькі організації зі статусом юридичної особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, де середньоспискова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб (враховуються всі робітники, в тому числі ті, що працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом), а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.

Крім того, в указі з'явилася така категорія, як мікропідприємства, до яких належать фірми зі середньосписковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб та обсягом виручки від реалізації не більше, ніж 250 тис. грн. за рік.

Кількісні критерії спрощують класифікацію підприємств. У цьому їх позитивна риса, але водночас і недолік. Тому, вважаємо, що при розгляді малих підприємств в контексті саморегульованої господарської системи, яка використовує специфічні методи менеджменту, кількісні критерії слід доповнити якісними.

Останні розширюють можливості аналізу, бо враховують широкий спектр особливостей, притаманних саме малому бізнесу. Але й вони не вільні від недоліків, серед яких — певний суб'єктивізм, з якого випливають труднощі їх використання на практиці.

Можна припустити, що визначене протиріччя між якісними та кількісними методами вирішується завдяки їх поєднанню. Така точка зору має серед фахівців своїх прихильників. Наприклад, Болтонський Комітет, створений у Великобританії в 1971 р., дав "економічне" та "статистичне" визначення малої фірми. Малою, за економічним означенням, вважається фірма, що відповідає таким трьом умовам: володіє відносно невеликою часткою ринкового простору її сфери діяльності; управління здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не за допомогою формалізованої управлінської структури; є незалежною (не є часткою великого підприємства) [3, с. 55]. Щодо статистичного визначення, то воно базувалося на оцінці внеску підприємства у ВВП, вирішенні проблеми зайнятості, на експортній діяльності тощо.

Діяльність підприємців, що діють у сфері малого бізнесу, залежить від впливу соціально-економічних, організаційних та соціально-психологічних факторів. Структура факторів, які впливають на діяльність малих підприємств, наведена на рисунку.



Рис. 1. Фактори, що впливають на господарську діяльність малих підприємницьких структур

Перша група факторів (соціально-економічних і правових) формується під впливом фінансово-кредитної, антимонопольної, інвестиційно-інноваційної політики держави і проявляється в процесі реалі-

зації законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України та інших урядових структур. Ефективність дії цієї групи факторів оцінюється за кінцевими результатами функціонування реального сектора економіки, представленого сукупністю малих форм господарювання.

Друга група факторів (організаційно-технологічних) формується під впливом ринкового середовища, включаючи розвиток ринків фінансових ресурсів, цінних паперів, кредитних ринків тощо. Дослідження багатьох авторів свідчать, що існуючі фінансові інституції не націлені на співпрацю з малими підприємницькими структурами, оскільки останні не мають можливостей відповідати умовам надання комерційними банками кредитів. Малі підприємницькі структури в більшості випадків не мають матеріальних ресурсів або капіталів у формі основних засобів, котрі можна запропонувати комерційним банкам як заставу. Існують проблеми в наданні кредитних гарантій дрібним підприємницьким структурам з боку державних владних структур.

Саме з цих причин вітчизняні комерційні банки надають перевагу у кредитуванні підприємницьким структурам, які вже зарекомендували себе на ринках, мають стабільний фінансовий стан і при отриманні кредитів можуть представити аргументовані докази їх надійності у поверненні позичкових коштів.

Однак за останні два – три роки у фінансово-кредитній сфері відбулись суттєві зміни на користь розвитку структур малого бізнесу. До таких змін слід віднести:

- створення мережі прабанківських установ, діяльність яких спрямована на надання фінансових послуг;

- створення цільових регіональних фондів підтримки малих підприємницьких структур;

- розвиток кредитних спілок, які надають фінансову допомогу малим підприємницьким структурам;

- лібералізацію чинного законодавства в напрямках створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва;

- зниження податкового тиску на малі підприємницькі об'єкти тощо.

Третя група факторів (соціально-психологічного характеру) здійснює опосередкований вплив на розвиток малого бізнесу в Україні.

У розвинених країнах з ринковою економікою ця група факторів здійснює позитивний вплив на розвиток малого бізнесу. Більш того, в суспільстві сформувалось позитивне ставлення до підприємництва і підприємця як людини заможної, що забезпечує свій добробут за рахунок творчої праці, вміння організовувати власну справу, досягати успіху в конкурентному середовищі. В Україні такої суспільної позиції поки що не вироблено. Значна частина

населення негативно сприймає підприємницьку діяльність. В першу чергу це стосується тих підприємницьких установ, які займаються реалізацією товарів, надають посередницькі послуги фінансово-кредитного характеру. Позитивні результати підприємницької діяльності майже не рекламуються в засобах масової інформації, що значно гальмує процеси вироблення позитивного ставлення суспільства до малого бізнесу як до прогресивної форми господарювання. Високий рівень недовіри населення проявляється і стосовно вітчизняної банківської системи, яка практично не захищає інтереси вкладників, вирішуючи при цьому за їх рахунок власні проблеми. Недовіра до банків та інших фінансово-кредитних установ негативно впливає на залучення коштів, заощаджень населення у розвиток національної економіки і, зокрема, в розвиток підприємництва.

Розв'язання проблем, пов'язаних зі створенням в країні сприятливого організаційно-економічного клімату для розвитку малого бізнесу, потребує реалізації заходів в таких напрямках:

- повернення довіри населення до вітчизняних банків та інших фінансово-кредитних установ;

- проведення широкої рекламної кампанії у засобах масової інформації про кращі результати підприємницької діяльності;

- прийняття нових законів України і вдосконалення існуючої законодавчої бази з метою посилення захисту інтересів власників і споживачів;

- зниження податкового тиску на функціонуючі малі підприємства;

- посилення податкової дисципліни на базі розвитку партнерських відносин: податкові структури — платники податків;

- розробка та здійснення регіональних програм розвитку малого бізнесу.

Реалізація зазначених заходів спрямована на створення в Україні сприятливого організаційно-економічного клімату для розвитку малого бізнесу як для прогресивної форми господарювання, здатної забезпечити населення новими робочими місцями, створити умови для зростання їх доходів і добробуту.

Література: 1. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України від 12 травня 1998 р. №456/98 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 12 травня. 2. Колесник Н. Мале підприємство: світовий досвід і реалії України // Економіст. — 2000. — №10. — С. 29 – 31. 3. Колесников А., Колесников Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. — 1996. — №7. — С. 46 – 58.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 336.14:352

Кузькин Е.Ю.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕГИОНЕ

В статье предложены концептуальные положения развития бюджетно-финансовых отношений, проанализировано влияние статей расходов государственного бюджета на развитие социальной сферы в регионе.

В условиях рыночных отношений основу социально-экономического развития территории составляют финансовые ресурсы, большая часть которых перераспределяется через государственный бюджет. Поэтому в новых условиях хозяйствования необходима такая система взглядов на развитие бюджетно-финансовых отношений, которая может стать реальной основой обеспечения устойчивых темпов роста основных социально-экономических показателей в регионе.

В июне 2001 года был утвержден Бюджетный Кодекс Украины, который стал правовой основой развития бюджетно-финансовых отношений на всех уровнях хозяйствования [2]. Основная направленность этого документа состоит в определении и законодательном закреплении принципов взаимодействия бюджетов различных уровней, что дает возможность принимать оптимальные (позволяющие решать поставленные задачи при минимальных затратах ресурсов) решения относительно формирования и распределения финансовых ресурсов региона.

Концепция развития бюджетно-финансовых отношений должна основываться на соблюдении принципа бюджетной независимости, что позволит ослабить негативное влияние несбалансированности бюджетной системы по горизонтали и вертикали. При этом бюджетную систему можно считать вертикально сбалансированной, если поступления в бюджеты различных уровней позволяют сформировать их доходные части в достаточных объемах для обеспечения позитивных результатов социально-экономического развития территории. Горизонтальная сбалансированность бюджетной системы предусматривает соответствие доходной и расходной частей бюджетов на всех уровнях финансового управления. Однако проблемы вертикального и горизонтального выравнивания бюджетов присущи

практически всем странам с развитой рыночной экономикой, что является следствием многоуровневой структуры бюджетной системы, состоящей из центрального, регионального и местных бюджетов. Разница заключается в конкретном уровне несбалансированности и возможностях ее устранения, от чего зависят, в конечном итоге, направления совершенствования межбюджетных отношений по вертикали и бюджетно-финансовых отношений по горизонтали.

Следующим концептуальным положением должна стать социальная направленность бюджета. Известно, что основная цель развития рыночной экономики состоит в постоянном улучшении благосостояния народа на основе обеспечения стабильного экономического роста в стране. Достижение этой цели и должно определять направленность политики расходования бюджетных средств. В таблице приведены основные направления и объемы расходования средств сводного бюджета Украины за последние 4 года, анализ которых позволяет сделать вывод о реальной направленности бюджетного процесса.

Таблица

Расходы сводного бюджета Украины

Статьи государственных расходов	1998	1999	2000	2001
РАСХОДЫ, в том числе:	31195,6	34820,9	48148,6	55256,6
государственное управление	1311,4	1486,2	3384,8	3715,4
правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	1551,8	1674,5	2814,5	3891,0
социально-культурные мероприятия	13094,2	13455,4	19060,5	5465,9
промышленность, энергетика и строительство	3322,4	3444,6	3409,4	3855,6
сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота	607,6	538,7	885,7	1083,6
жилищно-коммунальное хозяйство	1403,7	1165,2	1084,1	1551,8
транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатика	1739,0	2026,3	1891,2	1782,5
национальная оборона	1418,6	1557,9	2294,5	3031,2
мероприятия, связанные с ликвидацией последствий чернобыльской катастрофы	1420,0	1445,5	1810,6	1795,3
целевые фонды	600,0	966,2	2439,8	529,9

В 1998 году расходы на развитие социальной сферы составляли около 53% общего объема расходов за год. В 2001 году социальные расходы составили 53,1% объема расходов за год. Это свидетельствует о том, что за последние годы сводный бюджет Украины не стал более социально направленным, несмотря на то, что в абсолютной величине социально-ориентированные расходы увеличились. При этом в рамках социально-ориентированных расходов анализировались расходы по четырем статьям бюджета: социально-культурные мероприятия, жилищно-коммунальное хозяйство, мероприятия, связанные с ликвидацией последствий Чернобыльской катастрофы, целевые фонды.

Особого внимания заслуживают вопросы прозрачности бюджетного процесса на всех уровнях управления, в частности, расходование бюджетных средств по тем статьям, которые опосредованно влияют на развитие социальной сферы и по которым объем средств увеличивается не только в абсолютном, но и в относительном выражении. К таким статьям бюджета можно отнести: государственное управление, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства, а также национальную оборону. Для анализа целесообразности расходования бюджетных средств необходимо определить статьи расходов бюджета, которые непосредственно, косвенно и опосредованно влияют на развитие социальной сферы. На рисунке представлена схема влияния статей расходов государственного бюджета на развитие социальной сферы в регионе.



Рис. Влияние статей расходов бюджета на социальное развитие региона

Обеспечение прозрачности бюджетного процесса предполагает детальную структуризацию направлений и объемов финансирования с целью научного обоснования и целесообразности осуществления бюджетного планирования. Анализ влияния статей расходов на развитие социальной сферы даст возможность обоснованно определить необходимые объемы бюджетного финансирования приоритетных направлений развития региона, что позволит обеспечить реальный рост благосостояния населения.

Литература: 1. Україна у цифрах 2001 р. Короткий статистичний довідник. — К.: Техніка, 2002. — 264 с. 2. Бюджетный Кодекс Украины. Справочное издание. — Харьков: Дельта, 2001. — 132 с.

Стаття поступила до редакції
20.11.2002 р.

УДК 338.246.025.88

Дементьев В.В.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ НАД ПОВЕДЕНИЕМ СОБСТВЕННИКА

В статье рассматриваются теоретические проблемы мотивации собственников приватизированных предприятий. В качестве фактора, определяющего степень мотивации собственника в эффективном использовании активов, рассматривается система экономической власти. Анализируется влияние институтов экономической власти на выбор собственника в условиях переходной экономики. Предлагаются меры по созданию эффективной мотивации доминирующих собственников.

Первоначально представлялось, что неэффективность предприятия есть исключительный результат отсутствия так называемого "эффективного собственника". При этом любой собственник, кроме государственного, "по умолчанию" предполагался эффективным, а основным средством для устранения неэффективности в экономике являлась приватизация предприятий. Однако, как показала хозяйственная практика, результаты деятельности приватизированных предприятий зачастую немногим отличаются от государственных, а рентная направленность поведения присутствует и в

деятельности собственников предприятия. "Приватизация в России и ряде других стран, — пишут Д. Стиглиц и Д. Эллерман, — отмеченная накоплением огромных богатств немногими олигархами, не только не дала обещанных выгод в смысле эффективности, но подорвала общественный капитал и привела к утрате доверия к рыночной экономике" [1, с. 10].

Таким образом, сам по себе формальный акт приватизации еще не создает "автоматически" такой экономической организации, которая способна к более эффективному использованию активов, нежели альтернативные варианты собственности и контроля над предприятиями (государственная собственность или менеджерский контроль). Простой передачи собственности негосударственным владельцам оказалось недостаточно для возникновения "эффективного" собственника, обладающего мотивацией в общественной эффективности приватизированных предприятий. Более того, как показывает практика, статус собственника еще не гарантирует даже от таких действий, результатом которых является "разграбление" активов контролируемого предприятия.

Несбалансированность институтов экономического и правового контроля над деятельностью предприятия и несбалансированность распределения прав власти "внутри" предприятия имеют следствием для собственника "сдвиг издержек" различных форм получения денежного дохода. Отсюда — искажение мотивации в поведении собственника, то есть нарушение равновесия между интересом собственника и общественной эффективностью использования активов. С одной стороны, имеет место "подавленная" мотивация в эффективном использовании активов предприятия, с другой — возникает "избыточная" мотивация в неэффективной деятельности.

Искажения (деформации), или своего рода "**провалы мотивации**" собственника, могут проявляться в следующих формах.

1. Деформация мотивации по отношению к **источникам получения дохода**. Избыточные издержки продуктивной деятельности, ориентированной на повышение производительности капитала, и в то же время заниженные для неэффективного использования активов могут делать сравнительно более выгодным для собственника использование контроля над предприятием в целях извлечения дохода из активов приватизированного предприятия **рентным путем**. В данном случае это означает, что источником дохода для собственника становится не рост производительности капитала и максимизация остаточного дохода, в основе которого — инновационные риски, а рента, получаемая

за счет перераспределения доходов в пользу собственника. "Захват ренты" собственником может осуществляться в таких формах, как завышение цены на реализуемую продукцию, занижение цен, выплачиваемых за используемые ресурсы (в том числе и оплаты труда), сокращение дохода миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др. В результате имеет место **отрыв доходов собственника от производительности контролируемых факторов производства**.

2. Деформация **форм получения дохода**. В сложившихся институциональных условиях наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится "захват" ренты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Как правило, это осуществляется следующим образом: посредством продажи продукции предприятия посреднической фирме по заниженным ценам с последующей перепродажей и оседанием дохода на счетах фирмы; посредством передачи фирме ликвидной продукции по бартеру с последующей реализацией данной продукции; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т. п. При этом потенциальный денежный доход предприятия "перекачивается" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуального дохода собственника. В этих условиях непосредственным источником доходов доминирующего собственника становится не доход предприятия, а доход посреднических фирм или финансовых структур, опосредующих эти потоки. Кстати, преимущества получения собственником денежных доходов непосредственно из доходов фирмы, а не из прибыли контролируемого предприятия, вытекают из преимуществ, которыми обладают данные фирмы по сравнению с бывшими государственными предприятиями. А именно: меньшая подконтрольность государству и большие возможности ухода из-под налогообложения (сокрытие доходов), большая гарантированность прав собственности, широкие возможности в проведении финансовых операций (например, перевода денежных средств за рубеж), отсутствие социальной инфраструктуры и социальных проблем, в частности, давления со стороны трудовых коллективов и профсоюзов, внутренняя управляемость и низкие транзакционные издержки преодоления оппортунистического поведения. По образному выражению Г. Клейнера, формируется "экономика физических лиц" [2, с. 81 – 95]. Это приводит к тому, что традиционные для собственника формы доходов, источником которых непосредственно является доход контролируемого предприятия и

величина которых зависит от эффективности предприятия (дивиденды и рост курсовой стоимости акций), в данной институциональной среде приобретают ограниченное значение. Возникает **"разрыв" между индивидуальными доходами собственника и доходами предприятия**. В результате формируется ограниченная или подавленная мотивация собственника, суть которой — в максимизации прибыли и увеличении ценности активов контролируемого предприятия. Получение предприятием прибыли перестает быть непосредственным условием индивидуального дохода собственника. Максимизация ценности функционирования фирмы и, в частности, рентабельность контролируемого предприятия интересуют доминирующих собственников лишь в той мере, в какой это необходимо для поддержания устойчивости и сохранения предприятия как источника товарных и финансовых потоков, приносящих доход посредническим фирмам.

3. Искажение в **предпочтениях формы богатства**. Неопределенность будущего и отсутствие ясных гарантий сохранения имущественного контроля над активами фирмы в долгосрочном периоде мотивирует крупнейших акционеров на извлечение краткосрочных выгод из подконтрольных предприятий. Риск произвольного перераспределения собственности, а также отсутствие фондовых рынков приводит к тому, что у собственника ослаблена (или подавлена) мотивация в возрастании стоимости контролируемых активов. Стремление собственника к максимизации индивидуального богатства не принимает формы мотивации в максимизации стоимости активов, которыми он обладает. Предпочтительной формой богатства, в максимизации которой мотивирован собственник, является его наиболее ликвидная форма в виде денежных ресурсов. В результате — **отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов предприятия**.

4. Искажения мотивации собственника проявляются в **предпочтениях внезаконности**. Природа данного явления — в соотношении для собственника издержек "подчинения закону" и "издержек внезаконности" и, прежде всего, в **высоких издержках поддержания легального бизнеса**. И, как показал Э. Де Сото, дело не в величине налогов, хотя она также имеет безусловное значение, а прежде всего в институциональном устройстве экономической системы. "Объяснять масштаб теневой экономики, в которой кормятся 50 – 80% населения, желанием избежать уплаты налогов — это, по меньшей мере, заблуждение. Большинство людей уходит во внезаконный сектор не потому, что он

дает укрытие от налогов, а потому что действующие законы государства, сколь бы изящны ни были их формулировки, не отвечают потребностям и стремлениям людей" [3, с.156]. Проблема внезаконности и теневой экономики достаточно исследована к настоящему времени как в теоретическом аспекте, так и в прикладном. Обратим внимание лишь на один аспект проблемы, а именно: проблеме легализации (институционализации) реальной собственности на активы приватизированных предприятий [4, с. 50].

Неравновесность институтов экономической власти порождает, таким образом, неэффективную мотивацию собственника по отношению к использованию контролируемых активов [4, с. 50]. Отсюда тенденция к неэффективному использованию активов приватизированных предприятий как в абсолютном смысле ("проедание" активов), так и в относительном. В этом, в частности, на наш взгляд, одна из причин существования значительного числа нерентабельных предприятий — отсутствие достаточной мотивации в максимизации прибыли предприятий.

Собственник может стать созидательным предпринимателем при условии создания такой системы экономической власти и институциональной среды, которая способна, во-первых, "защитить" его от произвола, неопределенности и риска потери имущества и доходов в случае эффективного использования активов предприятия. Во-вторых, сократить величину транзакционных издержек (внутренних и внешних) и устранить тем самым избыточные издержки инновационной и инвестиционной деятельности. В-третьих, ограничить ренто-ориентированное поведение собственника, создав соответствующие "издержки неэффективности" (сокращение доходов, потерю стоимости имущества, утрату контроля над предприятием), возникающие в случае отсутствия поведения, направленного на повышение производительности капитала.

Более того, необходимо не просто "создать" механизм мотивации собственника, устранив имеющиеся "провалы". Конкурентоспособность национального хозяйства определяется сравнительной эффективностью его экономических и политических институтов и, прежде всего, тем, насколько сильную мотивацию в повышении производительности капитала она создает. Поэтому проблема состоит не просто в том, чтобы создать эффективную систему институтов собственности, а и в том, чтобы создать такую систему, которая бы обладала сравнительными преимуществами в мотивации, в способности привлечения ресурсов, преодолении оппортунизма и пр. по сравнению с экономическими институтами

стран — конкурентов на мировом рынке. Без этого невозможно создание конкурентоспособной национальной экономики.

Общую основу механизма экономической власти над поведением собственника составляют следующие институты: во-первых, власть рынка, действующая на основе свободной конкуренции; во-вторых, правовой механизм, исключающий произвол по отношению к действиям экономических агентов, и прежде всего механизм спецификации и защиты прав собственности. В совокупности данные институты и создавали механизм "невидимой руки" рынка, описанный А. Смитом, который приводил стремление собственника к максимизации частной выгоды в соответствии с общественным благом.

Для экономических условий XIX века: небольших размеров предприятий, полной ответственности собственника по обязательствам, доминирования индивидуальной (семейной) собственности на предприятиях — для эффективной экономической власти (социального контроля) над поведением собственника механизма "невидимой руки" было вполне достаточно. Однако по причине роста масштабов предприятий, их социальной значимости и негативных последствий в результате банкротства, ограничения конкуренции, распространения принципа ограниченной ответственности по обязательствам, развития корпоративных форм собственности — действия "невидимой руки" как механизма социального контроля над собственником оказывается недостаточно.

В результате формируются модели экономического контроля над крупными корпорациями, которые дополняют механизм "невидимой руки" рынка и ограничивают рентную (неэффективную) мотивацию в поведении собственника.

Первая модель опирается на развитый фондовый рынок и рынок корпоративного контроля. Результаты функционирования открытой корпорации постоянно оцениваются на рынках капитала. При этом отклонения в эффективности использования активов "улавливаются" фондовым рынком, создавая для собственника издержки в виде падения курсовой стоимости акций конкретной фирмы, а следовательно, потери стоимости богатства, а также возникновения опасности поглощения и утраты контроля над предприятием. В этих условиях не имеет существенного значения "кто", какие экономические агенты являются собственниками предприятия и какова степень концентрации собственности. Такую ситуацию в полной мере характеризует известное положение Р. Коуза: независимо от того, кто выступил первоначальным собственником, активы перейдут к тем

агентам, которые способны использовать их наиболее эффективно.

Вторая модель имеет в своей основе такое распределение прав собственности, при котором устанавливается прямой контроль над деятельностью предприятия (использования его активов) со стороны "соучастников" (stakeholders), т. е. экономических агентов, максимизация целевой функции которых зависит от эффективности предприятия и которые обладают интересом в эффективности данного предприятия. Такая модель получила название "**модель участников**" (stakeholder model) [5, с. 125].

Контроль со стороны "соучастников" может осуществляться, во-первых, через представительство "соучастников" (например, персонала предприятия) в собственности предприятия или в корпоративных органах управления; во-вторых, в форме перекрестного владения акциями институциональными собственниками. На основе "модели участия" возникает "уравновешивающая" власть, которая не позволяет собственнику активов извлечь ренту за счет сокращения доходов (ущемления интересов) "соучастников". Например, власть данного собственника, способного извлечь ренту из активов предприятия, уравновешивается властью другого собственника, который не позволяет извлечь ренту за счет себя. Например, предприятие А в качестве юридического лица владеет предприятием Б. При этом предприятие Б (как юридическое лицо) владеет предприятием А. В результате А как собственник не может извлечь ренту из активов Б, поскольку Б имеет власть над А и ограничивает возможность получения последним ренты в ущерб собственным интересам и обратно.

Третья модель возникает на основе "модели участников" и основана на том, что в качестве собственника выступает такой экономический агент, для которого изначальной целью обладания собственностью является не максимизация индивидуальной выгоды в краткосрочном периоде, а максимизация прибыли предприятия и возрастание стоимости активов. Это возможно, когда акционером является институциональный собственник, структура мотивов которого по отношению к контролируемым активам уже является результатом воздействия институтов экономической власти (внутренней и внешней) и системы ограничений рентного поведения. В качестве таких институциональных собственников могут выступать такие экономические организации, как финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании, банки) или нефинансовые (промышленные) корпорации, при условии, конечно, существования системы власти, ограничиваю-

щей неэффективную мотивацию собственников данных организаций.

Становление (формирование) эффективных институтов экономической власти над поведением собственника требует проведения целенаправленной государственной политики. Эта политика должна включать в себя следующие направления.

Во-первых, создание (укрепление) общих основ института прав собственности. Прежде всего, речь идет об устранении произвола из экономической жизни общества, о создании эффективных процедур банкротства, механизмов фиксации и прав собственности, корпоративного права, эффективной судебной власти. Власть силы должна быть заменена властью легальных институтов. "Возникновению кредита и инвестиций, — пишет Э. Де Сото, — препятствует нехватка не самих материальных активов, а их отражений в системе частной собственности — в виде свидетельства о собственности или акций, которые регулировались бы законами, обязательными на всей территории страны" [3, с. 71].

Во-вторых, создание фондовых рынков. Причем речь идет не просто о развитии соответствующей инфраструктуры торговли ценными бумагами. Это далеко не самое главное. *Необходимо приведение акционерного капитала в соответствие с реальным капиталом.* Акции бывших госпредприятий не могут составить основу фондового рынка: зачастую они представляют собой не более чем фикцию, поскольку наиболее прибыльные активы давно выведены с предприятий. Для возникновения реального фондового рынка необходима корпоратизация сложившейся хозяйственной структуры, корпоратизация (принудительная) реально сложившихся к настоящему времени целостных хозяйственных комплексов, "открытие" данных корпораций (при превышении стоимости их активов определенной величины) с обязательным размещением ценных бумаг на фондовых биржах. Необходима также государственная программа поощрения размещения корпорациями своих ценных бумаг на мировых фондовых биржах.

В-третьих. Несмотря на значимость фондового рынка как инструмента социального контроля над корпорациями, следует **признать ограниченные возможности его создания и перспективы выхода в обозримом будущем ценных бумаг отечественных предприятий на мировые фондовые рынки.** Доминирующей формой контроля над эффективностью использования активов предприятий могут выступить модели прямого контроля со стороны "соучастников". В связи с этим необходимо

формирование институтов власти над использованием собственности, основанных на "модели" соучастия, где сдерживающими факторами неэффективного поведения являются контрактные механизмы.

В-четвертых. В "модели участия" существенное значение приобретает тот факт, **какие экономические агенты являются доминирующими собственниками на предприятии, каковы их институциональные интересы по отношению к активам предприятия, кем и каким образом контролируется их деятельность.** Контроль над предприятием поэтому не должен "автоматически" переходить к тому, кто предложит большую цену. *В условиях, когда возможно получение рентных доходов от собственности, готовность заплатить большую цену за активы не означает готовности использовать активы более эффективным образом.* Создание "эффективного собственника" предполагает целенаправленную экономическую политику государства, которая ограничивает свободный перелив собственности (особенно контрольных пакетов), создает, с одной стороны, ограничения, а с другой — преференции на обладание собственностью.

В-пятых. Отсюда, в частности, вытекает **необходимость реструктуризации стихийно сложившегося распределения прав собственности в результате приватизации на основе реструктуризации задолженности перед бюджетом в государственную собственность с последующим ее перераспределением,** отдавая приоритет созданию перекрестной собственности между технологически взаимосвязанными предприятиями.

В-шестых. Необходим **пересмотр корпоративного законодательства в сторону расширения прав представительства в органах корпоративного контроля для "соучастников"** (персонал предприятия, поставщики, потребители, местные органы власти и пр.)

Литература: 1. Стиглиц Д., Эллерман Д. Мосты через пропасть: макро- и микростратегия для России // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №4. — С. 8 — 15. 2. Клейнер Г. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики. — 1996. — №4. — С. 81 — 95. 3. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. — 272 с. 4. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. — 2000. — №5. — С. 45 — 61. 5. Альберт М. Капитализм против капитализма. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — 296 с.

УДК 330.35.01:378.112

Дудка Н.И.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВУЗОВ УКРАИНЫ

В статье поднята проблема управления процессами обеспечения экономической безопасности вузов, которая в Украине до последнего времени вообще не ставилась. Для решения этой задачи предложено формирование дискретной финансовой базы вузов и развитие расширенной периферии вуза. Это, в свою очередь, предполагает перестройку всей внутренней структуры управления вузами, которая представлена автором в данной статье.

В основе системы поддержки устойчивого развития вуза, или его экономической безопасности, естественно, лежит финансовая поддержка, которая в новых условиях переходного периода связана с поиском различных внебюджетных источников финансирования. Индикаторами этой безопасности являются квалификационный и возрастной состав высших учебных заведений. Угрозы экономической безопасности вузов, возникающие из-за оттока наиболее квалифицированных и мобильных научно-педагогических кадров, преломляются через проблему воспроизводства интеллектуальной элиты. До последнего времени проблема эффективного воспроизводства научно-педагогической элиты вообще не ставилась. Прежние формальные декларации о ее важности сменяются более глубоким пониманием ее роли как одной из основных движущих сил социального прогресса. Но существующая в стране система подготовки и продвижения научно-педагогических кадров не отвечает новым требованиям, выдвигаемым обществом в ходе переоценки ценностей.

Личная безопасность научно-педагогических кадров, в конечном счете, составляет экономическую безопасность всего вуза и даже общества в целом. В личной безопасности финансовая составляющая является первичной, так как адекватное вознаграждение за труд позволит легко решить все проблемы личностной самореализации, даже если система высшего образования и науки их игнорирует. Действительно, в этом случае никто не мешает продвинутому ученому публиковаться за границей, получать гранты, выезжать с докладами

на международные симпозиумы, отслеживать свой научный рейтинг и индекс цитируемости. Проблема воспроизводства научно-педагогической элиты в Украине имеет, как минимум, две составляющие — профессиональную (квалификационную) и демографическую (возрастную). Резкое сокращение госзаказа и госфинансирования повлекло за собой отъезд за границу многих ведущих ученых.

Эмиграция захватила не только научную элиту, но и "предэлиту" — талантливых молодых ученых и аспирантов. В результате интенсивной интеллектуальной миграции воспроизводство интеллектуальной элиты оказывается под угрозой, что подрывает устойчивое развитие системы высшего образования и науки и тем самым — экономическую безопасность вузов, которые являются главным производителем научных кадров высшей квалификации. Демографический аспект проблемы, усугубляющийся оттоком из системы высшего образования и науки молодых и талантливых специалистов, связан со старением научно-педагогических кадров.

С учетом финансовой первоосновы экономической безопасности вузов для повышения степени этой безопасности необходимо увеличить заработную плату научно-педагогическим кадрам, по крайней мере, в два раза по сравнению со средней по стране. Такое повышение должно быть дифференцированным и зависеть от результатов научно-педагогической деятельности. В условиях достаточной автономии вузов решение проблемы повышения их экономической устойчивости следует искать как в активизации и расширении системы внебюджетного финансирования, так и за счет диверсификации доходов вузов и укрепления их связей с новыми партнерами, создания и развития инфраструктуры предпринимательской направленности. Здесь могут быть очень полезны методы стратегического управления, например, концепция "предпринимательского университета" Бартон Кларка с одним из ее ключевых положений — формирования дискретной финансовой базы и расширенной периферии развития вуза. Решение этой проблемы можно искать и в трехсекторной модели экономики, которая отличается от классической двухсекторной (государственный и частный секторы) наличием третьего сектора — неприбыльного. Этот сектор — своеобразная прослойка между двумя традиционными секторами экономики. Поэтому его функции в экономике напоминают функции амортизирующей структуры, компенсирующей недостатки двух других секторов. В настоящее время неприбыльный сектор в развитых странах производит 5–10% ВВП, что является внушительной цифрой, если учесть специфику этих организаций.

В развитых странах большинство вузов, вне зависимости от их истории и правового статуса, являются, по сути, бесприбыльными организациями. Причина состоит в том, что государственное финансирование вузов составляет лишь часть их общего бюджета. При этом в развитых странах наметилась тенденция сокращения расходов на высшее образование. Например, в Англии за 10 лет (1977 – 1986 гг.) доля расходов на образование в общих дотациях государства снизилась почти в 3 раза. Такая ситуация вынуждает вузы искать альтернативные источники финансирования, а так как на основную часть вузов распространяется запрет на распределение прибыли, полученной в результате деятельности, то их можно отнести к бесприбыльным организациям. В наших условиях это очень актуально для негосударственных вузов, которые сейчас относят к коммерческому сектору. Возникает вопрос: где же найти механизм "антикризисного управления"? Ответ лежит на поверхности — вузы должны осознать себя частью бесприбыльного сектора и использовать методы выживания и эффективного функционирования бесприбыльных организаций.

Основным внутренним препятствием для выхода из кризиса украинских вузов и перехода к модели бесприбыльных организаций является ложное представление о бесприбыльности, которое часто ассоциируется с функционированием строго в рамках государственного финансирования. В условиях рыночной экономики зарабатывание денег вузами является очень важным и необходимым. Оно позволяет им устойчиво развиваться независимо от государственных финансов, а это и является основой их экономической безопасности.

Основные потенциальные источники и формы финансирования вузов как бесприбыльных организаций могут быть сгруппированы следующим образом:

дотации от индивидуумов — плата за услуги, коммерческие продажи, рабочее время добровольцев;

дотации от частного сектора — одноразовые дотации, субсидии в себестоимости продукции, оплата услуг, процент от инвестиций, рента;

дотации от третьего сектора — гранты от фондов и трастов, плата за услуги, объединенное привлечение капитала, советы и поддержка;

государственные дотации — одноразовые гранты под определенный вид деятельности, субсидии для снижения себестоимости, плата за услуги, кредиты и гарантии по кредитам, налоговое льготирование.

Во всех группах источников финансирования присутствует "плата за услуги", которая является

одной из основных форм финансирования в настоящее время. Однако для того, чтобы использовать все разнообразие источников финансирования, вуз, наряду с изменением внешней модели поведения, должен также перестроить свою внутреннюю структуру управления. Это, прежде всего, предполагает:

во-первых, разделение академической и административной власти с целью повышения профессионализма и эффективности работы управленцев;

во-вторых, создание отделов, готовых функционировать в современных конкурентных условиях — условиях маркетинга; работы с персоналом; патентной защиты авторских прав; стратегического планирования и самоаудита (для обеспечения устойчивости развития вуза).

По вопросу квалификационного состава научно-педагогических кадров в статистических материалах Коллегии Минобразования Украины приводятся следующие данные [4]: общая численность докторов и кандидатов наук по этому министерству в 1996 г. составила 4 762 и 25 545 человек, что составляет соответственно около 49 и 44% от всей численности докторов и кандидатов наук, занятых в экономике Украины. Эти цифры вычислены нами на основе материалов Госкомстата Украины [2]. Далее, в 1997 г., выбыло 7,2 и прибыло только 5,6% докторов наук [1]. По кандидатам наук эти цифры составили 5,3 и 3,7%. Следовательно, на 1,6% произошло сокращение научно-педагогических кадров высшей квалификации — кандидатов и докторов наук.

По экономике Украины в целом нами рассчитаны следующие годовые темпы изменения числа кандидатов и докторов наук на основе данных Госкомстата Украины [2, 3]: 1995 – 96 гг. — по 1,5%; 1997 г. — 0,6%; 1998 г. — (-0,3%); 1995 – 96 гг. — по 3,5%; 1997 г. — 1,2%; 1998 г. — (-2%). Таким образом, в последние годы в экономике Украины четко прослеживается тенденция замедления роста числа кандидатов и докторов наук, а с 1998 г. — синхронный спад этих показателей. Таким образом, по Минобразованию Украины спад рассматриваемых показателей начался, по крайней мере, на год раньше. По данным информационно-аналитического обзора Министерства образования и науки Украины [3, с. 138] численность докторов наук в расчете на 100 студентов дневной формы обучения в 2001 году в сравнении с 1996 годом уменьшилась с 0,93 до 0,8; профессоров — с 1,03 до 0,78; кандидатов наук — с 6,23 до 4,54; доцентов — с 4,8 до 3,37. Эта негативная тенденция имеет определенный риск. Рост контингента студентов без соответствующего обеспечения кадровыми ресурсами может стать причиной снижения качества высшего образования и соот-

ветствия его запросам современного общества. При этом заметим, по нашим расчетам, сделанным на основе изученных статистических данных [4], в последние годы предпоследнее место по квалификационному уровню профессорско-преподавательского состава в целом занимали экономические вузы. Их характеризует худшая среди других групп вузов динамика убыли рассматриваемых показателей (три из четырех показателей уменьшили свои значения). При этом следует иметь в виду, что экономическая вузовская наука в целом отличается очень большими объемами подготовки аспирантов и докторантов, а следовательно, кандидатов и докторов наук. В то же время имеет место тенденция ухода "остепененных" экономистов из сферы высшего образования в сферы бизнеса, консалтинга и государственного (или регионального) управления.

Качество управления вузами во многом зависит от квалификации и возрастного состава их руководителей. Из 196 руководителей (директоров) вузов I–II уровней аккредитации на 1.01.98 г. только 8 человек обладали учеными степенями кандидата наук (в вузах Харькова, Киева и Львова по два человека, в вузах Днепропетровска и Николаева — по одному). Это, естественно, очень низкий показатель квалификационного уровня руководителей рассматриваемых вузов. В то же время 105 из 111 ректоров вузов III–IV уровней аккредитации в системе Минобразования Украины (94,6%) имели степень доктора наук и (или) звание профессора. Возрастная структура, рассчитанная нами по количеству руководителей высших учебных заведений Украины III–IV уровней аккредитации к началу 1998 года, свидетельствовала о том, что 45% руководителей находились в возрастной группе от 60 до 65 лет и старше, 34,3% — от 50 до 60, и только 20,7% — от 41 до 50 лет.

В то же время существенно лучшими показателями характеризовались данные по возрастному составу руководителей вузов I–II уровней аккредитации, в которых старше 60 лет насчитывалось 18% руководителей, от 51 до 59 — 39,7%, от 40 до 50 лет — 40,2%, до 40 лет — 2,1%.

Таким образом, из приведенных данных видно, что возрастные структуры руководителей различных типов вузов существенно различаются. Совокупность руководителей вузов I–II уровней аккредитации имеет более молодую интегральную возрастную структуру. Настораживает факт очень большого процента руководителей вузов III–IV уровней аккредитации, имеющих пенсионный возраст (45% ректоров этих вузов имеют возраст старше 60 лет). Отметим, что старение кадров для всей системы высшей школы является

сейчас одной из актуальных проблем, требующих решения.

Литература: 1. Наука України: стат. зб. / Мінстат України. — К., 1995. — 108 с.; 1998. — 196 с. 2. Освіта в Україні. Національний звіт. — К.: Міністерство освіти і науки України, 2000. — 24 с. 3. ОСВІТА УКРАЇНИ. Інформаційно-аналітичний огляд. / Під загальною редакцією В.Г. Кременя. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА", 2001. — 224 с. 4. Статистичні дані. До засідання Колегії Міністерства освіти України за підсумками 1997 року (Вищі навчальні заклади). — К.: Генеза, 1998. — 304 с.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 332.14(477)

Бугай С.М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА СТАНУ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЇ

Розглянуто проблеми стимулювання розвитку депресивних територій на основі використання інтегрального показника їх стану, визначено умови віднесення територій до депресивних, розглянуто систему державних заходів щодо надання їм матеріальної, фінансової та інших видів допомоги. Запропоновано критерії соціально-економічного розвитку таких територій та методи розрахунку інтегрального показника.

У посланні Президента України до Верховної Ради "Україна: поступ у XXI століття" було передбачено розробку Закону "Про стимулювання розвитку депресивних територій".

За основною своєю сутністю такий законопроект повинен визначати правові, фінансово-економічні та організаційно-технологічні засади здійснення державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку депресивних територій.

Складність та неоднозначність шляхів вирішення даної проблеми дозволяє нам запропонувати власне бачення вирішення проблеми стимулювання розвитку депресивних територій за рахунок відпрацювання методики обрахунку критеріїв і індикаторів визначення депресивних територій (надання адміністративно-територіальним утворенням України статусу депре-

сивної території) та впровадження інтегрального показника стану депресивності території.

Саме інтегральний показник стану депресивності території й повинен покладатися в основу (прийматися за базу) офіційного надання території вказаного статусу та розподілу державної допомоги згідно з його числовим значенням (величиною).

Серед інших умов віднесення територій до категорії депресивних можна назвати наступні:

доведеність того, що у випадку неприйняття антидепресивних заходів негативні тенденції можуть мати незворотний характер;

відсутність місцевих і регіональних ресурсів для самостійного виведення території зі стану депресії;

доведеність безальтернативності негайної розробки й реалізації спеціальних програм;

наявність системи заходів державної підтримки конкретних депресивних територій;

розрахунок потреб необхідних ресурсів та з'ясування можливих джерел їх отримання.

На погляд автора, може бути запропоновано наступна методика визначення інтегральної величини такого показника стану депресивності території. Однак спочатку визначимо однозначне тлумачення понять, якими оперуватиме дана методика.

Депресивна територія — окремо визначена одиниця (сукупність одиниць) системи адміністративно-територіального устрою — район, місто, — в межах якого (яких) динаміка виробництва, рівень життя та зайнятості населення, інші показники соціально-економічного розвитку значно нижчі від відповідних середніх показників взагалі по державі. При цьому можливості усунення такого стану власними зусиллями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування відсутні, існує необхідність спеціально організованої державної підтримки.

Державна підтримка — система державних заходів, спрямованих на надання матеріальної, фінансової, консалтингової або іншої цільової допомоги з метою забезпечення подолання кризових явищ у соціально-економічному розвитку конкретних територій та забезпечення істотного динамізму їх перспективного розвитку.

Державна підтримка, на думку автора, повинна надаватися наступним, за своєю природою виникнення, депресивним територіям:

економічно слабкорозвинутим територіям (з низькими рівнем розвитку економіки та рівнем життя населення);

потерпілим від структурних перетворень (промисловим регіонам, які постраждали внаслідок згорання виробництва в традиційних галузях або мають високий рівень безробіття);

іншим територіям — за рішенням уряду (маються на увазі гірські населені пункти, малі монофункціональні міста, зони екологічного лиха тощо).

Крім того, необхідно відзначити, що надання державної підтримки (допомоги) може здійснюватися в різних формах, які можна класифікувати як:

усі нефінансові форми допомоги;

усі форми допомоги, включаючи фінансову допомогу під конкретні програми розвитку;

усі форми допомоги.

Застосування різних видів державної допомоги до депресивних територій потребує однозначного визначення конкретних видів депресивності територій з метою подальшого (після розрахунків номінальних значень інтегрального показника стану депресивності території) визначення діапазону номінальних значень інтегрального показника, що їх характеризуватиме.

Вважаємо, що для розподілу депресивних територій за видами депресивності можна скористатися наступними поняттями: слабкорозвинуті, власне депресивні та кризові.

Різниця у визначенні даних видів депресивних територій полягає лише в тому, яких зусиль (фінансові, матеріально-технічні, ресурсні, інтелектуальні тощо) повинна докласти держава для подолання стану депресивності на конкретній території.

Визнання території депресивною здійснюється на основі комплексної оцінки її економічного, фінансового та соціального стану — інтегрального критерію, який розраховується за допомогою формалізованої методики інтегрування чотирьох критеріїв соціально-економічного розвитку.

Критерії соціально-економічного розвитку території — це результат здійснення діагностики економічного, фінансового та соціального стану регіону, що являє собою формалізовану інтегральну величину відхилень окремих соціально-економічних індикаторів від середніх по державі.

Для визначення депресивних територій пропонуємо використовувати 4 головні критерії:

рівень господарської діяльності;
рівень фінансової забезпеченості;
рівень соціального розвитку;
стан ринку праці.

Кожен з указаних вище критеріїв описується системою економічних або соціальних індикаторів:

1) рівень господарської діяльності:
обсяг виробленої промислової продукції на душу населення;

обсяг валової продукції сільського господарства на душу населення;

обсяг інвестицій в основний капітал у промисловість на душу населення;

обсяг інвестицій в основний капітал у сільське господарство на душу населення;

2) рівень фінансової забезпеченості:

видатки та доходи місцевого бюджету в розрахунку на душу населення;

розмір дотацій у відсотках від загальних видатків місцевого бюджету;

коефіцієнт бюджетної податкоспроможності регіону;

3) стан ринку праці:

рівень зайнятості населення в усіх сферах економічної діяльності, в тому числі й у промисловості, в малому бізнесі;

рівень зареєстрованого та застійного безробіття;

навантаження на одне робоче місце, вакансію;

4) рівень соціального розвитку:

коефіцієнти природного приросту населення та демографічного навантаження на осіб працездатного віку;

рівень споживання населення;

середньомісячна заробітна плата працівників;

рівень купівельної спроможності населення;

частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму;

видатки місцевих бюджетів (без урахування дотацій) на соціальну сферу на душу населення.

Методи обчислень індикаторів наступні (за основу береться подвійний обрахунок величини відхилень окремих соціально-економічних індикаторів від середніх):

А: спочатку здійснюється порівняння індикаторів області, в межах якої знаходиться депресивна територія, та середнього значення індикатора по державі (числове значення індикатора області, наприклад, 750 ділиться на числове значення відповідного індикатора в середньому по державі, наприклад, 870; після обрахунку отримуємо проміжне розрахункове значення індикатора — 0,86).

Б: потім виконується порівняння індикаторів депресивної території (адміністративний район або місто, селище міського типу) з індикатором області (числове значення індикатора депресивної території, наприклад, 590 ділиться на числове значення індикатора в середньому по області, у попередньому розрахунку вказано — 750; отримуємо проміжне розрахункове значення індикатора — 0,79).

Наступним кроком є визначення номінального значення індикатора для даної депресивної території (розраховується за методом ділення **Б**, у нашому випадку — 0,79 на **А**, у нашому випадку — 0,86; отримуємо кінцеве числове значення індикатора — 0,92, саме це число покладено у основу обрахування інтегрального показника стану депресивності території).

У тих випадках, коли перевищення значення конкретного індикатора над середніми значеннями по області (або по державі) є виключно негативною величиною (наприклад, розмір дотацій у відсотках від загальних видатків місцевого бюджету, рівень зареєстрованого та застійного безробіття, навантаження на одне робоче місце тощо), розрахунки

здійснюються за протилежною схемою (тобто не методом ділення **Б** на **А**, як це описано вище, а методом ділення **А** на **Б**).

Переліки індикаторів, що розраховуються тим чи іншим методом, однозначно визначаються на етапі затвердження їх складу та подаються у відповідному додатку до даної методики.

Примітка: чим більше величина індикатора відрізняється від одиниці, тим більшим є ступінь депресивності даної території за даним індикатором.

Методи обрахунку інтегрального показника наступні.

На першому етапі здійснюється такий розрахунок:

визначається номінальна величина критерію (по кожному з 4 указаних вище окремо) як інтегральної величини за значеннями усіх індикаторів, що входять до даного критерію (обрахунок здійснюється за методом множення номінальних величин усіх індикаторів).

На другому етапі здійснюється обрахунок номінального значення інтегрального показника, що визначає стан депресивності території:

обрахунок здійснюється шляхом множення величин усіх чотирьох критеріїв стану депресивності території (саме дана величина занесена в середню колонку наведеної нижче таблиці).

Таким чином, бачимо, що ідеологія розрахунку інтегрального показника стану депресивності території ґрунтується на широко вживаних у практиці містобудування і вирішенні задач регіональної політики (з розміщення продуктивних сил) методах.

Перевагою отримання інтегрального показника за даним методом є той факт, що його конкретне числове значення практично не залежить (або залежить у такій мірі, що не впливає на точність розрахунків) від кількості використаних для розрахунку індикаторів (їх може застосовуватись 15 – 20, а може бути запропоновано до обрахунку 100 і більше), якщо якась обмежена їх сукупність вибрана вірно і в достатній мірі відображає головні процеси, що відбуваються в суспільстві.

Єдиним недоліком отримання інтегрального показника за даним методом є необхідність обов'язкового попереднього обрахунку всіх територій держави (тих, що за вибраним критерієм розгляду відповідатимуть вимогам до розмірів та конфігурації територій, які можуть отримати статус депресивної; наприклад, усіх адміністративних районів, малих та середніх міст тощо) для подальшого визначення діапазону коливань номінальних значень інтегрального показника для отримання того чи іншого виду державної допомоги.

За номінальними значеннями інтегральної величини показника, що визначає стан депресивності

території, вони діляться на кілька рівнів (за ступенем депресивності).

Кожному рівню відповідає конкретний вид державної допомоги.

Після завершення розрахунків по всій території України здійснюється визначення діапазонів номінальних значень інтегральної величини показників, що визначають уже конкретний вид депресивності території, та заповнюється наведена нижче таблиця [1].

Вид депресивності території	Номінальні значення інтегрального показника стану депресивності території	Вид державної допомоги
слабко-розвинуті		усі нефінансові форми допомоги
депресивні		усі форми допомоги, включаючи фінансову допомогу, під конкретні програми розвитку
кризові		усі форми допомоги

Після заповнення вказаної таблиці (або по завершенні процедури визначення номінальних значень інтегрального показника стану депресивності території з віднесенням конкретних територій до певних видів депресивності) надання державної допомоги набирає прозорого, зрозумілого для всіх характеру.

З метою врахування специфіки соціально-економічного розвитку регіонів та в залежності від виду депресивності критеріальна діагностика може проводитись за уточненням для кожного виду депресивності території переліком параметрів по кожному з критеріїв (тільки в межах одного виду депресивності).

Міра відхилення запропонованого інтегрального показника стану депресивності території та критеріїв соціально-економічного розвитку від відповідного середнього по державі покаже ступінь або гостроту депресії та "вузькі місця" соціально-економічного розвитку.

Досвід країн — членів ЄС, а також країн — вихідців із соціалістичного табору, які йдуть шляхом трансформування власної економіки в ринкову, свідчить про широку практику застосування цілеспрямованої державної допомоги регіонам, які постраждали від структурних перетворень (промислові області, де було згорнуте виробництво в традиційних галузях, тобто з високим рівнем безробіття) та економічно слабкорозвиненим регіонам (з більш низьким рівнем економіки і низьким життєвим рівнем населення, головним чином, провінцій).

Регіони, які потребують державної підтримки, в основному визначаються на основі таких показників (за їх відхиленнями від середніх значень):

норма безробіття;

кількість претендентів на одне вакантне місце;
розмір доходів від заробітної плати і розмір доходів від сільського господарства;

розмір доходів від податків у місцеві бюджети;
масштаб згортання виробництва в головних галузях (промисловості, сільському й лісовому господарствах) та їх частка в структурі зайнятості.

Застосування такого методу визначення депресивних територій в умовах сучасної України не уявляється можливим (сьогодні понад 80 відсотків місцевих бюджетів є дотаційними, тобто практично всі адміністративні райони та значна кількість міст обласного значення, практично усі малі міста, потерпають від структурних перетворень).

Україні на даному етапі її розвитку необхідна методика, яка б дозволяла виводити результати обрахунків (визначати конкретні числові значення інтегрального показника стану депресивності території) з реальних фінансових та матеріально-ресурсних можливостей держави.

Застосування даної методики обрахунку депресивних територій дозволить не лише вирахувати (визначити) ці території, але й здійснити їх розподіл за видами надаваної допомоги (останнє є особливо цінним на даному етапі розвитку, коли держава не має достатньої кількості ресурсів усіх видів для одночасного вирішення всіх проблемних питань регіонального розвитку).

Крім того, до позитивних факторів, що свідчать на користь застосування даної методики, безсумнівно, відносяться:

її незалежність від кількості застосовуваних у розрахунках індикаторів (за обов'язкової умови рівнозначності усіх відібраних для розрахунку індикаторів; без даної умови необхідно буде вводити вагові категорії кожного індикатора в інтегральному показнику, що обов'язково призведе до втрати прозорості розрахунків);

можливість обчислення інтегрального показника стану депресивності території в усіх випадках не залежно від того, чи є територія депресивною за кожним окремо взятим індикатором.

Література: 1. Проблеми ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року // Матеріали наук. конф. — К.: УкрІНТЕІ, 1999. — Ч. II. — Т. 1. — 172 с. 2. Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. / За ред. С. Максименка. — К.: Логос, 2000. — 72 с.

Стаття поступила до редакції
11.11.2002 р.

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.012.325

Арішина О.В.

ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

У статті запропоновано методичний підхід і алгоритм вибору фінансової стратегії при ситуаційному підході до стратегічного управління і стратегічної мети на базі використання методу аналізу ієрархій. Висновки статті дозволяють забезпечити реалізацію вибору фінансової стратегії в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Найважливішою умовою ефективності стратегічного управління підприємством є збільшення його горизонту та оптимізація прийнятих рішень з урахуванням їх найближчих і довгострокових наслідків. Тісний органічний зв'язок прогнозування й прийняття стратегічних рішень забезпечує оптимальність стратегії розвитку підприємства.

На сьогодні накопичилась велика кількість методів прогнозування, і ця кількість така, що виникла необхідність їх класифікувати. Розробка ідей систематизації методів прогнозування знайшла відображення в роботах А.Г. Гранберга [1], М. Мескона [3], В.В. Ковальова [2], С.А. Саркісяна [5] та інших авторів. На думку автора, найбільш повною є класифікація методів прогнозування, розроблена С.А. Саркісяном (рис. 1), метою якої є наочне зображення сукупності сучасних методів прогнозування як деякої системи у вигляді ієрархічного дерева.



Рис. 1. Система методів прогнозування [5]

М. Месконом запропонована інша класифікація методів прогнозування, представлена на рис. 2.



Рис. 2. Класифікація методів прогнозування [3]

Кожен з перерахованих методів прогнозування підвищує якість прийнятих рішень у ситуаціях винят-

кової складності за допомогою наступних моделей: теорії ігор; моделей теорії черг для визначення оптимального числа каналів обслуговування стосовно потреби в них; моделей управління запасами для визначення часу розміщення замовлень на ресурси та їхньої кількості, а також маси готової продукції на складах; моделей лінійного програмування для визначення оптимального способу розподілу дефіцитних ресурсів при наявності конкуруючих потреб; імітаційного моделювання як процесу створення моделі та її експериментального застосування для визначення змін реальної ситуації; моделей економічного аналізу.

На практиці в умовах нестабільності середовища підприємства застосовуються такі види стратегічного управління, як управління на основі передбачення змін, управління на основі рішення стратегічних задач. Центральною проблемою цих видів управління є прогноз майбутньої ситуації і забезпечення на цій основі виживання підприємства в тривалій перспективі. Отже, найбільш придатними методами серед перерахованих вище є методи опитування, експертних оцінок, сценарний метод і імітаційне моделювання.

Імітаційне моделювання процесу прийняття стратегічних рішень засноване на сполученні формалізованих (математичних) методів і експертних оцінок фахівців. Запропонована імітаційна модель вибору стратегічної фінансової альтернативи в залежності від сценарію динаміки зовнішнього середовища і стратегічних цілей, зміст якої полягає в поєднанні математичної процедури методу аналізу ієрархій і методу експертних оцінок. Ця модель графічно представлена на рис. 3.

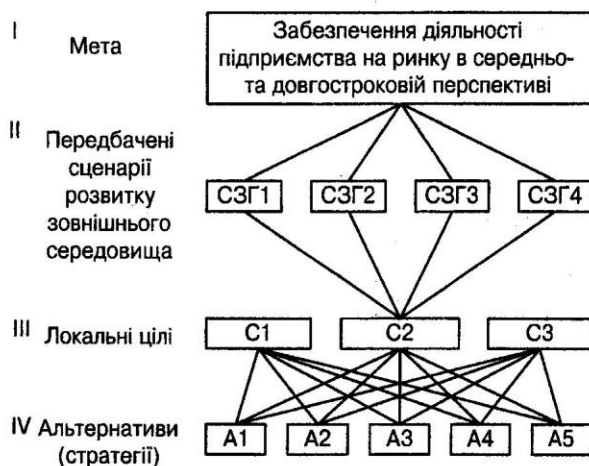


Рис. 3. Модель вибору стратегічної фінансової альтернативи імітаційних розрахунків господарської діяльності об'єкта

На першому етапі (після того, як задача сформульована) складається ієрархія процесу вибору. На другому етапі аналізуються і розробляються передбачувані сценарії розвитку зовнішнього середовища, тобто стратегічної зони господарювання (СЗГ). Третій етап моделі дозволяє розробити сукупність локальних цілей одного ієрархічного рівня. Четвертий етап полягає в розробці набору альтернатив фінансової стратегії для вирішення поставленої проблеми.

Як об'єкт стратегічного управління розглянемо СП "Харківський завод підйомно-транспортного устаткування", на якому складається ієрархія цілей за різними структурними підрозділами і рівнями управління.

Визначення стратегічних цілей за допомогою багатьох показників дає можливість приймати рішення на базі декількох критеріїв, тобто з орієнтацією на безліч цілей.

На подібну процедуру й орієнтований аналітико-ієрархічний процес (АІП). Основою цього процесу є метод аналізу ієрархій (МАІ), що є математичною процедурою для ієрархічного показу елементів, які визначають суть будь-якої проблеми. Сутність методу полягає в декомпозиції проблеми на більш прості складові частини і в подальшій обробці порядкової, тобто "м'якої" інформації, що надходить у розпорядження стратегічного менеджера [4]. Першим кроком застосування МАІ є структурування проблеми у вигляді ієрархії. Існує кілька видів ієрархій, найпростіші з них — домінантні, що і розглядаються в даній роботі. Виходячи з сутності та особливостей фінансової стратегії, проблему забезпечення діяльності підприємства на ринку в середньотривалій та довгостроковій перспективі за допомогою фінансової стратегії й декомпозиції глобальної мети пропонується подати у вигляді схеми на рис. 4.



Рис. 4. Структуризація процесу ухвалення рішення

На другому кроці МАІ проводиться зіставлення пар цих сценаріїв за допомогою порядкової шкали для встановлення ймовірності здійснення того чи іншого сценарію. На третьому кроці МАІ порядкова шкала використовується для побудови цільової ієрархії шляхом відповіді на запитання, яка з двох підцілей важливіша. На четвертому кроці МАІ можна кількісно розрахувати ймовірність цих сценаріїв, ваги цілей і пріоритети стратегічних альтернатив.

Автором запропонований алгоритм операцій вибору фінансової стратегії з використанням МАІ:

- збір інформації про ситуації (сценарії зовнішнього середовища);

- аналіз інформації про ситуації;

- визначення ймовірностей сценаріїв, виходячи з таблиці експертних оцінок імовірних переваг;

- визначення локальних цілей стратегічного управління;

- визначення ймовірності досягнення мети за умови, що діє один із сценаріїв зовнішнього середовища;

- генерація переліку можливих альтернатив фінансової стратегії;

- визначення загальних імовірностей вибору стратегії для досягнення мети в умовах динамічності зовнішнього середовища;

- побудова ієрархії стратегічних альтернатив з використанням загальних імовірностей і вибір конкретної стратегії, що має найбільше значення загальної ймовірності.

Використання МАІ та імітаційної моделі вибору стратегічної альтернативи в процесі реалізації алгоритму вибору фінансової стратегії підвищує продуктивність стратегічного менеджменту. Наявність ефективної програми для ПЕОМ, розробленої на базі табличного процесора EXCEL, робить його особливо корисним для практики.

Література: 1. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики: Учебник. — М.: Экономика, 1988. — 488 с. 2. Ковалев В.В. Управление финансами: Учеб. пособие. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 160 с. 3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1994. — 700 с. 4. Осадник В. Выбор стратегии с помощью аналитико-иерархического процесса // Проблемы теории и практики управления. — 1994. — №6. — С. 112–118. 5. Саркисян С.А. Научно-техническое прогнозирование и программно-целевое планирование в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1987. — 296 с.

УДК 331.522.4

Дубова І.П.

СФЕРА ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА ПЕРСОНАЛУ

Розглянуті проблеми формування кадрового потенціалу підприємств і системи підготовки менеджерів персоналу. Проаналізовано досвід створення кадрових служб і відділів управління персоналу. Проаналізовано досвід створення кадрових служб і відділів управління персоналу в США. Подано основні напрямки підготовки фахівців у сфері менеджменту людських ресурсів.

В сучасних умовах функціонування підприємств щоденно зростає значення підготовки в вищих навчальних закладах менеджерів у сфері людських ресурсів. Як відомо, ця спеціальність порівняно з іншими з кожним днем набуває все більш домінуючого значення. Поступове оволодіння студентами науковими засадами з основ менеджменту обумовлює той факт, що в кінцевому рахунку вся система управління виробничо-господарськими процесами зводиться до роботи з людьми.

Закордонні та вітчизняні спеціалісти з менеджменту персоналу вважають, що основні витрати в соціально-економічній сфері країни пов'язані з відсутністю науково обґрунтованої системи підбору кадрів. Починаючи з 1918 р. рішення про підбір кадрів було виключною компетенцією партійних органів, і тому, незважаючи на велику кількість наукових досліджень і інституцій у різних сферах управління й виробництва, на території колишнього СРСР жодна науково-дослідницька організація не займалася вирішенням кадрових проблем.

За дослідженнями професора Е. Старобінського [1] — консультанта у сфері менеджменту, приблизний соціологічний портрет сучасного працівника відділу кадрів виглядає таким чином: двоє з п'яти мають середню освіту і до приходу в кадрову службу працювали секретарями-друкарками. Приблизно кожен 3-й – 4-й мають середню спеціальну освіту: технік-будівник, технік-механік, товарознавець, вихователь дитячого садка тощо. Серед працівників з вищою освітою (їх меншість) — учителі фізики, хімії, математики, зустрічаються юристи, культмасові працівники. В кадрові служби потрапляли зовсім випадкові люди, що не мали спеціальної освіти, хіба що короткострокові курси, на яких здебільшого подається вивчення

правових питань та навчання з оформлення документів [2].

В умовах сьогодення створюється все більше нових комерційних організацій, приватних підприємств, які через свою малочисельність і в силу ряду причин (недостатній досвід або повна його відсутність у персоналу) не мають взагалі відділів кадрів. Ця функція покладена на нових молодих керівників, які діють або інтуїтивно, або керуються тими принципами, які засвоїли ще з колишніх часів. За ними підбір кадрів на підприємстві здійснюється здебільшого завдяки родинним, приятельським або службовим зв'язкам. Як показує досвід, така практика інколи призводить до конфліктів спочатку на роботі, а пізніше і в сім'ї, а також до стресових ситуацій — часто через некомпетентність та невідповідальність працівників виникають зайві витрати — навіть, як крайній випадок, підприємство банкрутує.

В економічно розвинутих країнах для кадрових служб завжди призначаються кращі приміщення, оскільки вони є візитною карткою підприємства. Як встановлено психологами, людині властиво запам'ятовувати початок і кінець різних подій, а перший її крок на роботу в організацію — це знайомство з працівниками відділу кадрів.

Однозначно важливим є рівень кваліфікації та ступінь освіти працівників, які працюють у сфері людських ресурсів. Так, в США вже 10 – 15 років тому на першорядні та другорядні посади підприємств і організацій здебільшого призначаються особи, які мають науковий ступінь бакалавра або магістра. Особи, що мають вищу освіту, найчастіше посідають посади середньої ланки управління. За останні 5 років на посади вищих керівників висувають директорів по кадрах, тобто таких, які можуть професійно працювати з людьми. Такі суттєві зміни пов'язані з тим, що в середовищі американських спеціалістів сфери управління людськими ресурсами пройшли якісні зміни в робочій силі (вона стала більш освіченою та забезпеченою, значно мобільнішою, зацікавленою в прийнятті рішень на робочих місцях, здатною ризикувати, більш зайнята розумовою працею і т. ін.). Управління цією новою генерацією працівників вимагає іншої, більш гнучкої та удосконаленої політики, ніж в минулому.

Як відомо, основними (традиційними) обов'язками працівників відділів кадрів є набір працівників на роботу в організацію, їх підготовка та перепідготовка, питання, пов'язані з заробітною платою, розподілом благ, відносинами з промисловістю тощо. За останні роки до них приєдналися і такі, як забезпечення співробітників та керівництва послугами консультативних служб, з якою метою необхідно перекомплектувати відділи управління людськими ресурсами більш кваліфікованими людьми з

високим рівнем освіти. В США робота у відділі кадрів розглядається як професія і як можливість кар'єрного руху.

Для тих, хто професійно займається управлінням людськими ресурсами, необхідні стандарти продуктивності для якісної оцінки кадрових програм і планів. Компетентність і оцінка роботи — основні елементи успіху в будь-якій діяльності або для будь-якої професії. На думку ряду експертів, майбутні вищі адміністратори — це "вихідці" зі сфери управління людськими ресурсами. Відомий спеціаліст із соціального прогнозування Джон Нейсбіт з цього приводу висловився так: "Ми пройшли через етапи, що відтворюють дійсно важливі моменти: спочатку інженери ставали вищими адміністративними працівниками, пізніше був період, коли на ці посади призначалися особи, які вийшли з сфери маркетингу, був навіть період, коли "наверх" піднімалися юристи та фінансисти. Тепер ми просуваємося до періоду, коли спеціалісти з управління людськими ресурсами стануть вищими адміністративними працівниками, оскільки для цього склалися сприятливі умови та настав критичний момент" [3].

З огляду на вказані моменти, в Україні сьогодні необхідно активізувати роботу з підготовки фахівців у сфері менеджменту людських ресурсів. Не обов'язково вони будуть працювати у відділах кадрів (таких відділів більшість організацій у своїй структурі взагалі не має), але можуть виконувати функції лінійних керівників, маючи для цього спеціальну психологічну підготовку.

У цілому вся система управління людьми містить різні сфери професійної діяльності. До них належить: соціальне планування та прогнозування, освіта, професійна орієнтація, зайнятість, організація праці, управління кадрами, соціальна робота тощо. Відповідно, система підготовки спеціалістів у сфері менеджменту людських ресурсів повинна відтворювати різноманітність та специфіку названих складових даної системи. При цьому об'єднуючим в підготовці різних спеціалістів з управління людьми є сам об'єкт управління (тобто люди), організація якого вимагає спеціальних знань, умінь та навичок. Тому програми навчання таких спеціалістів повинні передбачати як загальні для всіх блоки дисциплін (гуманітарний, економічний, соціально-психологічний, управлінський цикли), так і спеціальні, що відтворюють особливості тієї чи іншої складової системи управління людськими ресурсами.

Науково обґрунтований та ефективний менеджмент людських ресурсів має за мету якісну підготовку професіоналів за такими спеціальностями та спеціалізаціями:

1) управління трудовими ресурсами — управління персоналом, управління зайнятістю, організа-

ція та стимулювання праці; відповідні кваліфікації — менеджер персоналу, менеджер зайнятості, менеджер з праці.

2) психологія — управління професійною орієнтацією; кваліфікація — менеджер професійної орієнтації;

3) правознавство — право та організація соціального забезпечення, кваліфікація — менеджер соціального забезпечення;

4) менеджмент освіти — менеджер освіти тощо.

Досвід підготовки менеджерів людських ресурсів поступово накопичує Міжрегіональна академія управління персоналом (МАУП), яка з 1989 р. здійснює підготовку та перепідготовку дипломованих спеціалістів у сфері соціального управління, управління трудовими ресурсами, управління освітою, управління професійною орієнтацією, управління соціальним розвитком, управління персоналом тощо. Система управлінської підготовки в МАУП багаторівнева і містить такі структурні підрозділи: ліцей, коледж, бакалаврат, магістратуру, докторантуру.

Така система підготовки спеціалістів у сфері управління людськими ресурсами передбачає можливість здійснення їх подальшої професійної діяльності на різних рівнях соціального менеджменту — від державного рівня до рівня фірм та їх структурних підрозділів. Так, психологи, які спеціалізуються у сфері професійної орієнтації, призначаються для роботи в школах, центрах зайнятості, на виробництві в якості професійних консультантів та спеціалістів з професійного відбору. З їх числа формуються також управлінські кадри центрів професійної орієнтації та соціально-психологічних служб різного рівня соціального менеджменту.

Менеджери трудових ресурсів повинні мати підготовку, як правило, для роботи на управлінських посадах державних органів з праці: менеджери зайнятості — для управлінської діяльності в службі працевлаштування; менеджери з праці — для керівних посад підрозділів з організації та оплати праці. В свою чергу, спеціалізація "менеджер персоналу" призначена для роботи з комплексній організації управління людськими ресурсами підприємств, організацій та установ. Для організації соціального забезпечення населення районів, міст, областей повинна здійснюватися підготовка менеджерів, які спеціалізуються в сфері права (менеджери соціального забезпечення) або в сфері соціології (менеджери соціальної роботи), що відповідає основному змісту даного роду професійної діяльності.

Крім відмінностей в спеціалізації, менеджери людських ресурсів різняться також за рівнями осві-

ти — молодші менеджери (за виключенням деяких спеціальностей), бакалаври та магістри управління. Така диференціація сприяє підготовці управлінських кадрів для різних рівнів державного та соціального управління — від малих та середніх підприємств до урядових установ і організацій. Післядипломна освіта може бути продовжена в різних формах кваліфікаційного навчання, а також в докторантурі (аспірантурі) за напрямом відповідної спеціалізації.

Зміст навчальних планів підготовки спеціалістів з управління людськими ресурсами повинен носити "блочний" характер, під яким розуміється зведення суміжних дисциплін в певні блоки, при чому кожен із них коректується залежно від спеціалізації того, хто навчається, та його освітнього рівня. Це можуть бути блоки загальнонаукових, економічних, соціально-психологічних, управлінських та правових дисциплін.

Отже, система управління людськими ресурсами, що передбачає управління різними аспектами реалізації кадрової політики, вимагає створення відповідної системи підготовки менеджерів людських ресурсів, що об'єднує конкретні спеціальності та спеціалізації вищої та післядипломної освіти, а також різні кваліфікаційні рівні. Таке навчання спеціалістів являє собою багаторівневу систему безперервної освіти, що містить професійну підготовку та постійне підвищення кваліфікації кадрів у даному виді управлінської діяльності. Багаторівневості системи підготовки менеджерів забезпечує, з одного боку, безперервність професійної освіти та службового просування управлінців, а з другого — своєчасне та якісне кадрове забезпечення різних рівнів управління людськими ресурсами.

Варто відзначити, що управління людськими ресурсами може стати критичним фактором, який визначатиме успіх або невдачу організацій, особливо в найближчі 10 – 20 років у зв'язку зі значним зростанням глобальної конкуренції. Це зовсім не означає, що знизиться значення засвоєння нових ринків, продуктів та ефективного використання капіталу. Але управління людськими ресурсами організації буде визначати конкурентоспроможність організацій.

Література: 1. Старобинский З.В. Как управлять персоналом. — М.: Бизнес-школа, 1995. — 240 с. 2. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента. Учебник. — К.: ВЗУУП, 1991. — 276 с. 3. Щекин Г.В. Подготовка менеджеров в сфере людских ресурсов // Персонал. — 1997. — №3. — С. 45 – 48.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Предложено использовать системный подход к стратегическому планированию производства новой продукции. Понятийный аппарат системного анализа адаптирован задачам стратегического планирования. Предложено применить древо проблем перехода на выпуск новой продукции как метод проблемного анализа, предшествующий стратегическому планированию.

Системный подход, как известно, начал использоваться в управлении организациями в конце 50-х годов и базируется на теории систем, которая впервые была применена в точных науках и в технике. Системный подход — это не набор каких-то руководств или принципов для управляющих, это способ мышления по отношению к организации и управлению [1, с. 79].

Применительно к экономическим объектам и явлениям, согласно мнению, представленному в работе И. Алдохина и С. Кулиша [2, с. 35], под системным подходом следует понимать комплексное всестороннее рассмотрение производственных подразделений и экономических явлений как единого целого с учетом всех взаимосвязей объектов, их свойств и наложенных ограничений. Таким образом, в основе системного подхода лежит представление и рассмотрение какого-то объекта или явления в качестве системы, т. е. некоторой целостности, состоящей из взаимозависимых и объединенных некоторым регулярным взаимодействием частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого.

Системный подход, как справедливо отмечается в упомянутой выше работе [2, с. 82], применим при рассмотрении не только объектов, но и процессов (действий, операций, работ). В частности, свое весьма эффективное применение системный подход нашел при анализе экономических проблем и выработке управленческих решений путем анализа сложных проблем как единого целого, рассмотрения многих альтернатив и учета

неопределенности некоторых вариантов принимаемых решений. Таким образом, в результате развития и обобщения системного подхода применительно к потребностям принятия решений возникла самостоятельная научная и прикладная дисциплина — **системный анализ** как обобщенная универсальная методология решения крупных проблем.

Применение системного анализа к процессу стратегического планирования новой продукции на предприятиях пищевой промышленности предполагает выполнение в определенной последовательности совокупности взаимосвязанных работ. В литературе существуют разные мнения относительно содержания и порядка анализа систем. Так, в одной из работ [3, с. 120] процесс системного анализа предлагается рассматривать по укрупненным стадиям с обсуждением специфических особенностей каждой из них. В другой [4, с. 42 – 43] дана сравнительная классификация этапов системного анализа (по С.Л. Оптнеру, по С. Янгу, по Н.П. Федоренко, по С.Н. Никанорову) и делается вывод о наличии принципиального единства в последовательности проведения системного анализа с любой целью и на любом объекте. Авторы книги [2, с. 82 – 85], взяв за основу 12 этапов с перечисленными возможными работами и инструментами, которые рекомендуется использовать на каждом из этапов, делают вывод, что основу системного анализа составляет не формальный математический аппарат, а общие идеи, оригинальный подход к решаемой проблеме, своеобразный понятийный аппарат.

Процесс стратегического планирования новой продукции на предприятиях пищевой промышленности на основе системного анализа необходимо начать с уяснения проблемы, т. е. выяснения, существует ли проблема, как она развивалась в прошлом и получит ли свое развитие в будущем, связана ли она с другими проблемами и, наконец, разрешима ли она. На этом этапе можно воспользоваться такими методами, как метод сценариев, диагностические методы, метод древа целей, методы экономического анализа.

На следующем этапе исследуется все, что имеет отношение к решению проблемы, т. е. выявляются существующие ресурсы и процессы (оценка технологии и мощностей, современного состояния ресурсов, возможностей взаимодействия с решениями других проблем, учет социальных факторов) и осуществляется композиция целей. На данном этапе следует воспользоваться такими методами, как метод экспертных оценок, диагностические методы, метод древа целей, матричные методы, сетевые методы, методы экономического анализа, морфологические методы, кибернетические модели, описательные модели и нормативные операции.

онные модели (оптимизационные, имитационные, игровые).

На основе выполненной работы строится система — комплексная программа решения проблемы, т. е. формулируются мероприятия, проекты и программы, иными словами, инструментарий решения проблемы. Здесь следует использовать такие методы, как метод сценариев, метод экспертных оценок, диагностические методы, метод древа целей, матричные методы, сетевые методы, методы экономического анализа, морфологические методы, статистические методы, кибернетические модели, описательные модели, нормативные операционные модели.

Заключительным этапом является организация использования системы и управление ею. Для процесса стратегического планирования производства новой продукции содержание данного этапа связано с созданием целевого органа управления, ориентированного на конкретную цель (новый продукт). На данном этапе можно воспользоваться такими методами, как диагностические методы, метод древа целей, матричные методы, сетевые методы, кибернетические модели, методы стратегического анализа, имитационные модели.

Анализ примеров осуществления системных исследований, а также возможных постановок задач показывает, что системный анализ предназначен для решения слабо структуризованных или смешанных проблем, которые содержат как количественные, так и качественные оценки. Системный анализ еще называют методом структуризации, упорядочения проблем, который применяется для того, чтобы сначала хотя бы слабо структуризовать неструктурированную, смутно определенную проблему, а затем собрать дополнительную информацию о ней, установить взаимосвязи составляющих, дать, где это только возможно, количественные оценки (хотя бы субъективные, экспертные) и перевести проблему в разряд структуризованных, к решению которых уже можно приложить аппарат математического моделирования и выбора оптимальных решений. Таким образом, системный анализ можно определить как методологию решения исследовательских, военных, политических, экономических проблем [4, с. 12].

Если воспользоваться понятийным аппаратом системного анализа применительно к стратегическому планированию производства новой продукции, то в данном случае налицо управленческая ситуация, для которой возможно применение системного анализа. В частности, в качестве проблемы, то есть расхождения между желаемым и действительным, в данном случае будет переход предприятия пищевой промышленности на выпуск

новой продукции. Согласно методологии системного анализа, в случае принятия решения о создании новых систем в экономике работу надо начинать с анализа проблемы.

Как рекомендует Ю.И. Черняк (см. 4, с. 89), анализ проблемы должен быть выделен в совершенно самостоятельный этап работы, проблему нужно анализировать в ее "чистом виде", ставя в центре внимания именно проблему. Попытка на первом же этапе связать проблему с определенными мероприятиями по ее решению (в том числе стратегическим планированием), с некоторыми заранее предпочитаемыми средствами может привести к искажению проблемы, к выбору неэффективной системы. Сначала должен быть поставлен вопрос: "А существует ли проблема?"

Как видно, анализ проблемы требует критического рассмотрения некоторых концепций, связанных с ее решением. Поэтому специалисты в области системного анализа рекомендуют для того, чтобы "чисто" сформулировать проблему и принципы отбора решений в системе, выделить основной круг концепций, оказывающих решающее влияние на проблему, и рассмотреть их критически.

Так, на выбор направлений перехода на выпуск нового продукта на предприятии пищевой промышленности оказывает существенное влияние управленческая ориентация менеджмента (руководства) предприятия (на производство, на сбыт, на потребителя и т. п.).

Ни одна из управленческих проблем не существует изолированно, каждая из них связана с широким кругом проблем, лежащих в различных областях общественной жизни. Поэтому важным направлением проблемного анализа, по мнению Ю.И. Черняка, является установление взаимосвязей данной проблемы с другими важными проблемами общественного развития. Для этой цели специалисты в области системного анализа рекомендуют выявлять и просматривать "неожиданные связи" проблем, которые в повседневной работе обычно не принимаются во внимание.

Для анализа проблем одним из отработанных и удобных инструментов является *дерево проблем*, при построении которого используется концепция большой и сложной системы и метод разделения проблемы на ее составляющие. Анализируя любую проблему с использованием древа проблем, исследователь задает одни и те же вопросы, которые соответствуют вершинам дерева. На рис. 1 представлены ветви первого уровня дерева — проблемы перехода на выпуск нового изделия. Четкая

формулировка проблемы в целом записывается в общей вершине дерева проблемы нулевого уровня (см. рис. 1).

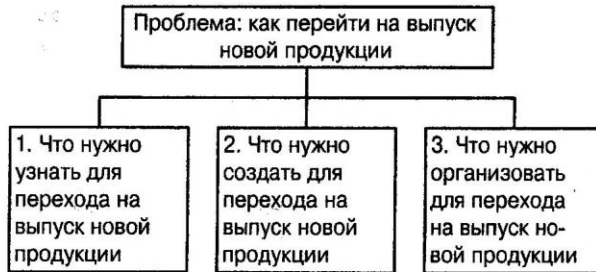


Рис. 1. Дерево проблемы перехода на выпуск новой продукции (нулевой и первый уровни)

Таким образом, в первой ветви планируется стратегия маркетинговых исследований и R&D (или научно-исследовательских работ); во второй — стратегия технологических разработок, проектных, строительных и монтажных работ; в третьей — организационно-управленческих мероприятий.

Следует отметить, что как в рамках отдельных ветвей, так и в процессе их увязки могут создаваться обратные связи, а также осуществляться циклические пересмотры стратегических решений. В частности, если выявленные условия показывают нереальность целей — пересматриваются цели, если выявляется, что принципиальные решения, которые обеспечивает наука, дают меньшие или большие возможности, — пересматриваются и цели, и условия. Специалисты в области системного анализа рекомендуют строить дерево проблем до четвертого уровня.

Таким образом, проблемный анализ в рамках системного анализа является эффективным инструментом стратегического планирования, который еще до разработки собственно стратегического плана позволит правильно и четко сформулировать проблему, ради которой создается система.

Литература: 1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 704 с. 2. Алдохин И.П., Кулиш С.А. Экономическая кибернетика. — Харьков: Вища школа. Изд. при Харьк. ун-ве, 1983. — 224 с. 3. Чумаченко Н.Г., Савченко А.П., Корнев В.Г. Принятие решений в управлении производством. — К.: Техніка, 1978. — 192 с. 4. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. — М.: Экономика, 1975. — 192 с.

УДК 330.142.211.4

Борисенко М.А.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПРИСКОРЕННЯ НАУКОВО- ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ

Збільшення темпів морального зношування виробничого капіталу в умовах постіндустріальної цивілізації обумовило необхідність прискореного акумулювання фінансових засобів, спрямованих на повне відновлення зношування та покриття збитків від дострокового виходу обладнання із строю. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є вибір оптимального методу нарахування амортизації в рамках відповідної амортизаційної політики підприємства. Це й знайшло відображення в статті.

Основна мета розробки амортизаційної політики підприємства — збільшення потоку власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел: амортизаційного фонду підприємства та зменшення податку на прибуток.

Загальновідомо, що головне призначення амортизаційного фонду — це акумулювання в грошовій формі вартості зношуваних у процесі виробництва засобів праці. В сучасних умовах інтенсифікації науково-технічного прогресу та прискорення темпів морального зносу обладнання терміни його експлуатації значно скорочуються. Тому виникає необхідність прискореного акумулювання грошових коштів на відновлення основних засобів.

Швидкість акумулювання грошових коштів амортизаційного фонду залежить від методу нарахування амортизації, який використовує підприємство. Під методом нарахування амортизації розуміємо розподіл вартості засобів праці протягом терміну їх експлуатації у певному системному порядку [3, с. 342].

У світовій практиці існує декілька груп методів нарахування амортизації. Вони відрізняються один від одного рівнем відрахувань та способом їх розподілу.

Виходячи з поставленої мети прискореного акумулювання грошових коштів в амортизаційному фонді підприємства, згрупуємо методи нарахування амортизації згідно з швидкістю накопичення відновленої вартості засобів праці (рисунком).

Така класифікація методів нарахування амортизації дозволяє чітко уявити особливості застосування методів амортизації в умовах необхідності прискореного акумулювання коштів на відновлення засобів праці.

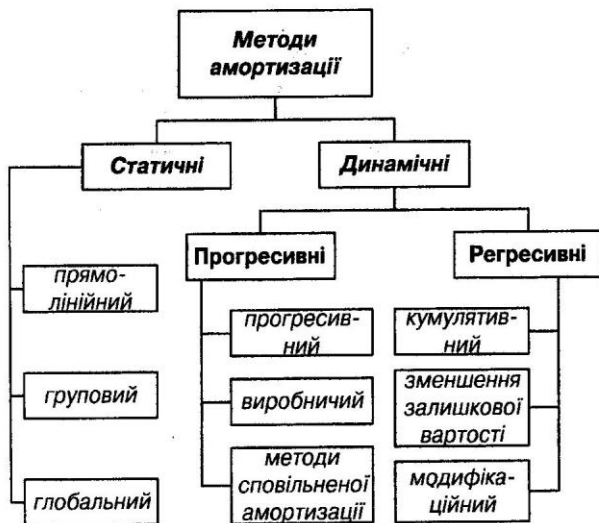


Рис. Класифікація методів нарахування амортизації, виходячи з швидкості накопичення відновленої вартості засобів праці в амортизаційному фонді підприємства

Розглянемо більш детально доцільність такої класифікації. Головною ознакою статичних методів нарахування амортизації є рівномірність річних амортизаційних відрахувань протягом усього терміну експлуатації засобів праці. Це практичне втілення класичної концепції амортизації, яка передбачає поступове перенесення вартості основних засобів на продукцію з метою їх відновлення та накопичення коштів щодо їх повного відновлення. Рівномірність, стабільність, пропорційність нарахування амортизації та віднесення її на собівартість, простота й точність розрахунків — основні переваги цих методів нарахування амортизації. Треба додати, що хоча в даному випадку діяльність морального старіння засобів праці певною мірою врахована, але динамічність технічного прогресу вносить свої корективи в реальну практику оновлення. В той час, коли нормативні норми амортизації та нормативний термін експлуатації певною мірою носять інерційний характер, усе це призводить до втрат і на окремих підприємствах, і в суспільстві в цілому, тому що засоби праці експлуатуються за межами оптимального строку експлуатації [1].

До групи динамічних методів амортизації відносяться як методи, які забезпечують прогресивне збільшення сум амортизаційних відрахувань упродовж строку служби основних засобів, так і методи, які навпаки, забезпечують зменшення сум відрахувань протягом терміну використання засобів праці, тобто регресивні.

Центр тяжіння прогресивних методів нарахування амортизації припадає на останні роки служби засобів. Так, методи сповільненої амортизації

передбачають поступове збільшення суми амортизаційних відрахувань протягом строку експлуатації основних засобів та дисконтування грошових надходжень з використанням складних відсотків.

Регресивні методи дозволяють у першу половину терміну експлуатації засобів праці відшкодувати до двох третин їх вартості. Крім того, при застосуванні методів регресивної амортизації відбувається зміщення в часі виплат до державного бюджету. Те, що державний бюджет "втрачає" в перші роки експлуатації нового обладнання (за рахунок штучного заниження прибутку та, як наслідок, зменшення податку на прибуток), компенсується пізніше. Тобто застосування цього методу гарантує врахування інтересів і бюджету, і підприємства [2].

Таким чином, наведена класифікація дає можливість чітко уявити динаміку амортизаційних відрахувань за умови застосування різних методів амортизації. Вона може бути використана підприємством при корегуванні своєї амортизаційної політики в умовах прискорення науково-технічного прогресу.

Література: 1. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи. — Житомир: ЖІПІ, 1998. — 340 с. 2. Економічна енциклопедія. Т. 2 /За ред. С.В. Мочерного та ін. — К.: Вид. центр "Академія", 2001. — 848 с. 3. Орлов П., Орлов С. Государственная амортизационная политика и ее отражение в стандартах бухгалтерского учета //Экономика Украины. — 2000. — №3. — С. 30 — 34.

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 658.330.1

Гриньов А.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто проблеми забезпечення прогресивних інноваційних змін, обґрунтовано модель спрямованості розвитку сучасного промислового виробництва та стимулюючі заходи щодо її здійснення. Розглянуто фактори сучасного економічного зростання промислового вироб-

ництва у відповідності до технологічного укладу, а також завдання щодо інноваційної політики.

Висвітлено пріоритетні напрямки інноваційного розвитку підприємств і вимоги до формування стратегії промислово-інноваційного комплексу.

Економічне зростання промислового виробництва не можна розглядати, не торкаючись проблем забезпечення прогресивних інноваційних змін. Вони мають принципове значення для обґрунтування концепції формування стратегії розвитку промислового виробництва, зорієнтованого на економічне зростання інноваційного типу. Головним чинником стійкого економічного розвитку промислового виробництва можуть бути лише науково-технологічні інновації, тобто інноваційний розвиток, підвалинами якого має бути структурна перебудова економіки та інноваційної політики, невіддільних одне від одного.

Промисловим підприємствам України притаманний певний інтелектуальний та науково-технічний потенціал, який в змозі забезпечувати не лише оновлення виробництва, а й подальший його розвиток. У межах стратегії інноваційного розвитку особливої ваги набуває питання кінцевої орієнтації політики економічного зростання. Причому безперспективною слід вважати суто зовнішню спрямованість розвитку промислового виробництва, але для цього необхідне використання об'єктивних передумов формування широкого внутрішнього ринку, які можна вважати як одну з вітчизняних конкурентних переваг. Іншими словами, доцільною є реалізація комбінованої моделі, що має як внутрішню, так і зовнішню спрямованість.

Реалізація такої моделі потребує здійснення системи стимулюючих заходів, які дозволяють забезпечувати випереджаюче зростання платоспроможного попиту, внутрішнього споживання, підвищення його частки в структурі ВВП. Саме такий підхід створює можливості промисловим підприємствам забезпечити успішну реалізацію стратегії економічного зростання на базі їх переорієнтації на потреби внутрішнього ринку.

Одними з головних чинників, що стримують технологічне оновлення виробництва, є штучне заниження вартості робочої сили та низький рівень соціальних витрат. Тому конкурентоспроможність багатьох підприємств досягається не за рахунок інноваційного оновлення виробництва, а внаслідок штучного стримування розмірів платні або її невилати, що сприяє втраті заробітною платою стимулюючої функції і, як слідство — істотному зниженню її впливу на стимулювання виробництва, розвиток науково-технічного прогресу. Таке становище призводить до неможливості стимулювання процесу нагромадження, якісного відтворення робочої сили, стримування розвитку соціальної сфери.

Серед факторів сучасного економічного зростання ключовим є науково-технічний прогрес, внесок якого у приріст валового внутрішнього продукту найрозвинутіших країн світу, за оцінками експертів, становить від 70 до 90% (1). Важливими факторами є інвестиції в людський капітал та виробничі потужності, розвиток правової системи, стабільність макро-економічного й політичного середовищ, незначна диференціація населення за доходами.

Сучасному економічному зростанню притаманна нерівномірність, пов'язана з тим, що в будь-який фіксований період часу виділяється комплекс галузей та виробництв, що технологічно домінують як носії економічного зростання та відіграють провідну роль у формуванні темпів економічного зростання. Як свідчить досвід країн світу з розвинутою економікою, в матеріально-технічному розвитку домінують галузі, що характеризують п'ятий технологічний уклад у рамках індустріального технологічного способу виробництва. Водночас в економіці активно формуються елементи нового, шостого технологічного укладу з рисами перехідного до постіндустріального (інформаційного) технологічного способу виробництва [2].

Сучасне економічне зростання, яке можна визнати за економічне зростання інноваційного типу, має глобальний характер і суттєво залежить від конкурентоспроможності промислових підприємств, від їхніх порівняльних переваг. Підприємства, які розвиваються на базі найсучасніших досягнень НТП, і мають більший потенціал економічного зростання, спроможні реалізувати свої порівняльні інноваційні переваги, зокрема через привласнення науково-технічних (технологічних) досягнень. Підприємства, які не мають доступу до базових технологій домінуючого технологічного укладу, перебувають у залежному та економічно не вигідному становищі [3].

Як відомо, періодичні спади пов'язані з вичерпанням інноваційного потенціалу промислового виробництва та з накопиченням його структурних диспропорцій на попередньому етапі економічного зростання. Подолання цих диспропорцій може бути здійснено на основі модернізації існуючої інституціональної та технологічної структури економіки, в тому числі промислового виробництва, впровадження нововведень наступного технологічного укладу. Підприємства, що виявляються здатними уникнути їх взагалі або подолати раніше, порівняно з іншими, мають додаткові конкурентні переваги для досягнення вищих темпів економічного зростання.

Кожному технологічному укладу відповідають певні методи і форми організації виробництва, що забезпечують впровадження відповідних виробничо-технологічних систем. Провідним в сучасних умовах

є п'ятий технологічний уклад, який характеризується домінуванням глобальних фінансово-промислових груп; широким використанням інструментів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та стимулювання НТП; розвинутою системою підтримки інноваційної активності; перевалюванням гнучких форм організації технологічного процесу; значним перерозподілом ресурсів приватного сектора в державний з метою інвестування розвитку людського капіталу; транспортної та інформаційної інфраструктури, наукових досліджень [3].

Таким чином, забезпечення економічного зростання інноваційного типу в умовах перехідної української економіки потребує узгодженого вирішення завдань формування технологічної, інституціональної та організаційних структур, здатних об'єднати всі необхідні компоненти в загальний процес зростання нового технологічного укладу, створити передумови для модернізації та підвищення ефективності всієї вітчизняної економіки, в тому числі промислового виробництва. Це стосується перш за все формування виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, їх зростання в поєднанні з модернізацією суміжних виробництв, що сприяє нагромадженню науково-виробничого потенціалу конкурентоспроможної на ринку виробничої продукції; імпорту необхідних технологій; стимулюванню швидкого поширення виробництв нового технологічного укладу; розгортанню системи підготовки кадрів необхідної кваліфікації; захисту ринків збуту вітчизняної продукції від іноземної експансії; забезпеченню сприятливих (з точки зору розвитку нового технологічного укладу) промислових підприємств.

Це може бути здійснено за рахунок забезпечення перерозподілу ресурсів із застарілих, безперспективних виробництв у виробничо-технологічні системи нового технологічного укладу; концентрацію ресурсів у точках його зростання; підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції на основі впровадження нових технологій.

Ті ж самі цілі повинні визначати шляхи вдосконалення організаційно-виробничої структури промислового виробництва, а саме: стимулювання таких організаційно-виробничих утворень, які були б здатними стабільно відтворювати свій економічний потенціал в умовах конкуренції, забезпечувати безперервне підвищення ефективності виробництва на базі своєчасного освоєння найсучасніших технологій, забезпечувати стабільність та нормальний інвестиційно-інноваційний клімат, підтримувати конкурентоспроможність підприємства та продукції, забезпечувати чіткість і визначеність прав власності, що сприятиме підвищенню рівня відповідальності за управління підприємствами, орієнтацію підприєм-

ницької діяльності на збільшення ефективності виробництва, на прогресивні технологічні та управлінські інновації.

Реалізація окреслених завдань дозволить орієнтувати підприємства на економічне зростання інноваційного типу в конкретних умовах, що склалися в українській економіці, створювати передумови для зростання виробничої, інвестиційної та інноваційної активності, розробляти спеціальні заходи щодо стимулювання прогресивних структурних змін на базі розповсюдження виробництв п'ятого технологічного укладу, а також випереджального освоєння базових інновацій наступного технологічного укладу.

Стрижнем політики в нинішній ситуації має стати створення умов, що забезпечують вигідність нарощування виробничої діяльності та інвестицій в її розвиток. Це передбачає нормалізацію системи грошового обігу та формування механізмів кредитування виробництва, зниження відсоткових ставок і розгортання інститутів фінансування інвестицій у розвиток виробництва, зниження податкового навантаження на виробничу та інвестиційну діяльність, усунення цінових диспропорцій, захист внутрішнього ринку від недоброчесної конкуренції імпортерів.

Крім того, важливою є проблема зменшення податкового тиску на виробництво та заробітну плату, звільнення від оподаткування доходів, що спрямовуються на інвестиції в розвиток виробництва, проведення НДДКР і освоєння інновацій.

Але створення сприятливих умов для виробничої діяльності не можна вважати достатнім для функціонування механізму економічного зростання, необхідно збільшувати виробничі капіталовкладення, які передбачають обмеження випуску цінних паперів виключно цілями інвестицій; створення фінансових інститутів, що мають забезпечити потік доступних кредитів у розвиток виробництва; створення стимулів для фінансування нововведень; впровадження системи контролю за рухом амортизаційних коштів підприємств і їхнім цільовим інвестиційним використанням; звуження всіх альтернативних варіантів використання капіталу поза реальним сектором тощо. Ці заходи слід вважати обов'язковою умовою формування ключових для зростання ринкової економіки контурів позитивного зворотного зв'язку: виробництво – попит – інвестиції – виробництво та виробництво – доходи – попит – виробництво.

Головною проблемою для підприємств залишається відсутність належної системи мотивів ефективного управління майном. Формальна зміна власника, що відбулася в результаті ваучерної приватизації, не була підкріплена реальними механізмами

економічної відповідальності, що забезпечували б прагнення до підвищення економічної ефективності та довготривалого стійкого розвитку підприємств.

Серед заходів щодо упорядкування відносин власності слід віднести:

підвищення відповідальності найманих посадових осіб перед акціонерами, трудовими колективами та державою за результативне використання корпоративного майна.

створення сприятливих умов для ефективної інтеграції фінансового, виробничого й інтелектуального капіталів.

Важливою складовою формування системи стратегічного управління підприємством, орієнтованою на інноваційний тип економічного зростання, є комплекс заходів щодо забезпечення структурно-технологічної перебудови виробництва на базі розповсюдження інновацій нового технологічного укладу. Серед таких заходів слід відзначити:

в умовах нинішньої економічної кризи у зв'язку з невизначеністю зовнішнього середовища та мінливості ділової активності необхідне впровадження прогресивних і перспективних виробництв нового технологічного укладу, які на світовому ринку спроможні стати важливими факторами економічного зростання не тільки підприємств, а й економіки країни;

у процесі руйнування науково-виробничого комплексу промислових підприємств необхідно створювати умови для збереження кадрів, знань, технологій та їхнього використання у перспективних напрямках їх розвитку;

для глобального техніко-економічного розвитку промислового виробництва на основі утвердження нового технологічного укладу слід сконцентрувати державну підтримку виробництва та науки на реалізації пріоритетних напрямків шляхом розробки та виконання відповідних цільових інноваційних програм;

з метою реалізації пріоритетів у структурно-технологічній політиці необхідно створювати передумови зростання інвестиційної активності та економічного підйому на базі освоєння нових перспективних технологій;

для забезпечення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідно концентрувати ресурси на перспективних напрямках оновлення виробництва.

Необхідною умовою здійснення організаційно-економічних перетворень на підприємствах є вільний доступ до достовірної науково-технічної та економічної інформації, наявність відповідних інформаційних систем.

Вирішення цих завдань потребує проведення низки взаємопов'язаних комплексних заходів інно-

ваційної політики, збереження науково-технічних кадрів, захисту витрат на науку й стимулювання НТП від знецінення та скорочення, законодавче закріплення частки бюджетних видатків, що спрямовуються в сферу НДДКР; збільшення державних субсидій на наукові дослідження, звільнення від оподаткування витрат на НДДКР; стимулювання інноваційної активності шляхом державної підтримки ризикових проектів освоєння перспективних нововведень, перехід до фінансування інноваційних проектів (а не наукових організацій) на конкурсних засадах відповідно до пріоритетних напрямів становлення нового технологічного укладу, збереження інформаційної інфраструктури НДДКР (у тому числі мережі наукових бібліотек, дослідних стендів, експериментальних і дослідних виробництв).

Розвиток виробничого технологічного потенціалу промислових підприємств включає: 1) розробку та виконання державних програм з розвитку й поширення ресурсозберігаючих технологій п'ятого технологічного укладу; 2) формування механізму стимулювання передачі технологій з військового у цивільне виробництво; 3) виявлення та підтримку тих видів інновацій, освоєння яких здатне забезпечити вітчизняним підприємствам конкурентні переваги на світовому ринку; 4) підготовку та реалізацію програм розвитку технопарків, технополісів, наукових містечок тощо; 5) пошук можливостей комерціалізації результатів НДДКР; 6) активне використання передової техніки та передачі її в лізинг для прискорення оновлення основних фондів [4].

З економічної точки зору державна підтримка пріоритетних напрямків розвитку повинна відповідати трьом найважливішим вимогам: поліпшенню загального економічного середовища та умов розвитку ділової активності; ініціюванню зростання ділової активності в пріоритетних виробництвах, сприянню зростання їх конкурентоспроможності. З соціальної точки зору реалізація пріоритетів структурно-технологічної перебудови промислового виробництва повинна сприяти оптимізації зайнятості, підвищенню кваліфікації та реальних доходів зайнятих.

Основною метою стратегії промислово-інноваційного розвитку промислових підприємств є забезпечення модернізації та структурної перебудови виробничого потенціалу, ефективного освоєння науково-технічних розробок. В цілому по промисловості в Україні передбачаються темпи щорічного зростання: у 2001 – 2005 рр. — до 6% (на кінець визначеного періоду), причому темпи зростання промислового виробництва на 1,5 – 2% повинні випереджати рівень зростання ВВП [3].

У зв'язку з обмеженістю інвестиційних ресурсів перспективи інноваційного розвитку можливі лише шляхом опанування високотехнологічних вироб-

ництв, програмно-цільових методів управління ними. Це потребує застосування державної підтримки з активним залученням приватного, в тому числі й іноземного, капіталу, цільових інноваційних програм, реалізація яких спроможна забезпечити не тільки вихід із нинішньої економічної ситуації, а й прорив вітчизняних високих технологій на світові ринки. Крім того, цільові програми, мотиваційні механізми інноваційного процесу повинні забезпечувати його комерціалізацію, спрямованість на задоволеність ринкового попиту.

Основними напрямками забезпечення інноваційного розвитку промислового виробництва є його науково-технологічне оновлення з урахуванням державних інноваційних пріоритетів, розробка окремо за кожним із цих пріоритетів цільових інноваційних програм, застосування спеціальних режимів інвестиційного забезпечення державних цільових програм; визначення на рейтинговій основі підприємств — національних інноваційних лідерів, на яких покладається функція основних суб'єктів реалізації державних інноваційних програм.

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку можливе за умов проведення політики пільгового оподаткування виробництва інноваційної продукції; використання механізмів грошової приватизації; застосування методів прискореної амортизації, в першу чергу для стимулювання виробництва інноваційного продукту тощо.

Гострою необхідністю є посилення координації фундаментальних досліджень, які здійснюються в академічному, вузівському та галузевому секторах науки; удосконалення діючої та розробка нової нормативно-законодавчої бази щодо забезпечення ефективного захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; створення сучасної патентно-інформаційної бази та довідково-пошукового апарату до неї з використанням світових досягнень інформатики в патентній технології; поліпшення системи стандартизації та сертифікації, а також системи державної статистики науково-технічного прогресу, наближення її до європейських стандартів; запровадження системи стимулювання кооперації науки і виробництва, а також механізмів регіональної підтримки науково-технічної діяльності, інноваційного перерозподілу робочої сили; всебічне сприяння міжнародному співробітництву в інноваційній сфері, її інформаційному та консалтинговому забезпеченню, розвитку трансферу технологій.

Стратегія економічного зростання потребує *системного вдосконалення кадрової політики, спрямованої на раціональне використання кадрового потенціалу, перепідготовку протягом короткого часу великої кількості фахівців, які отримали в попередні роки вищу та середню спеціальну освіту з метою їх*

ефективної адаптації до ринкових умов, інноваційних процесів та їх інформаційного забезпечення. Вирішення цих завдань сприятиме розширенню попиту на виробництво відповідного продукту на вітчизняних підприємствах.

Така економіко-інноваційна політика повинна також орієнтуватися на реалізацію порівняльних конкурентних переваг вітчизняного виробництва. До них можна віднести: дешевизну робочої сили в поєднанні з достатньо високою її кваліфікацією; низьку капіталомісткість НДДКР при відносно розвинутій інфраструктурі для їхнього проведення та наявності серйозних наукових розробок і готових результатів з багатьох напрямків НТП; досвід тривалої присутності вітчизняної наукомісткої продукції на ринках ряду країн; значні обсяги вільних виробничих потужностей, що дозволяють нарощувати обсяги експортної продукції з відносно невеликими витратами при належній організації виробництва; наявність унікальних передових розробок у ряді галузей виробництва, комерційна утилізація яких дозволить забезпечити розширення експорту високонкурентної продукції.

Слід відзначити також певні обмеження, які блокують реалізацію конкурентних переваг: практичну відсутність фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності вітчизняного експорту та раціоналізації імпорту; втрату багатьох традиційних ринків збуту вітчизняної продукції зосередження основної маси конкурентоспроможних технологій у ВПК і об'єктивні труднощі їхньої конверсії або передачі в цивільне виробництво; низьку ефективність виробництва та надзвичайно великі питомі матеріальні витрати; відсталу організацію виробництва та непристосованість управлінських структур більшості підприємств до активної ринкової стратегії, до виживання в умовах жорстокої ринкової конкуренції.

Ефективне залучення вітчизняного виробництва в міжнародний поділ праці передбачає використання конкурентних переваг, втілених в унікальних вітчизняних технологіях і здобутках.

Література: 1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. — К.: Заповіт, 1996. — 236 с. 2. Кузнецова Н.П. Экономический рост: история и современность. — СПб.: Издательский дом "Сентябрь", 2001. — 180 с. 3. Лукинов И., Мельник В. Перспективы экономического роста в Украине и проблемы инноваций // Общество и экономика. — 2001. — №9. — С. 4–10. 4. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення. / За ред. докт. екон. наук, проф. В. П. Александрової. — К.: Інститут екон. прогнозів. НАН України, 2002. — 144 с.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ І ЗМІСТУ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовуються теоретико-методичні підходи до формулювання універсальних та спеціальних визначень змісту та сутності механізму управління на основі дескриптивного та конструктивного підходів.

Необхідність створення нових категорій і понять або принципове уточнення змісту та сутності існуючих виникають у тому випадку, коли при обговоренні дослідниками або практиками певної предметної галузі діяльності людини виникають проблеми пояснення закономірностей функціонування та розвитку явища чи процесу.

З переходом до ринку у вітчизняних підприємств з'явилися проблеми управління матеріальними потоками. По-перше, вони стали самостійно виходити в навколишнє середовище, знаходити постачальників, споживачів продукції, засоби та шляхи транспортування сировини, матеріалів, готової продукції, формувати різного виду матеріальні запаси. По-друге, підприємства поступово міняють орієнтацію щодо управління забезпеченням матеріальними ресурсами спеціалізованих технологічних операцій на забезпечення матеріальними ресурсами бізнес-процесів, що формують ланцюги створення споживчої вартості товару. Для регулювання по-новому організованих матеріальних потоків необхідно створювати новий механізм, орієнтований на використання технологій нового наукового напрямку та функції менеджменту — логістики. Сутність і зміст цього механізму повинні обґрунтовуватися, на погляд автора, з урахуванням як методології наукових досліджень, так і практики господарювання.

Механізм як наукове й практичне поняття не є принципово новим. Він використовується в багатьох сферах наукової діяльності давно, де смисл відповідного терміну сприймається вже однозначно тими, хто має з ним справу. Але цього не можна стверджувати відносно економічної науки, хоча й не можна сказати, що термін "механізм" не вживався економістами. Його широко використовували і використовують як науковці, так і практики. Свого часу, напри-

клад, досить активно пройшли дискусії щодо з'ясування сутності, змісту, призначення поняття "господарський механізм". Звернемо увагу на те, що дискусії ці виникли в той момент, коли відчутним стало порушення впорядкованості, організованості народного господарства. Зовнішньою ознакою цих явищ стало падіння його ефективності та керованості. Для вирішення цієї проблеми необхідно було створити нові наукові засади впорядкування економічних процесів, в зв'язку з чим і виникла наукова дискусія, яка мала позитивні науково-практичні наслідки.

Аналіз публікацій [1 – 9 та інших], пов'язаних з різного виду механізмами, які функціонують в економічній сфері, дозволяє зробити висновок, що єдина методологія їх дослідження та формування поки що не створена, хоча існує позитивна тенденція пошуку узагальненого, системного визначення поняття "механізм" і в багатьох наукових працях автори дають йому власне тлумачення. Причому є дві ознаки, які супроводжують пояснення ними поняття "механізм". Перша — всі автори впевнені, що механізм — це складна, динамічна система. Друга — слово "механізм" майже завжди вживається з дієсловом, або дієслівним іменником, що фіксує факт реалізованої дії чи впливу, пов'язаних з впорядкуванням явища чи процесу. На думку автора, кількість публікацій, в яких тлумачиться поняття "механізм", дає уже підґрунтя для дискусії та пошуку шляхів розв'язання методологічних проблем.

Більш негативною для науки є друга тенденція у використанні терміну "механізм", а саме — коли вчені-економісти, вживаючи його в різних контекстах, не адекватних один одному, не турбуються про попереднє визначення сутності та змісту. Обстеження біля 50 публікацій (35% із них вишли друком до 1990 року, останні — після), в яких використовується термін "механізм" як ключове слово, дало такі результати. Автори біля 40% робіт не дають свого визначення поняттю "механізм", що негативно відбивається на результатах досліджень, можливостях використання їх висновків як для вирішення практичних проблем, так і для розвитку наукових досліджень.

До 1990 року біля 85% від загальної кількості публікацій були присвячені дискусіям щодо визначення сутності та змісту категорії "господарський механізм", що дало свої позитивні практичні результати. Після 1990 року використання терміну "механізм" в різних сферах дослідження розподіляється наступним чином: фінанси — 30%, процеси розвитку та інновацій — 25%, управління — 45% від загальної кількості обстежених публікацій. Навіть така приблизна оцінка наукових робіт, пов'язаних з дослідженнями економістами різних механізмів, показує,

що його необхідно вводити офіційно в науку і практику з визначенням змісту як на рівні високої абстракції, так і на рівні технологічного використання, тобто на такому рівні, який дозволяв би приймати конкретні рішення з його удосконалення, впровадження чи використання для впорядкування певної сфери: фінансів, інновацій, маркетингу, логістичних процесів тощо.

Актуальність наукового обґрунтування сутності та змісту поняття "механізм" в управлінні матеріальними потоками підприємства на засадах логістики обумовлена в першу чергу тим, що вони інтегрують всі інші його поточкові процеси, по-друге, — необхідністю прогнозування та впорядковування інших потоків, якими підтримується в ринковій економіці життєдіяльність підприємства як складної відкритої бізнес-системи. Ця необхідність відчувається на будь-якому з етапів її існування. На етапі зародження, початку руху відтворювальних процесів капіталу механізм надає початковий імпульс цьому руху. На етапі існування підприємства в стаціонарному режимі рух капіталу підтримується моніторингом цього режиму та при необхідності його корективами також за допомогою певного механізму управління. Без такого усвідомленого механізму неможливо забезпечити переходи відтворювального процесу капіталу з одного якісного рівня руху на інший (з більш складного на менш складний і навпаки; з екстенсивного до інтенсивного тощо).

Розуміння сутності та функцій механізму управління діяльністю підприємства в цілому й матеріальними потоками зокрема дозволяє своєчасно розв'язувати протиріччя у взаємодіючих елементах керуваної системи, забезпечувати її збереження та розвиток.

Узагальнення публікацій дозволило встановити певні передумови та вихідні позиції, що забезпечують результативність обґрунтування сутності механізму управління різними явищами та процесами в економічній сфері:

механізм складається з набору елементів, які, з одного боку, знаходяться в певних відносинах один з одним, з іншого — в певних відносинах з елементами системи іншого призначення та природи, на яку механізм впливає;

ефективність дії механізму залежить від:
а) адекватності його системі, на яку він впливає;
б) особливостей середовища реалізації цього впливу;
в) рівня розвитку його суттєвих характеристик;

важливими аспектами дослідження механізму являються: оцінка складу його елементів, зв'язків між цими елементами; оцінка характеру зв'язків (дія, вплив, сприяння, взаємодія, взаємосприяння) і перетворення їх характеру на рівень взаємосприяння;

будь-який механізм управління має "вхід — зовнішній імпульс" та "вихід — корисний результат". При проектуванні механізму необхідно забезпечити підбір таких його елементів та побудову такої їх взаємодії, щоб отримати найкращий результат на виході (необхідні значення всіх суттєвих параметрів з мінімальними витратами ресурсів, максимізацією коефіцієнта їх корисної дії);

поняття "механізм" доцільно визначати в парі з дієсловом, що характеризує певну дію (наприклад, механізм інвестування, механізм постачання, механізм збуту, механізм розвитку тощо);

механізми впорядковують не тільки процеси створення чи прогресивного розвитку чогось, а й процеси уповільнення, руйнування явищ тощо;

рівень організованості (впорядкованості) самого механізму обумовлює частина постійних та надійних зв'язків між його елементами;

гнучкість, адаптивність, надійність механізму — це специфічні характеристики можливостей неруйнівної зміни його організованості;

обґрунтування сутності та змісту механізму управління повинно виконуватися з дотриманням основних логічних правил: визначення будь-якого складного поняття через суміжні, чіткіше визначені та найближчі за змістом; доцільне виконання порівняння нового визначення з суміжними чи подібними поняттями, доведення обмеженості останніх та можливість відображення сутності явища чи процесу новою категорією чи поняттям;

поняття "механізм" необхідно визначити дескриптивно на рівні, який дозволяє за певними ознаками давати оцінку явищу в координатах "механізм — немеханізм", і конструктивно на рівні побудови самого механізму безпосередньо.

У зв'язку зі сказаним вище зазначимо, що для формулювання універсального поняття "механізм", яке може створити основу визначення поняття "механізм управління матеріальними потоками підприємства" доцільно уточнити, як узгоджуються між собою близькі за значеннями (часто вживані як синоніми) поняття "механізм", "система", "організація". На погляд автора, поняття "система" за своїм рівнем є більш узагальнюючим поняттям, ніж "механізм". Отже, знаходячись на більш високому рівні абстракції, воно і дозволяє описати сутність поняття "механізм". Це ми спостерігаємо явно чи неявно в усіх публікаціях. Ніхто з авторів, використовуючи термін "механізм", не сумнівається в тому, що він являє собою систему. Порівняння сутності та призначення понять "організація" й "механізм" показало складність однозначного трактування їх взаємозв'язку, обумовлену складністю визначення поняття "організація". Дослідники, по-перше, розглядають організацію як технологічне, економічне та соціаль-

не явища. По-друге, під організацією розуміють: а) процес; б) впорядкованість деякої системи; в) впорядкованість процесу; г) результати процесу впорядкування. У зв'язку з цим, поняття "механізм" можна пов'язувати з поняттям "організація" в аспектах існування її як технологічного, економічного та соціального явища. Тобто можна вважати, що існують технологічний механізм, економічний механізм, соціальний механізм. Але глибинна сутність поняття "механізм управління матеріальними потоками" більше пов'язана з визначенням організації як впорядкованості. Це поняття призначене для реалізації процесу, причому процесу впорядкованого. Іншими словами, механізм — це, з одного боку, — впорядкована (організована) певним чином система; з іншого — механізм як впорядкована система використовується для впорядкування процесу, що відбувається в керованій системі. Потреба в механізмі виникає з об'єктивної необхідності цілісного сприйняття та оцінки процесів і явищ.

У літературі існує безліч конкретних визначень поняття "механізм". Не вдаючись до глибокого аналізу якості, точності та технологічності цих визначень, на їх основі з використанням первинного тексту без суттєвих змін (лише за рахунок скорочення та виділення центральних смислових елементів) було виконано їх узагальнення, що дозволило виділити найбільш типові приклади, представлені в таблиці. В дужках подані номери джерел, з яких були взяті для аналізу визначення за списком (поданим в кінці статті).

В аналізі підходів різних авторів було виконано впорядкування матеріалів за ознаками універсальності, спеціалізації, дескриптивності та конструктивності визначення механізмів. Така багатоаспектність, за переконанням автора, є методично виправданою, оскільки тільки завдяки їй можна розвивати конструктивну наукову дискусію навколо цього поняття. Якщо універсальні визначення поняття "механізм" претендують на міждисциплінарний рівень, то спеціальні пропонуються для більш-менш обмежених типів конкретних задач. В дескриптивних визначеннях головна увага направлена на виділення ознак, що дозволяють, по-перше, відрізнити механізм від немеханізму, по-друге, — виконати класифікацію механізмів. Тобто ознаки дескриптивних визначень відображають існування механізму зовні, без відображення його структури та організації. Вони не є досить суворими, а тому мало придатні для формалізації механізму. В конструктивних — перелічуються конкретні більш-менш виважені елементи механізму, на їх основі можна розробити програму його створення чи удосконалення.

Таблиця

Приклади підходів до визначення поняття "механізм"

Універсальні	
Дескриптивні	Конструктивні
Сукупність усіх закономірностей, достатньо сталих умов, чинників, на які можна розраховувати, здійснюючи діяльність [7]	Взаємодіюче та взаємозалежне сплетіння у часі та просторі цілей, засобів, функцій, ланок і організаційних структур [8]
Спеціальні	
Дескриптивні	Конструктивні
Система впорядкованих певним чином дій [6]	Механізм управління потоковими процесами на підприємстві встановлює внутрішні зв'язки, контроль виконання і важелі впливу, охоплюючи ними діяльність усіх ланок логістичної системи [5]

Певний науковий інтерес, без сумніву, становить комплексний аналіз змісту універсальних та спеціальних дескриптивних визначень механізму і універсальних та спеціальних конструктивних визначень, наведених у таблиці. Як бачимо, в першому випадку під механізмом можна розуміти систему певним чином впорядкованих дій, деяких засобів впливу на певний об'єкт чи процес, визначених на основі сукупності діючих закономірностей його існування з врахуванням постійних умов та чинників їх реалізації. В другому випадку під механізмом можна вважати взаємозалежне та взаємодіюче сплетіння у часі та просторі методів реалізації ланками організаційних структур управління конкретних процесів впливу. При цьому якість механізму буде тим вищою, чим сильнішим буде взаємосприяння дій його конструктивних елементів.

Узагальнюючи сказане вище, пропонуємо такі визначення механізму. Дескриптивне універсальне: *система впорядкованих певним чином дій*. Конструктивне універсальне: *взаємодіюче та взаємозалежне сплетіння у часі та просторі функцій і інструментів різних методів впливу на елементи та взаємозв'язки керованої системи*.

Звідси стосовно матеріальних потоків підприємства можна запропонувати таке спеціальне дескриптивне визначення механізму: *організація впорядкування (збереження та розвитку) руху організованої сукупності елементів матеріальних потоків*.

Для формулювання спеціального конструктивного визначення механізму управління матеріальними потоками необхідно спочатку дати визначення матеріальному потоку. Пропонуємо такий варіант: *матеріальний потік підприємства — це складна організована у просторі й часі система подій, у якій фіксуються моменти зміни місця перебування та*

якості сировини і продукції на різних етапах технологічних процесів. Існування матеріального потоку підприємства підтримується через обмінні процеси з навколишнім середовищем.

Тоді механізм управління матеріальними потоками підприємства, побудований на засадах логістики (або логістичний механізм), — це система дії важелів впливу на елементи поточкових процесів, що спричиняє їх узгодження та упорядкування в усіх ланках логістичної системи. Структура логістичного механізму залежить від того, яка концепція побудови логістичної системи використовується підприємством: аналітична, технологічна, маркетингова, інтегральна чи комбінована. Якщо підприємство зорієнтоване на аналітичну концепцію, то важелями впливу будуть розраховані на основі математичних моделей показники функціонування окремих стадій існування матеріальних поточкових процесів. Якщо підприємство зорієнтоване на використання технологічної концепції, то важелями впливу будуть розраховані та скомплектовані в інформаційні бази системи часткових та інтегральних показників-характеристик окремих стадій існування матеріального потоку, інформаційного та програмного забезпечення їх розрахунку. При маркетинговій концепції поєднуються мікси маркетингу та логістики як важелі впливу на матеріальні потоки. Інтегрована логістика вимагає додатково до важелів попередніх концепцій використовувати для прийняття рішень результати векторної оптимізації логістичної системи в цілому за критеріями мінімізації обсягів оборотного капіталу, що функціонує у відтворювальних процесах підприємства.

Література: 1. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика. — Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. — 276 с. 2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика, организация. — Луганск: Изд. Вост.-укр. нац. унив., 2000. — 316 с. 3. Грещак М.Г., Гребешкова О.М. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. метод. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 104 с. 4. Дибя М.І. Регулювання в сучасній економічній системі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 220 с. 5. Доронина М.С., Шемяева Л.Г. Управление материальными и финансовыми потоками предприятий на основе логистического подхода // Вестн. Харьк. политехн. ун-та. "Научно-технический прогресс и эффективность производства". — 1999. — №90. 6. Кизим М.О. Механізми організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем. Авт. дис. на здобуття ступеня д.е.н. — Дніпропетровськ, 2001. — 36 с. 7. Медведев П.А. Экономико-математические методы в прикладных исследованиях и хозяйственный механизм. — М.: Изд. Моск. унив., 1982. — С. 112. 8. Минин Л.В. Хозяйственный механизм НПО. — К.: Техника, 1989. — 160 с. 9. Осипов Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма: Монография. Изд-во Моск. унив., 1987. — 400 с.

УДК 336.6

**Кривоберець Б.І.,
Мірошниченко А.Б.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

В статті розглянута існуюча в Україні система фінансування ремонту основного капіталу, розкриті методологічні прорахунки в її побудові та їх негативні економічні наслідки, визначені основні напрямки удосконалення системи.

У процесі функціонування основні виробничі фонди під впливом матеріального і морального зносу поступово втрачають свою споживну вартість. При цьому ця вартість не зникає безслідно, а передається готовому продукту в тій мірі, в якій вона разом зі споживною вартістю втрачає і свою мінову вартість [1, с. 178]. У результаті такі процеси викликають необхідність і створюють відповідну фінансову базу для простого відтворення засобів праці після їх повного зносу.

Але фізична природа всіх засобів праці і, в першу чергу, машинного обладнання, обумовлює нерівномірність матеріального (фізичного) зносу окремих їх конструктивних елементів (деталей, вузлів). У цих умовах, щоб засоби праці могли нормально функціонувати на протязі всього амортизаційного періоду, необхідно з тією чи іншою періодичністю замінювати їх зношені елементи новими або ж відновленими. У цьому саме й полягає технологічний зміст ремонтних робіт.

Оскільки при ремонтах основні базові елементи основних фондів не поновлюються, то ремонт засобів праці можна розглядати як найбільш ефективний шлях збереження найважливішої частини виробничого потенціалу суспільства при мінімально можливих витратах ресурсів. Саме це й обумовлює доцільність ремонту основних фондів. Необхідність в їх ремонті могла б відпасти тільки за умови створення таких засобів праці, в яких усі конструктивні елементи мали б більш-менш рівновеликі терміни зносу. На думку більшості фахівців, в сучасних умовах виробництво таких засобів праці, як правило, неможливе або ж економічно недоцільне.

Здійснення ремонтних робіт пов'язане з витратами порівняно значних коштів. Так, у колишньому Радянському Союзі на початку 70-х років на ремонт тільки машин і обладнання щорічно витрачалось більше 15 млрд. крб. [2, с. 3]. У США на той же час такі витрати становили більше 19 млрд. дол. [3, с. 33].

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

© Кривоберець Б.І., Мірошниченко А.Б., 2002

Зростання обсягів виробництва в останній треті двадцятого століття дає підставу стверджувати, що витрати на ремонтні роботи значно зросли. В цій ситуації для підвищення ефективності ремонту основних фондів необхідно вдосконалювати не тільки технологію та організацію ремонтних робіт, але й методи їх фінансування. Стан справ з фінансуванням ремонтів в Україні свідчить про те, що, в першу чергу, необхідно зосередити зусилля на пошуці адекватних економічної природі ремонтів, джерел їх фінансування.

Довгий час у народному господарстві Радянського Союзу фінансування ремонтних робіт, за винятком відновлюваних ремонтів, здійснювалось за рахунок двох джерел — обігових коштів (фінансувались поточні ремонти) та амортизаційних відрахувань (здійснювалось фінансування капітальних ремонтів). Теоретично це обґрунтовувалось різною економічною природою поточних і капітальних ремонтів. Вважалось, що поточні ремонти безпосередньо не пов'язані з процесом відтворення основних фондів і тому витрати на їх здійснення повинні фінансуватись за рахунок обігових коштів. Такий підхід до фінансування всіх ремонтів, і не тільки поточних, заперечень викликати не може.

Але офіційна економічна теорія в СРСР стверджувала, що капітальні ремонти являються складовою частиною процесу простого відтворення основних фондів і, отже, повинні фінансуватись за рахунок безпосередньо призначеного для цієї мети джерела — амортизаційних відрахувань для капітального ремонту основних фондів. Останні нараховувались поряд з нарахуванням амортизації на повне відновлення, з моменту вводу основних фондів до експлуатації. Такий порядок нарахування амортизації для фінансування капітальних ремонтів гарантував підприємствам накопичення більш-менш значних сум для фінансування капітальних ремонтів. Однак, слід наголосити, що така теорія і вироблена на її підґрунті політика фінансування капітальних ремонтів основного капіталу в своїй основі суперечила як існуючій практиці фінансування ремонтів, яка використовувалась в більшості країн світу, так і погляду на цю проблему основоположників економічної теорії, що на думку більшості громадян, панувала в колишньому Радянському Союзі в її первісному вигляді.

Принагідно наголосимо, що, як би ми в цілому не відносились до економічної теорії, розробленої К. Марксом, однак не можна не погодитись з його думкою, що при ремонті "... мова йде не про те, щоб відшкодувати працю, втілену в машину, — справа полягає в постійній додатковій праці, яка стає необхідною внаслідок її використання. ... Власне ремонт або ж налагоджувальні роботи вимагають таких витрат капіталу і праці, які не містяться в первісно авансованому капіталі... Будь-який основний

капітал вимагає подібних пізніших, часткових, додаткових витрат капіталу на засоби виробництва та робочу силу... спосіб підрахунку, зрозуміло, не перешкоджає тому, що основний капітал і витрачений на ремонт додатковий капітал складають різні категорії... капітал, витрачений власне на ремонт, в деякому відношенні складає капітал особливого роду: його неможливо віднести ні до обігового, ні до основного капіталу, та все ж таки його скоріш можна віднести до першого, оскільки він належить до категорії поточних витрат" [1, с. 194 – 198].

Але фактично ці цілком очевидні, на погляд автора, істини марксистської теорії офіційною наукою в Союзі ігнорувались. Нехтування ними призвело до значних економічних збитків. По-перше, воно породжувало таке негативне явище, як здійснення ремонтів заради самих ремонтів. Це було обумовлено наступним: оскільки капітальні ремонти вважались в Союзі процесом відтворення основних фондів, то обсяги цих ремонтів включались при оцінці результатів виробничо-господарської діяльності підприємств до складу їх товарної продукції. В зв'язку з цим, коли фізичний стан основних фондів не потребував проведення капітального ремонту і його на підприємстві дійсно б не виконали з метою економії коштів, то це автоматично призвело б до невиконання підприємством плану відносно обсягу виробництва з усіма наслідками, що з цього витікають. Отже, для "спокійного життя" керівництву підприємства, незалежно від фактичного технічного стану основних фондів, необхідно було забезпечити повне "освоєння" всієї суми нарахованих амортизаційних відрахувань, які були призначені для фінансування капітального ремонту. Звичайно, за таких обставин було б марно очікувати раціонального використання ремонтних ресурсів. Практика свідчить, що всі підприємства в ті часи "справно" виконували план капітальних ремонтів основних фондів і завжди рівно на 100 відсотків.

По-друге, жорсткий контроль за цільовим використанням амортизаційних відрахувань на капітальний ремонт не дозволяв підприємствам оптимізувати загальну суму витрат на всі види ремонту основних фондів. Теоретичне підґрунтя для такої оптимізації існує, і воно обумовлене об'єктивно існуючою залежністю між обсягами (а отже, і витратами) капітальних і поточних ремонтів. Практики добре знають, що збільшення витрат на капітальні ремонти при інших рівних умовах супроводжується зменшенням витрат на поточні ремонти і навпаки. Але витратити кошти, призначені для фінансування капітальних ремонтів, на покриття витрат на поточні ремонти підприємства не мали права навіть при очевидній доцільності такого маневру. Не дозволялось також фінансувати капітальні ремонти за рахунок коштів,

які були призначені для фінансування поточних ремонтів навіть і тоді, коли це реально забезпечувало підвищення ефективності виробництва (звідси і тотальне виконання планів капітального ремонту завжди дорівнювало 100%).

У кінці кінців здоровий глузд переміг, і з 1976 року в народному господарстві колишнього Союзу амортизаційні відрахування припинили використовувати як джерело фінансування ремонтів. Відповідно до постанови уряду, для цих потреб підприємства почали створювати ремонтні фонди, які були єдиним джерелом фінансування всіх видів ремонту основних фондів. Це, відповідно економічній сутності ремонтів основних фондів, створювало передумови зростання ефективності ремонтного виробництва. Такий порядок фінансування ремонтних робіт залишився в Україні і після проголошення нею незалежності. Але, на жаль, він проіснував до того часу, коли уряд України затвердив нове Положення щодо амортизації основних фондів (1996 р.), а Верховна Рада внесла зміни та доповнення до Закону України (в подальшому — закон) про оподаткування прибутку підприємств (1997 р.).

Цими нормативними актами була фактично відроджена двоканальна система фінансування ремонту основних фондів і, на жаль, в її суттєво гіршому варіанті. Так, відповідно до ст. 8 Закону, витрати на всі види ремонтів та інші поліпшення основних фондів повинні списуватись на собівартість продукції підприємства, якщо їх сума не перевищує 5% балансової (залишкової) вартості основних фондів. Сума ж, яка перевищує вказану величину, повинна в частці перевищення відноситись на збільшення балансової вартості відповідної групи основного капіталу з подальшою амортизацією цих витрат за існуючими нормами його амортизації. З цього з цілковитою очевидністю випливає, що джерелами фінансування ремонту основного капіталу в Україні узаконені обігові кошти підприємства (в частці витрат, що не перевищують згаданого вище 5%-ого нормативу); прибуток підприємства (в частці витрат, що перевищують 5%-ого існуючого нормативу).

Таким чином, коли зважити на те, що середньорічні витрати на ремонт основних фондів становлять 15–18 відсотків їх первісної вартості [4, с. 11], то можна дійти висновку, що основним джерелом фінансування ремонту основного капіталу в Україні став прибуток підприємств (щорічна сума прибутку, який підприємства вимушені витрачати на вказані цілі еквівалентна щонайменше 10–13% балансової вартості їх основного капіталу). Отже, зазначимо, що витрати підприємств на поточні ремонти в середньому в 1,5–2 рази перевищують витрати на капітальні ремонти [4, с. 15], і, таким чином, більша частина витрат на ці ремонти, відповідно до вимог

чинного законодавства України, фінансується фактично за рахунок прибутку підприємства, що взагалі суперечить всім економічним канонам.

Таким чином, розробники Положення і Закону, по суті, виходять із концепції, можливо, навіть не усвідомлюючи цього, що як капітальний, так і переважна частина поточних ремонтів основного капіталу являються елементами розширеного відтворення засобів праці (фінансування цих робіт здійснюється за рахунок прибутку підприємства, який, як відомо, завжди вважався і вважається джерелом фінансування розширеного виробництва). Але навряд чи можна погодитись з таким методологічним підходом розробників Закону щодо фінансування ремонту основного капіталу з їх розумінням місця ремонтів в системі його відтворення. Практичне ж втілення в життя таких методологічних підходів до фінансування ремонтів пов'язане з дуже небажаними економічними наслідками. Перш за все, воно негативно впливає на зацікавленість інвесторів щодо здійснення інвестицій в реальну економіку. Справа в тому, що, незважаючи на передбачену Законом амортизацію витрат на ремонти й інші поліпшення основного капіталу, які відносяться на збільшення його балансової вартості, повного відшкодування цих витрат інвестор ніколи не отримає. Це обумовлено прийнятою в Україні практикою амортизації цих витрат.

Розглянемо дещо детальніше процес амортизації згаданих витрат в умовах діючого в Україні законодавства. Для спрощення викладок розглянемо спочатку процес амортизації ремонтних витрат, коли підприємство використовує лінійну або ж прискорену (в варіанті, передбаченому Законом) систему амортизації.

Так, згідно з вимогами Закону, відповідна частка витрат на ремонти та інші поліпшення основного капіталу, які мали місце в даному звітному періоді, відноситься на збільшення балансової вартості тієї чи іншої групи основного капіталу тільки в наступному звітному періоді. В такому випадку, коли амортизаційний період введеного до експлуатації засобу праці містить в собі N звітних періодів, то витрати, які мали місце в першому звітному періоді (позначимо їх Z_1) будуть амортизуватись тільки на протязі $N - 1$ звітних періодів. Тобто з витрат загальною сумою Z_1 після закінчення амортизаційного періоду залишиться недоамортизована сума, еквівалентна наступному співвідношенню: Z_1/N .

Аналогічні витрати, які мали місце в другому звітному періоді (Z_2), будуть амортизуватись тільки на протязі $N - 2$ звітних періодів і їх недоамортизована сума складе $(Z_2/N) \times 2$. Недоамортизована

сума витрат, які мали місце в третьому звітному періоді, буде дорівнювати $\left(\frac{Z_3}{N}\right) \times 3$. Щоб визначити, на яку суму залишаться недоамортизованими після закінчення амортизаційного періоду витрати на ремонт та інші поліпшення основного капіталу, що будуть мати місце в четвертому звітному періоді, необхідно відповідну частку (результат від поділу суми відповідних витрат за даний звітний період на кількість звітних періодів за весь амортизаційний період того чи іншого засобу праці) перемножити на 4. За п'ятий період — на 5 і т. д. Тож можна зробити висновок, що витрати на ремонт та інші поліпшення основного капіталу, які будуть мати місце в останньому звітному періоді (термін закінчення амортизаційного періоду), взагалі не будуть амортизуватися.

Якщо допустити, що витрати на всі види ремонтів і інших поліпшень основних фондів у всіх звітних періодах рівновеликі (на практиці це малоймовірна ситуація хоча б тому, що тільки із-за старіння основних фондів згадані витрати, як правило, суттєво зростають у часі), то навіть при такій гіпотетичній оптимістичній ситуації недоамортизована сума цих витрат за весь амортизаційний період буде становити

$$a = \left(\frac{1+N}{2}\right) \times Z, \quad (1)$$

де a — накопичена сума недоамортизованої частини витрат на ремонт та інші поліпшення основного капіталу за амортизаційний період;

Z — середня сума витрат на ремонт і інші поліпшення основного капіталу за один звітний період;

N — кількість звітних періодів за амортизаційний період об'єкта основного капіталу.

Її можна визначити наступним чином:

$$N = n \times T_a, \quad (2)$$

де n — кількість звітних періодів в році;

T_a — тривалість амортизаційного періоду в роках.

Підставивши (2) в (1), остаточно одержимо:

$$a = \frac{1+n \times T_a}{2} \times Z. \quad (3)$$

Із наведеної залежності видно, що недоамортизована частина витрат на ремонти та інші поліпшення основного капіталу практично прямо пропорційно залежить від тривалості амортизаційного періоду. Чим тривалішим буде цей параметр, тим більша сума зазначених витрат не буде амортизована після закінчення амортизаційного періоду.

Не складе труднощів підрахувати, що при амортизаційному періоді в 5 років і звітному періоді в 1 місяць недоамортизована сума витрат на ремонт і інші поліпшення основних фондів, яка була віднесена на збільшення балансової вартості основного капіталу на протязі амортизаційного періоду, буде еквівалентна сумі $a = [(1 + 5 \times 12) / 2] \times Z = 30,5 Z$ (тут Z — середньомісячна сума витрат на ремонт і інші поліпшення основного капіталу, яка відноситься на збільшення його балансової вартості в кожному звітному періоді. Для спрощення розрахунків вона прийнята постійною величиною). При амортизаційному періоді тривалістю в 10 років і звітному періоді тривалістю в один місяць неамортизована сума буде становити уже $a = [(1 + 10 \times 12) / 2] \times Z = 60,5 Z$, тобто теж збільшиться вдвічі.

Якщо зважити, що середньорічні витрати тільки на ремонти, які відносяться на збільшення балансової вартості основного капіталу, рівновеликі 10...13% його первісної вартості, або теж саме, що середньомісячні витрати становлять щось біля 1...1,1% первісної вартості об'єкта, то недоамортизована частина витрат тільки на ремонти при $T_a = 5$ років буде еквівалентна в середньому від 30,50 до 33,55 відсотків первісної вартості того чи іншого об'єкта основного капіталу, а при $T_a = 10$ років недоамортизована сума зростає, в кращому випадку до 60,50 ... 66,55% його первісної вартості. Коли ж врахувати, що і витрати на інші поліпшення основного капіталу амортизуються таким же чином, то стає цілком очевидним, що недоамортизована сума цих витрат значно перевищить наведені вище оптимістичні значення показників недоамортизації. Ще більша частина всіх зазначених витрат буде недоамортизована, коли підприємство буде використовувати, як це передбачено Законом, систему амортизації, яка в західній літературі одержала назву *method declining-balance depreciation* (метод зменшуваного балансового залишку). Розрахунки показують, що в цьому випадку недоамортизована сума витрат тільки на ремонти для об'єктів, які мають $T_a = 5$ років, досягне рівня в 50...52 відсотка балансової вартості об'єкта.

Слід зазначити, що забезпечити повну амортизацію витрат на ремонт та інші поліпшення основних фондів за рахунок експлуатації цих об'єктів за межею амортизаційного періоду неможливо. Моделювання засвідчує, що спочатку на протязі всього амортизаційного періоду має місце поступове збільшення недоамортизованих сум, а потім, досягнувши свого максимуму (після закінчення цього терміну), згадана сума в кращому випадку залишається стабільною, скільки б об'єкт не експлуатувався в подальшому. На практиці експлуатація основного капіталу після закінчення амортизаційного періоду, крім інших негативних наслідків, викликає значне

зростання прямих витрат на ремонти та інші поліпшення основного капіталу, а це неминує викличе зростання і сум недоамортизації.

З економічної точки зору, недоамортизована частина витрат на ремонт і інші поліпшення основного капіталу для його власника — це прямі втрати прибутку, які нічим не компенсуються. Перспектива таких значних втрат навряд чи буде слугувати стимулом для збільшення інвестицій в реальну економіку. На нашу думку, щоб запобігти таким негативним явищам в економіці, конче необхідно кардинально змінити діючу систему фінансування ремонту основного капіталу, привести її в повну відповідність з економічною сутністю ремонтних робіт. При виборі джерел їх фінансування потрібно виходити з того, що ці витрати становлять категорію поточних витрат і тому повинні фінансуватись за рахунок обігового капіталу підприємства. З огляду на все сказане вище, доцільно було б повернутись до системи фінансування ремонтних робіт на основі створення ремонтних фондів, яка позбавлена розглянутих недоліків існуючої на цей час в народному господарстві України системи.

Література: 1. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 24. — М.: Политиздат. — С. 178; С. 194 — 198. 2. Волков П.Н., Аристов А.И. Ремонтпригодность машин. — М.: Изд. стандартов, 1971. 3. Шухгальтер Л.Я. Организация вспомогательных работ в промышленности США. — М.: Экономика, 1970. 4. Колегаев Р.Н., Мельникова К.И., Кривоберец Б.И. Экономическая эффективность работы ремонтной службы предприятия (объединения) — К.: Техніка, 1976. — 280 с.

Стаття поступила до редакції
15.02.2002 р.

УДК 658.8

Ястремська О.М.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано та розроблено методичний підхід до кількісного визначення інвестиційно сприятливого іміджу підприємства на основі запропонованого поняття інвестиційної прозорості.

Інвестиційна діяльність є важливою умовою розвитку суб'єктів підприємництва. За статистичними даними значну питому вагу щодо її джерел для суб'єктів господарювання в Україні мають зовнішні. З метою їх залучення підприємство повинно приділяти значну увагу формуванню та підтримці сприятливого іміджу за критерієм інвестиційної привабливості, передаючи у зовнішнє середовище позитивну інформацію про свої можливості, продукцію, послуги, громадську діяльність і переконуючи інвесторів у тому, що, працюючи з ними над впровадженням інвестиційних проектів, обидві сторони отримають очікувані економічні й соціальні переваги та вигоди. Оскільки в якості інвесторів можуть виступати різноманітні групи осіб: широкі верстви населення, споживачі продукції, акціонери, партнери з бізнесу, владні структури, іноземні суб'єкти та держави, передачу інформації для кожної з них доцільно здійснювати різними засобами, користуючись дієвими методами впливу з урахуванням активних мотиваційних потреб аудиторії. Однією з важливих умов успіху в процесі роботи з інвесторами є визначення організацій, установ і конкретних осіб, що здатні здійснювати вплив на процес формування громадської думки про підприємство й налагоджування з ними прямих або опосередкованих контактів.

У процесі роботи над створенням та підтримкою інвестиційно сприятливого іміджу підприємству необхідно: визначити його окремі особливості, які зможуть зацікавити певних потенційних інвесторів (рентабельність, ліквідність, ділову активність, майновий стан, трудовий та інноваційний потенціал, соціальну безпеку щодо бізнесової діяльності); розробити заходи з формування загального позитивного образу суб'єкта господарювання як новатора, вдалого імітатора, соціального захисника або партнера з усталеним економічним становищем; запровадити програму стереотипізації набутого образу з метою узагальнення та перетворення в імідж.

Проведені дослідження інвестиційної привабливості промислових підприємств Харківського регіону за допомогою регресійного аналізу із застосуванням генетичного алгоритму довели, що означена оцінка повинна враховувати стан використання всіх видів економічних ресурсів суб'єкта господарювання [1], і не тільки фінансових, як рекомендує більшість наукових джерел. Тому в процесі підготовки інформації для певної групи інвесторів необхідно ставити інформаційний наголос саме на тій характеристиці виду ресурсів, яка цікавить інвестора найбільше. Узагальнюючи мотиви поведінки інвесторів, можна виділити найпоширеніші цілі інвестування та поставити їм у відповідність групи показників в інформаційних повідомленнях, які мають відігравати провідну роль при вирішенні питання вкладання коштів (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність цілей і груп показників в інформаційних повідомленнях

Цілі	Групи показників
максимальний прибуток у короткотерміновому періоді	рентабельності, ліквідності
довготерміновий постійний помірний прибуток	оборотності, рентабельності, автономії, використання основних фондів, матеріальних ресурсів
мінімізація інвестиційного ризику	маневреності, автономії, ліквідності, ризику
прибутковість при швидкому виході з бізнесу	рентабельності, ліквідності, майнового стану
соціальна безпека	використання трудових ресурсів, рентабельності
екологічна безпека	використання матеріальних і трудових ресурсів, рентабельності, майнового стану

Згідно з цілями інвесторів, підприємство повинно пристосовуватися до їх інформаційних потреб, обираючи один із видів просування інформації або їх сполучення, а саме: рекламу, PR-акції, індивідуальну роботу.

Рекламу як систему оплачених заходів, що направлені на доведення до потенційних інвесторів спеціально відібраної та обробленої інформації про підприємство, доцільно готувати й орієнтувати на великі аудиторії. Крім того, рекламні акції є дійсно корисними як етап, що передуює індивідуальній роботі з інвесторами, оскільки дозволяє зменшувати обсяги витрачених коштів і часу на її проведення.

PR-політика все активніше стає обов'язковою передумовою успіху в інвестуванні. На відміну від реклами й індивідуальної роботи, її доцільно організовувати як систематичний зв'язок не тільки з потенційно-інвестиційними групами, але й з громадськістю, пресою, установами й організаціями (в тому числі й з відібраними), формуючи за їх допомогою стійке позитивне відношення до підприємства в цілому, тобто формуючи систему своєрідних стереотипів щодо інвестиційної діяльності. Хоча наведена форма просування тісно пов'язана з рекламною практикою, однак, на відміну від останньої, повинна проводитися, як правило, не на комерційній основі. Головною метою PR-політики підприємства в інвестуванні є надання широкій аудиторії достатнього обсягу об'єктивних даних про соціально-економічні можливості у бізнесі за допомогою засобів масової інформації. Позиція підприємства у цьому процесі може бути як активною, коли воно само ініціює й фінансує передачу відомостей, так і пасивною, як у випадку отримання схвальних відгуків про свою діяльність, поява яких не фінансується ним безпосередньо. Базою для формування інвестиційно

сприятливого іміджу підприємства є установка на те, що воно працює в інтересах спільноти, а не тільки заради прибутку. Безумовно, цю думку не варто насаджувати відверто, але повідомлення необхідно змістовно наповнювати роз'ясненням щодо глобальної спрямованості бізнесу, його позиції по відношенню до охорони навколишнього середовища, зниження соціальної напруженості, підтримки економічної безпеки в регіоні. Для забезпечення формування сприятливого інвестиційного іміджу підприємство повинно будувати свою PR-політику з використанням широкого спектра заходів: виступів у пресі, телепередач, громадської благодійної та спонсорської діяльності, організації презентації своїх можливостей та досягнень, прийняття участі у науково-практичних конференціях, симпозіумах, форумах, семінарах, виставках (тимчасових та постійно діючих), започаткування нагородження преміями у конкурсах за кращу науково-технічну й соціально-економічну розробку інвестиційного спрямування.

Індивідуальну роботу з інвесторами доцільно проводити не з метою формування іміджу, а з метою його підтримки й закріплення, коли в суб'єкта господарювання є конкретні пропозиції щодо втілення розроблених інвестиційних проектів. У цьому разі індивідуальна робота повинна передбачати детальне інформування про особливості господарювання підприємства, переваги й загрози проекту. Слід зауважити, що додатково індивідуальну роботу життєво необхідно проводити в тому разі, коли громадський або економічний статус інвестора є настільки впливовим, що він у змозі відігравати вирішальну роль не тільки у підтримці, але й у формуванні іміджу, а також коли реклама та PR-акції не створюють достатнього ефекту за браком інформації щодо мотивації інвесторів, або питання з інвестування можуть бути вирішені тільки у процесі безпосередньої зустрічі та спілкування.

Оскільки суб'єкт господарювання, як правило, одночасно і формує і підтримує інвестиційно-привабливий імідж, для досягнення синергійного ефекту, він повинен використовувати всі три організаційні форми впливу: рекламу, PR-акції, індивідуальну роботу. Але необхідно пам'ятати, що їх інтенсивно-агресивна форма може мати протилежний ефект, коли інвестори запідозрять підприємство у неможливості подальшого функціонування без додаткових ін'єкцій і його позитивний імідж погіршиться або перетвориться на негативний. Вирішити питання щодо застосування певної організаційної форми впливу на потенційних інвесторів можливо на основі аналізу достатності коштів з урахуванням термінів, типу (гомогенна чи гетерогенна) та чисельності аудиторії. Якщо аудиторія гомогенна, тобто однорідна за соціально-економічним та культурно-

моральним статусом, коштів та часу на роботу з нею необхідно значно менше, ніж з різномірною (гетерогенною), завдяки однотипності змісту інформаційних повідомлень та каналів їх передачі, за допомогою яких будуть сформовані певні сукупності образів, стереотипів, що створять привабливий імідж. Окрім обмежень за кількісною та фінансовою складовими, на вибір організаційної форми матимуть вплив наступні групи факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. До факторів його внутрішнього середовища в даному контексті відносяться: організаційно-правова форма, стадія життєвого циклу, вид (крупне, середнє або мале), наявність та якість використаних ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних), вид і тип організаційної структури (наявність відділів інвестування, маркетингу, реклами, PR, стратегічних центрів господарювання), вид продукції та рівень її інноваційності, прогресивність технології, загальні, конкурентні та інвестиційні стратегії розвитку.

До факторів зовнішнього оточення слід віднести: лояльність законодавства щодо інвестиційної та інформаційної діяльності, ємність та географічне розташування ринку впливу, рівень конкуренції на ринках продукції, інвестицій та інформаційних послуг, особливості та темпи розвитку соціально-економічних процесів в регіоні, рівень його інвестиційної привабливості, розвинутість інвестиційної інфраструктури, види потенційних інвесторів та мотиви їх дій, форми можливих інвестицій.

Усі наведені фактори необхідно враховувати в процесі вибору форми впливу за допомогою матриці стратегічного балансу SWOT-аналізу, яку доцільно доповнити критерієм економічної ефективності для кожної організаційної форми (ЕФ), що пропонується розраховувати наступним чином:

$$ЕФ = ОІ \times ІМ / ВІ,$$

де ОІ — сума інвестицій;

ІМ — імовірність отримання певної суми інвестицій;

ВІ — витрати на проведення заходів впливу на інвесторів.

Доцільно зауважити, що незважаючи на особливості кожної організаційної форми впливу, управлінське рішення щодо інвестування приймається конкретною особою, або групою осіб, від сприйняття інформації та мотивації яких залежить його спрямованість і зміст. Тому виникає об'єктивна необхідність у дослідженні впливу факторів, що його зумовлюють, забезпечують керованість і позитивний результат.

У загальному розумінні метою і результатом впливу є досягнення будь-яких змін існуючого стану

об'єкта. Щодо інвестування, такі зміни полягають у формуванні й підтримці інвестиційно привабливого іміджу взагалі та прийнятті рішення інвестором відносно вкладання коштів зокрема. У науковій літературі [2, с. 14] найбільш розповсюдженою моделлю впливу є "AIDMA", тобто увага, інтерес, мотив, бажання, активність. Однак цей ланцюг може бути перерваний на будь-якій стадії, тому що інформаційне повідомлення може викликати в особи найрізноманітніші реакції на нього, впливати на здійснення неоднозначних дій, зміну установок. Для того щоб цього не сталося, необхідно побудувати ланцюг наступним чином: бренд, увага, образ, потреба, мотив, активність, стереотип, імідж, репутація. Об'єднуючим елементом запропонованої послідовності є інформаційне повідомлення, дієвість якого забезпечується присутністю двох ознак: інформаційної та комунікаційної. Перша повинна містити дані про підприємство, продукцію, інвестиційний проект. Подібну інформацію користувачеві несе бренд підприємства, що складається з системи суббрендів його продукції. Завдання другої — провокувати особу до певних дій згідно з її активними потребами і мотивами. Згідно з орієнтацією на ознаки повідомлення, особа почне формувати образ об'єкта інвестування, що залежатиме від її суб'єктивного сприйняття й уявлення та його об'єктивних характеристик. Завданням інформаційних повідомлень є перетворення індивідуальної категорії образу в категорію масової свідомості — імідж, що формується під впливом стереотипів, тобто його цілеспрямована стереотипізація. Доцільно зауважити, що для означеного перетворення образ повинен бути активним, а саме: висловлювати відносно можливостей об'єкта інвестування; ідентифікованим, що дозволить відокремлювати його від образів інших об'єктів; привабливим, тобто формувати позитивне ставлення до підприємства; гнучким, щоб зацікавити потенційних інвесторів згідно зі змінами мотивів їх поведінки, які, як правило, синхронізуються з мінливістю зовнішнього оточення; дієвим, тобто спонукальним до проведення конкретних інвестиційних заходів.

Головною проблемою на сьогодні для більшості об'єктів інвестування є придбання або підтримка інвестиційно привабливого іміджу, який, на відміну від репутації, можна створити досить швидко, що набуває особливої значущості в швидко мінливому середовищі, яким є трансформаційна економіка України. У даному контексті необхідно звернути увагу на тлумачення поняття "імідж", що походить від латинського слова *imago* — штучна імітація або представлення зовнішньої форми певного об'єкта [3, с. 294]. Відносно підприємства в процесі інвестування імідж — це уявлення в думках загалу його образу за допомогою засобів інформаційного

впливу, тобто імідж є результатом впливу, який більшою мірою зумовлюється здобутками суб'єкта господарювання. Формування іміджу є складним процесом, що вимагає застосування методів менеджменту і маркетингу, використання якого дозволяє досягати підприємству поставлених цілей у взаємодії з зовнішнім оточенням в короткий термін і з меншими витратами. У процесі інвестиційної діяльності набутий імідж необхідно розглядати як одну зі складових успішності взаємодії суб'єкта господарювання з партнерами й потенційними інвесторами. Головними завданнями іміджу повинні бути: сприяння прийняттю позитивних рішень інвесторами щодо участі в інвестиційному проєкті на певних умовах; скорочення терміну та зменшення коштів на обґрунтування означених рішень; досягнення взаємовигідних умов участі в інвестиційному процесі як для підприємства, так і для інвесторів.

Базою іміджу є соціально-економічні стереотипи, на основі яких формується масове усвідомлення. Стереотипізація процесу мислення пов'язана з виникненням установок, що формуються в процесі минулої практики людей, під якими слід розуміти готовність до сприйняття явища або предмета (в даному разі можливостей підприємства) належним чином, згідно з попереднім досвідом сприймання, тобто стереотипи мають об'єктивну природу. Для того, щоб активізувати потенційних інвесторів засобами іміджу, необхідно сформувати в них позитивні стереотипи щодо становища і поведінки підприємства на ринку, а також стереотипи власної поведінки відносно взаємодії з останнім з приводу участі в реалізації його інвестиційних проєктів. Для підвищення рівня доступності та зрозумілості стереотипів, вони не повинні бути занадто багатограничними та різноманітними, в той же час їх доцільно звільнити від деталей та зробити зрозумілими для певної аудиторії (для спеціалістів у разі реалізації окремого проєкту або широкому загалу в разі акціонування). Тобто стереотип щодо інвестиційної діяльності як соціально-економічного інституту має узгоджувати дві характеристики: знання як переважно економічну, та відношення як соціальну, кожна з яких у певний момент може домінувати. Ступінь істини оцінок, які генеруються за допомогою стереотипів, знаходиться у прямопропорційній залежності від глибини пізнання певних процесів, тобто їх прозорості щодо інвестування. Ця прозорість має бути інвестиційною: глибоко презентувати істотні взаємозв'язки явищ, типові риси, притаманні фінансовим, управлінським і комерційним процесам на підприємстві взагалі та інвестиційним зокрема. Однак необхідно пам'ятати, що стереотипи можуть відігравати дуальну роль: позитивну в разі швидкого прийняття рішень і негативну, коли завдяки прийнятим рішенням не сприйма-

ється нове знання. В процесі загострення конкурентної боротьби за інвестиційні ресурси, підприємствам необхідно формувати у масовій свідомості позитивне ставлення як до певних об'єктів капіталовкладень, так і до самого процесу інвестування. Таким чином, стереотипізація дозволяє створювати позитивний імідж виключно у прагматичних цілях. Оскільки останній має свій життєвий цикл, його необхідно оновлювати в залежності від того, як змінюються стереотипи у зовнішньому середовищі, тобто як "єго" (обличчя) підприємства сприймається в соціальному контексті згідно з соціальною відповідальністю бізнесу взагалі й інвестиційних процесів безпосередньо.

Для того, щоб імідж був дієвим, йому повинні бути притаманні наступні риси: цілісність та узгодженість як з місією підприємства, так і з сітєвим іміджевим простором бізнес-партнерів; об'єктивність; відносна стабільність до впливу негативних релевантних факторів зовнішнього середовища; рефлексивність до чутливих подій; певна спрощеність подання згідно з рівнем підготовленості аудиторії; персоніфікованість відповідно до можливостей і здобутків підприємства й очікувань аудиторії.

В процесі формування й підтримки свого іміджу суб'єкту господарювання доцільно дотримуватися наступних принципів: зближення інтересів підприємства (власників і персоналу) та інвесторів, відмінності від інших (унікальності, або демонстрування переваг), прозорості, історизму (у здобутках управління, виході на зовнішні ринки, виправленні помилок, залученні до співпраці науковців), реалізації можливостей і здібностей перших керівників (професіоналізму, рішучості, гнучкості, вміння працювати у команді, готовності відповідати за свої дії), інформаційної паузи (наприклад, у випадку розповсюдження негативної інформації, яка має здатність швидко забуватися без додаткових повідомлень), вираженості під час спілкування з представниками засобів масової інформації, дозування інтригуючої інформації (для підтримки зацікавленості зовнішнього оточення).

Узагальнюючи пропозиції вчених і практиків щодо формування іміджу і трансформуючи їх безпосередньо на інвестиційно привабливий, можна сформувати умови його успішності:

створення іміджу заздалегідь, тобто до пропозицій щодо інвестування;

урахування очікувань інвесторів;

оволодіння увагою інвесторів згідно з графіком комунікативної активності й утримання її;

надання соціально-економічних привабливих рис власнику і топ-менеджерам підприємства;

прийняття участі у заходах (професійних, національних та міжнародних), у ході яких може виникнути висока вірогідність отримання позитивних відгуків на роботу підприємства;

оригінальність (виражена компетентність) у формулюванні повідомлень про можливості та здобутки підприємства, тобто у поданні інформації, проведенні певної низки заходів соціально-економічного спрямування, наданні їм яскравого рекламного характеру;

врахування регіональної та галузевої обумовленості функціонування підприємства.

Основними документами, що повинні супроводжувати та обґрунтовувати роботу з формування іміджу, є кошторис (одноразовий — на проведення конкретного заходу або багаторазовий, тобто супроводжувальний) та графік комунікаційної активності, в якому доцільно зосередити інформацію про час, місце, зміст відповідного повідомлення. Важливо підкреслити, що інформаційні повідомлення необхідно будувати на основі раціонального співвідношення між позитивною та негативною інформацією про підприємство, які за рекомендаціями спеціалістів з політичних виборчих технологій (їх доцільно використати і для соціально-економічних об'єктів) повинні знаходитися у пропорції: 60% позитиву і 40% негативу [4, с. 289]. Тоді у представників зовнішнього середовища складеться реальне уявлення про підприємство і рівень їх довіри до його діяльності буде досить високим. Крім того, важливо підкреслити, що у повідомленнях щодо формування інвестиційно привабливого іміджу обов'язково слід:

збалансувати інтереси підприємства та інвесторів, можливості першого й очікування других;

передати турботливість підприємства про необхідність проведення змін у суспільстві і його позицію у цих процесах.

Основною умовою успіху процесу формування привабливого іміджу є інвестиційна прозорість суб'єкта господарювання [5], яка полягає у відкритті ним інформації щодо особливостей свого функціонування у тих аспектах, які більшою мірою цікавлять або можуть зацікавити потенційних інвесторів, тобто у комерційному, фінансовому й управлінському. Але інвестиційна прозорість несе в собі діалектичне протиріччя. З одного боку, бути прозорим не вигідно, тому що поданою інформацією можуть скористатися конкуренти, вона сприятиме посиленню фіскального тиску, заходи щодо відкриття вимагатимуть додаткових коштів, крім того, інформація може довести низьку ефективність роботи підприємства. З іншого боку, інвестиційна прозорість допоможе привабити стратегічних партнерів, залучити додаткові інвестиційні ресурси, довести високий рівень професіоналізму менеджменту. Підводячи підсумки, можна констатувати, що інформаційна відкритість не тільки формує, але й захищає імідж підприємства, а також його бренд [6].

Оскільки інвестиційна прозорість являється багатоаспектним поняттям, і на неї впливають такі

головні чинники, як етап життєвого циклу підприємства, вид загальноекономічної та інвестиційної стратегії, що реалізуються, рівень конкуренції в галузі, її необхідно класифікувати за певними запропонованими ознаками, якими є спрямованість, змістовність і повнота інформаційних повідомлень.

За спрямованістю інвестиційна прозорість може бути внутрішня, коли повідомлення призначаються персоналу і власникам підприємства без розголошення у зовнішньому середовищі, та зовнішня, якщо інформація має спрямування на оточення підприємства: конкурентів, споживачів, інвесторів, партнерів, державні органи.

За змістовністю прозорість запропоновано поділити на:

фінансову, що включає інформацію про дані фінансової та бухгалтерської звітності, фінансові відношення з власниками, результати проведеного аналітичного дослідження щодо грошового та майнового стану підприємства і дані про ефективність освоєння інвестиційних вкладень;

управлінську, яка передбачає висвітлення місії підприємства, загальнокорпоративної стратегії, що реалізується, результатів управлінського обліку, побудову організаційної структури з особливостями прав та обов'язків окремих підрозділів і їх керівників, кадрові переміщення менеджерів, рівень професіоналізму топ-менеджерів, спрямованість та наповненість внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків, управлінські відношення з власниками;

комерційну, що полягає у поданні інформації про взаємовідносини з найбільш крупними і впливовими партнерами, положення на внутрішньому і зовнішньому ринках, якість продукції і послуг, ступінь їх оновлення.

За повнотою інформаційних повідомлень прозорість доцільно поділити на: повну, згідно з якою висвітлюється вся наведена інформація фінансового, управлінського та комерційного змісту; часткову, що обмежує інформаційні повідомлення про фінансовий і майновий стан підприємства і містить інформацію про ефективність використання залучених і власних інвестиційних ресурсів (фінансова прозорість), та практично не обмежує інформації щодо управлінської та комерційної прозорості; обмежену, згідно з якою у зовнішнє середовище будуть передаватися тільки певні адресні повідомлення фінансового, управлінського і комерційного характеру.

Запропонована автором класифікація інвестиційної прозорості дозволить менеджерам і власникам підприємства диференційовано підходити до розголошення інформації про роботу підприємства, спираючись на об'єктивні обставини і не розкриваючи підприємницької таємниці згідно з законодавством та інтересами бізнесу.

Таким чином, привабливий імідж підприємства ґрунтується на інвестиційній прозорості та її складових, що наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Види та складові інвестиційної прозорості підприємства

Складові прозорості	Види прозорості
Якість продукції та послуг	Комерційна
Оновлення асортименту й номенклатури продукції та послуг	
Становище на внутрішньому ринку	
Становище на зовнішньому ринку	
Відомість партнерів по бізнесу	Фінансова
Внутрішні інвестиції в розвиток бізнесу	
Зовнішні інвестиції в розвиток бізнесу	
Фінансовий стан	
Майновий стан	Управлінська
Професіоналізм менеджерів	
Лідерство в галузі	

Оскільки інвестиційна прозорість є домінантою привабливого іміджу, для того, щоб визначити його якісну характеристику та динаміку, необхідно здійснювати постійний моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища (в залежності від виду прозорості) [7]. З цією метою за допомогою експертних методів доцільно розраховувати рівень досягнутого іміджу та ідентифікувати його якісну ознаку. Для цього експерти повинні кожній складовій присвоїти оцінку в балах від 0 до 5, в залежності від її притаманності конкретному підприємству. Розрахувавши показник рівня іміджу (P), можливо поставити йому у відповідність певну якісну ознаку і визначити його вид (табл. 3).

$$P = \frac{\sum_{i=1}^{10} ZNC_i \times CBO_i}{\sum_{i=1}^{10} CBO_i},$$

де ZNC_i — значущість i-ї складової прозорості;
CBO_i — середній бал i-ї ознаки прозорості.

Таблиця 3

Інтервали рівня іміджу, його якісна ознака і вид

Інтервал рівня іміджу	Якісна ознака рівня іміджу	Вид іміджу
1	2	3
4 < P ≤ 5	високий	позитивний
3 < P ≤ 4	добрий	
2 < P ≤ 3	задовільний	

Продовження табл. 3

1	2	3
1 < P ≤ 2	низький	прикордонний
0 < P ≤ 1	поганий	негативний

Кожну складову прозорості експерти повинні оцінити в балах: 5, якщо вона відмінно проявляється на підприємстві, 4 — добре, 3 — задовільно, 2 — нижче середнього, 1 — погано, 0 — зовсім не проявляється, або думка відсутня. З метою застосування запропонованої методики для підприємств різних галузей, на певних етапах їх життєвого циклу, які не співпадають, кожну складову пропонується зважити, тобто оцінити її значущість, яку також повинні визначити експерти методом ранжування. Необхідно зазначити, якщо значущість складових можуть визначити тільки експерти, то кількісно оцінити підприємство за кожною складовою здатні будь-які кола громадськості, бізнесу, активної аудиторії, що піддавалася впливу, та пасивної. Тоді отримані результати в змозі будуть продемонструвати сприйнятливості іміджу підприємства різними групами суспільства. На основі отриманих оцінок менеджери підприємства будуть здатні виявити питання, що потребують якнайбільшого висвітлення, обрати певні групи та адекватні заходи дієвого інформаційного впливу на них (рекламні, PR-акції або індивідуальну роботу з впливовими партнерами й інвесторами).

Обґрунтований та розроблений методичний підхід до визначення інвестиційно привабливого іміджу підприємства відрізняється комплексністю, системністю і може бути застосований суб'єктами господарювання різних галузей з метою генерації програми інформаційної взаємодії як з внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем для позиціонування у соціально-економічному просторі.

Література: 1. Тыжненко А.Г., Ястремская Е.Н. Генетический алгоритм в исследовании стратегического инвестирования. //Економічна кібернетика. — 2001. — №3–4. — С. 89–95. 2. Краско Т.И. Психология рекламы. /Под ред. Е.В.Ромата. — Харьков: Студцентр, 2002. — 216 с. 3. Корольков В.Г. Основы публичных релейшнз. — М.: "Рефлбук"; К.: "Ваклер", 2001. — 528 с. 4. Лісничий В.В., Грищенко В.О., Іванов В.М. та ін. Сучасний виборчий PR. — Северодонецьк: Вид. дім "ЕВРІКА", 2001. — 480 с. 5. Кублицкая Т., Тимошин А. Боязнь открытого пространства //Секрет фирмы. Тематические страницы журнала "Коммерсантъ деньги" — 2002. — №6(361). — С. 16–24. 6. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Пер. с англ. //Под ред. проф. Л.Ф. Никулина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 416 с. 7. Шмаров А., Полунин Ю. Нет в природе никакой репутации! //Эксперт. — 2002. — №7(314). — С. 67–70.

Стаття поступила до редакції
20.11.2002 р.

УДК 658.012.2

Плохая Е.Б.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ

Рассмотрены актуальные вопросы, связанные с разработкой методического обеспечения реализации процесса планирования на отечественных предприятиях. Логическим завершением каждого этапа процесса планирования должен быть плановый документ. Предлагается система плановых документов, а также указывается на необходимость внесения изменений в систему планов в зависимости от условий функционирования предприятия.

Разработка методических подходов к реализации процесса планирования является одной из важных задач, решаемых в рамках системы планирования. Предлагаемая автором последовательность осуществления процесса планирования основывается на совершенствовании методических подходов, рассмотренных в работах [1, 2], и содержит следующие основные положения:

- 1) разграничение процесса целеполагания и процесса выработки стратегии, что обеспечивает особую значимость процесса формирования целей и учет целей всех заинтересованных в деятельности предприятия групп;
- 2) разграничение мероприятий в рамках разработанной стратегии на оперативные и стратегические, что дает возможность четкого представления о задачах планирования в рамках каждого вида деятельности, и распределение ответственности при их исполнении;
- 3) согласование стратегических и оперативных мероприятий, что позволяет повысить заинтересованность исполнителей в результатах деятельности;
- 4) разработка общего бюджета, что дает возможность согласования стратегических и оперативных направлений деятельности по текущим затратам.

Последовательность реализации процесса планирования на предприятии представлена на рисунке, из которого видно, что при конкретизации стратегии, включающей основные направления деятельности предприятия, область планирования разграничивается на два направления. Существование двух направлений деятельности предприятия обусловлено различием в целевых ориентирах групп, заинтересованных в деятельности предприятия. Первая

группа мероприятий ориентирована на максимизацию прибыли в краткосрочном периоде, вторая является средством достижения целей, ориентированных на перспективное развитие предприятия.



Рис. Процесс планирования на предприятии

Предложенные мероприятия необходимо привести в соответствие как друг с другом, так и с целями и ресурсами предприятия. Эта проблема решается в рамках этапа согласования целей, мероприятий и ресурсов. Завершающим этапом процесса планирования является разработка общего годового бюджета предприятия, который учитывает распределение затрат между уже существующими и новыми видами деятельности в рамках функциональных сфер деятельности предприятия. Результатом реализации процесса планирования является система планов. В рамках изложенной выше методики реализации процесса планирования предлагается следующая структура системы планов предприятия:

1. Общая программа развития предприятия на долгосрочный период — плановый документ, содер-

жащий обобщенные результаты процесса разработки общей стратегии предприятия.

2. Стратегически ориентированные планы:

стратегический план, включающий проработку мероприятия(-ий), направленного(-ых) на разработку новых СЗХ на долгосрочный период;

бизнес-план(ы) предприятия;

краткосрочные (годовые) планы, конкретизирующие бизнес-план в пределах годового периода (могут включать различные документы для каждого этапа реализации бизнес-плана);

оперативно-производственные планы, конкретизирующие годовой план по более коротким временным интервалам и по уровням исполнения.

3. Планы, ориентированные на текущую деятельность:

оперативный план (план текущей деятельности), включающий проработку мероприятия(-ий), направленного(-ых) на развитие существующих СЗХ или продуктов (3 – 5 лет);

годовые планы (план сбыта, план производства и т. д.);

оперативно-производственные планы, конкретизирующие годовые планы текущей деятельности по более коротким временным интервалам и по уровням исполнения.

4. Общий бюджет предприятия, включающий расчет затрат по стратегическим и оперативным направлениям деятельности в разрезе функциональных сфер деятельности предприятия.

Каждый плановый документ предприятия должен включать определенные показатели. Так, общая программа должна включать наименование продукции по новым и уже существующим СЗХ, ориентировочную сумму капиталовложений, ориентировочные показатели доли рынка по каждому продукту. Стратегически ориентированные планы должны содержать коэффициент обновления ассортимента, сроки освоения новой продукции, потребность в инвестициях, сроки погашения кредитов, показатель экономического эффекта от внедрения стратегических мероприятий. Планы, ориентированные на текущую деятельность, должны учитывать снижение затрат на 1 грн. реализованной продукции, снижение постоянных издержек, долю рынка по каждому виду продукции, маркетинговые мероприятия. Оперативно-производственные планы, конкретизирующие стратегические и текущие планы, должны включать детальный перечень и количество всей номенклатуры продукции, суточные графики исполнения, детальное распределение работ по исполнителям. В общем годовом бюджете должны быть отражены нормы затрат на производство

продукции, нормы прибыли и расходования денежных средств.

С целью повышения эффективности реализации планирования на предприятии необходимо осуществление организационно-экономического обеспечения системы планирования. Применительно к данному исследованию под организационно-экономическим обеспечением системы планирования предлагается понимать совокупность способов, приемов и методов и соответствующую им организационную структуру, которые обеспечивают постоянное управленческое воздействие, направленное на достижение определенных результатов деятельности системы планирования. Исходя из определения, структура системы организационно-экономического обеспечения складывается из двух основных блоков — *участников процесса формирования и обеспечения функционирования системы планирования и инструментов, которые используют участники для воздействия на элементы системы планирования*, что создает определенное взаимодействие между элементами системы — и, как результат, обеспечивается реализация процесса планирования. В качестве инструментов организационно-экономического обеспечения системы планирования предлагается выделить следующие: методику формирования системы планирования как совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих частей, объединение которых обусловлено таким системообразующим фактором, как функциональная полнота; методику адаптации системы планирования к внешним и внутренним условиям функционирования предприятия; методику анализа функционирования системы планирования; методику реализации процесса планирования; систему мотивации субъектов планирования. В зависимости от масштабов деятельности предприятия, его размеров, специфики функционирования и т. д. функции по организационно-экономическому обеспечению системы планирования могут выполняться собственником малого предприятия, возлагаться на работника(-ов) планово-экономической службы или специально сформированный отдел в рамках крупного предприятия. Предложенный методический подход может служить основой для эффективного осуществления планирования на предприятии.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 518 с. 2. Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия: Монография. — СПб: Изд. СПб, УЭФ, 1992. — 127 с.

УДК 330.341:339.137

Третьякова Е.С.

**СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

В статье проводится теоретический анализ конкурентоспособности различных систем (предприятия, города, региона). Выделяются три подхода к пониманию конкурентоспособности: рыночный, ресурсный и эволюционный. Акцентируется значимость эволюционного подхода в качестве интегрирующего социального и экономического качества конкурентоспособности.

После провозглашения независимости Украины особо актуальным стал вопрос об интеграции экономики страны в мировой хозяйственный процесс, о разработке соответствующего механизма взаимодействия внутренних элементов как между собой, так и с внешней средой, перестройки структуры экономики и управления, а также пересмотре правил хозяйствования в соответствии с принципами мирового рынка, главный из которых — конкуренция. **Конкуренция** — это объективная реальность, специфический феномен рынка, диктующий правила поведения на рынке хозяйствующим субъектам и строго наказывающий за их несоблюдение потерей рынков, потерей прибыли. **Конкуренция** — это еще и движущая сила экономической эффективности функционирования предприятий, залог оптимального использования ресурсов при создании общественно полезных благ. Именно необходимость развития способности производственно-экономических систем выживать и добиваться поставленных целей в условиях конкуренции привело к возникновению такого понятия, как **конкурентоспособность**.

Термин "конкурентоспособность" широко применяется и в маркетинге, и в менеджменте, и в теории социального управления. Большинство исследователей понимают под конкурентоспособностью оценочную характеристику, в основе которой лежит множество частных показателей, описывающих конкретную систему. А поскольку в отдельных науках и конкретных изучаемых вопросах предметы, объекты, цели различны, то смысл, который вкладывают авторы в понятие конкурентоспособности, доста-

точно разнообразен. Весомый вклад в теорию конкуренции и конкурентоспособности внесли А. Смит, Й. Шумпетер, П. Хайне, М. Портер, И. Ансофф, работы российских и отечественных авторов — Г. Азоева, Д. Юданова, Р. Фатхутдинова, И. Герчиковой, А. Кредисова, В. Адрианова, Г. Скударя и др.

Абсолютное большинство исследователей ограничивает сферу приложения данной категории рынком, уникальной характеристикой которого является конкуренция, и разрабатывают дефиниции конкурентоспособности для конкретных экономических комплексов, систем и объектов: стран, городов, фирм, продуктов. Таким образом, подходы в определении этой категории можно разделить по признаку иерархического уровня изучаемой системы:

конкурентоспособность макроуровня, то есть стран, регионов, городов;

конкурентоспособность микроуровня, то есть предприятий, организаций.

Многие экономисты, в том числе Герчикова И.Н., Котлер Ф., ставят конкурентоспособность производственно-экономических систем в тесную зависимость от конкурентоспособности создаваемых ими продуктов (услуг, работ), обосновывая общественную пользу и необходимость существования всей системы непосредственно ее продуктом.

Но даже в рамках экономических систем одного иерархического уровня общего понятия конкурентоспособности, как свидетельствует анализ специальной экономической литературы, не выработано.

Изучение подходов к пониманию конкурентоспособности на макроуровне выявило множественность формулировок данной категории. Некоторые исследователи вкладывают в понятие конкурентоспособности регионов, стран множество характеристик социального, экономического характера, которые определяют их позицию на внутреннем и внешнем рынках [6, с. 17]. Другие выделяют способность страны производить товары, удовлетворяющие требованиям мирового рынка [1, с. 39], и расширять свою долю на нем [4, с. 70].

В основе концепции, предложенной М. Портером, лежит производительность отраслей страны, региона во имя достижения высокого уровня жизни для своих граждан. В целом на макроуровне понимание конкурентоспособности в научной литературе имеет три основных содержательных момента. В основе их классификации лежит критерий уникальных способностей экономической системы как фактора, обеспечивающего ее конкурентоспособность, а именно:

способность эффективно использовать ресурсы;
способность защищать и расширять рынок;
способность обеспечивать условия для развития.

Большое разнообразие подходов к конкурентоспособности наблюдается на микроуровне. Некоторые авторы определяют конкурентоспособность как уникальность выживания и развития конкретного предприятия по сравнению с конкурентами [5, с. 82, 2, с. 239]. С позиций маркетинга высокий уровень конкурентоспособности достигается, когда предприятие создает наибольшую потребительскую ценность и удовлетворяет потребителей лучше конкурентов, занимает желаемую долю на рынке [3, с. 21, 4, с. 70]. Один из самых распространенных аспектов конкурентоспособности в специальной литературе вот уже многие десятилетия рассматривает данную категорию как способность предприятия эффективно использовать ресурсы и приносить прибыль, то есть эффективно функционировать долгое время [8, с. 39].

Таким образом, на уровне предприятий и организаций по критерию способности систем обеспечивать конкурентоспособность изучаемая категория зачастую описывается в нескольких аспектах, которые можно объединить в следующие три:

- способность функционировать с меньшими затратами и большей прибылью;

- способность увеличивать долю рынка и удовлетворять потребителей наилучшим способом;

- способность гибко и адекватно реагировать на изменения и развиваться.

Конкурентоспособность продукта авторами часто рассматривается по двум направлениям: низкая ресурсоемкость и высокая рентабельность; способность продукта удовлетворять спрос лучше продуктов-конкурентов.

Как видно, в основе разнообразия интерпретаций понятия конкурентоспособности лежит разная оценка факторов внутреннего состояния и внешней позиции экономических систем с позиции их ценности в обеспечении выживаемости, процветания и достижения целей.

Отсутствие интегрированного подхода ограничивает возможности выработки общих принципов независимо от наличных ресурсов, структуры отрасли, типа продукта и разработки универсальной методики обеспечения конкурентоспособности экономической системы любого иерархического уровня. Значительным шагом на пути преодоления данной проблемы стала работа немецкого профессора В. Осадника [7, с. 80 – 86], в которой он предложил интеграцию подхода, сфокусированного на внешней среде, и подхода, изучающего сильные и слабые стороны предприятия. На основе проведенного анализа специальной экономической литературы, с учетом разработок В. Осадника, автор предлагает объединить множественные подходы к пониманию конкурентоспособности по трем направлениям,

согласно критерию способностей как фактора конкурентоспособности экономических систем всех иерархических уровней: 1) ресурсный; 2) рыночный; 3) эволюционный.

Ресурсный подход к пониманию конкурентоспособности сводит способности системы эффективно использовать все свои внутренние ресурсы для достижения поставленных целей, что описывается соотношением — "максимум на выходе при минимуме на входе". Таким образом, обеспечение конкурентоспособности экономических систем, согласно этому подходу, в первую очередь, определяется их внутренним ресурсным потенциалом. Данное направление получило достаточно широкое освещение в научной литературе, поскольку этот подход был доминирующим с начала XX века.

Рыночный подход к определению конкурентоспособности главным фактором ее обеспечения называет рыночные возможности экономической системы и ее умение их реализовывать. То есть конкурентоспособность во многом обеспечивается возможностью системы эффективно осуществлять взаимодействие с внешней средой, что, применительно к экономическим системам, означает "лучший способ взаимодействия на рынке с конкурентами, потребителями и прочими контактными аудиториями в соответствии с поставленными целями". Разработки изучаемой проблемы в рамках этого подхода приобрели наибольшую актуальность в связи с повсеместным ужесточением конкурентной борьбы и с повышением скорости изменений во внешней среде.

Эволюционный подход делает акцент на способности эффективно функционировать в долгосрочном периоде, согласно поставленным целям, в условиях агрессивной и динамичной внешней среды, что обуславливается гибкостью, жизнеспособностью, адаптивными свойствами и общими ориентирами системы. По своей сути эволюционный подход связывает воедино два предыдущих. В его рамках возможна разработка комплексной концепции конкурентоспособности, наиболее полно отражающей взаимодействие экономической системы с внешним окружением на основе реальных и потенциальных ресурсов в сложившихся внешних условиях при наметившихся тенденциях их развития. Развитие экономической системы, согласно синергетической концепции А.С. Щербакова, можно представить как процесс увеличения возможностей и способностей удовлетворять потребности и желания. Удовлетворение потребностей как обеспечение экономической эффективности и целесообразности предопределяет ресурсный подход к определению конкурентоспособности. Удовлетворение желаний как достижение целей (увеличение доли

рынка, создание ценности продукту) обуславливает применение рыночного подхода. Объединяющим и в то же время исходным для двух предыдущих является эволюционный подход, что свидетельствует о его интегрирующей роли. Это позволит учесть разные аспекты конкурентоспособности и применить их для разработки взвешенного метода обеспечения конкурентоспособности предприятий и стран в целом.

Предприятие так же, как и страна или город, представляет собой экономическую и в то же время социальную систему, а значит, взаимодействие с внешней средой является неотъемлемой частью ее существования. Чем крупнее система, тем значительнее ее воздействие на окружающий мир и наоборот. Любой внешний стимул (в виде информации, ресурсов или направленного воздействия) вызывает ответную реакцию системы, например, изменение структуры отношений, механизмов управления и т. п. Умение системы подстраиваться, адаптироваться к этим изменениям под воздействием целенаправленного управления или самоорганизации и самонастройки обуславливает ее выживаемость и развитие.

Поскольку базовый элемент любой экономической системы — социум в общем, и отдельный индивид в частности, то резкая перестройка всей системы — довольно болезненный процесс, нарушающий целостность экономической, политической, культурной, психологической, социальной систем. Поэтому для экономических систем эволюционные изменения предпочтительнее, чем революционные. В данном контексте под эволюционными понимаются изменения в процессе поэтапной адаптации к флуктуациям внешней среды, а под революционными — резкие изменения структуры и основных принципов организации, вызванные непреодолимыми противоречиями, с нарушением последовательности этапов адаптации. Именно поэтому развитие гибкости, адаптивных способностей экономических систем всех уровней (в их основе — человек) функционировать в конкурентных условиях в соответствии с социальными ориентирами является важнейшей задачей как социального, так и организационного управления, что обуславливает социальный аспект в понимании конкурентоспособности.

Выделение трех подходов и определение их роли в формировании механизма обеспечения конкурентоспособности конкретных экономических систем позволит выделить общие принципы, законы, критерии оценки на основе эволюционного подхода, основанного на развитии и адаптации, и разработать механизм формирования сбалансированного управляемого развития на смену хаотиче-

скому. Кроме того, рассмотрение изучаемой категории по трем базовым направлениям позволит проанализировать, оценить и обеспечить рейтинг факторов жизнеспособности организаций и их возможность адаптации и развития в целях повышения эффективности стратегического планирования.

Литература: 1. Адрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике //Экономист. — 1997. — №10. — С. 34 — 42. 2. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара. Как продать ваш товар на внешнем рынке. — М.: Мысль, 1990. — С. 228 — 241. 3. Зилькаранав И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. //Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №4(24). — С. 17 — 27. 4. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд современных ученых. //Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №6(26). 5. Моисеева Н.К. Международный маркетинг. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — 320 с. 6. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. /Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко. — К.: Україна, 1997. — 236 с. 7. Осадник В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием. //Проблемы теории и практики управления. — 2001. — №4. — С. 81 — 86. 8. Ярошенко С.Л. Принципы конкурентоспособности сферы материального производства. //Регіональні перспективи. — 1998. — №1(2).

Стаття поступила до редакції
8.10.2002 р.

УДК 658.56

Тридід О.М.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ В ДІАГНОСТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі запропоновано методику щодо процесу розробки експертної системи діагностики конкурентного статусу підприємства, яке знаходиться у фазі "кризи".

Діагностика фази життєвого циклу підприємства — важливий етап в прийнятті управлінського рішення щодо вибору стратегії його розвитку. На даному етапі встановлюються причини перебування підприємства в тій чи іншій фазі його життєвого циклу, досліджуються причинно-наслідкові зв'язки.

Які ж підходи використовуються в теорії та практиці менеджменту для діагностики того чи іншого процесу, що протікає на підприємстві?

Технологія діагностичних методів дослідження підприємств знаходиться ще на ранній стадії становлення. В основному застосовуються методи опитування керівників та фахівців підприємств, а також аналіз наявних статистичних даних. За кордоном дуже часто використовується, а в Україні ще не одержав належного застосування такий метод діагностики, як експертні системи.

Технологія експертних систем є одним із напрямків нової сфери дослідження, що одержала назву "штучний інтелект" (ШІ). Дослідження в цій сфері сконцентровані на розробці та впровадженні комп'ютерних програм, здатних імітувати ті сфери діяльності людини, що вимагають мислення, визначеної майстерності й набуття досвіду.

На сьогоднішній день ще немає чітко сформульованого визначення поняття "експертні системи".

Так, на думку В.В. Корнєєва, А.Ф. Гараєва, С.В. Васютіна, В.В. Райха синонімами терміна "експертні системи" є "інженерія знання", "система, заснована на знаннях".

П. Джексон зазначає, що "експертна система — це програма для комп'ютера, що оперує знаннями у визначеній предметній сфері з метою відпрацювання рекомендацій чи вирішення проблем" [2, с. 19].

На думку Д. Уотермена, "експертні системи — це складні програми, що маніпулюють знаннями з метою одержання задовільного й ефективного рішення у вузькій предметній сфері" [1, с. 10].

Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевський вважають, що "експертні системи — це найбільш розповсюджений клас інтелектуальних систем, орієнтований на тиражування досвіду висококваліфікованих фахівців у сферах, де якість прийняття рішень традиційно залежить від рівня експертизи" [3, с. 35].

Автором найбільш відомого визначення "експертної системи" є К. Нейлор: "Під експертною системою розуміється система, яка поєднує можливості комп'ютера зі знаннями та досвідом експерта в такій формі, що система може запропонувати розумну пораду чи здійснити розумне вирішення поставленої задачі" [7, с. 9].

Які ж задачі можна вирішувати за допомогою експертних систем?

На думку Т.А. Гаврилова і В.Ф. Хорошевського експертні системи необхідно використовувати при вирішенні наступних задач: 1) вузькоспеціалізованих; 2) які не залежать у значній мірі від загальнолюдських знань або міркувань здорового глузду; 3) які не є для експерта ні занадто легкими, ні занадто складними [3, с. 36].

Д. Уотермен вважає, що експертні системи створюються для вирішення різного роду проблем, але основні типи їх діяльності можна згрупувати в категорії: інтерпретації, прогнозу, діагностики, про-

ектування, планування, спостереження, налагодження, ремонту, навчання, управління [1, с. 42].

В.В. Корнєєв, А.Ф. Гараєв, С.В. Васютін, В.В. Райх запропонували таку класифікацію сфер застосування експертних систем [4, с. 406] (табл. 1).

Таблиця 1

Основні сфери застосування експертних систем

Типи задач, які розв'язуються	Суть задач, що розв'язуються
інтерпретація	побудова описів ситуацій за даними, що спостерігаються
прогноз	підсумок ймовірних наслідків з даних ситуацій
діагностика	висновок про порушення в системі, виходячи зі спостережень
проектування	побудова конфігурації об'єктів при обмеженнях
планування	проектування плану дій
моніторинг	порівняння спостережень із критичними точками плану
налагодження	вироблення рекомендацій щодо усунення несправностей
ремонт	виконання плану та застосування виробленої рекомендації
навчання	діагностика, налагодження та виправлення поведінки
керування	інтерпретація, прогноз, ремонт і моніторинг поведінки системи

Експертні системи, які вирішують задачі діагностування підприємств, призначені для виявлення причин його неправильного функціонування.

Експертна система відрізняється від інших прикладних програм наявністю таких ознак:

моделює не стільки фізичну (чи іншу) природу визначеної проблемної сфери, скільки механізм мислення людини стосовно вирішення задач у цій проблемній сфері;

система, крім виконання обчислювальних операцій, формує певні розуміння і висновки, ґрунтуючись на тих знаннях, які вона має;

при вирішенні задач основними є евристичні та наближені методи, що, на відміну від алгоритмічних, не завжди гарантують успіх [2, с. 20 – 21].

Експертна система відрізняється і від інших видів програм зі сфери штучного інтелекту:

має справу з предметами реального світу, операціями, які зазвичай вимагають наявності значного досвіду, набутого людством;

повинна вміти пояснити, чому запропоновано саме таке рішення, і обґрунтувати його [2, с. 21].

Експертна система містить знання у визначеній предметній сфері, набуті в результаті практичної діяльності людини, і використовує їх для вирішення

проблем, специфічних для цієї сфери. Цим експертні системи відрізняються від інших "традиційних" систем, у яких перевага віддається більш загальним і менше пов'язаним із предметною сферою теоретичним методам, найчастіше математичним.

У табл. 2 наведені відмінні риси "традиційних" методів обробки даних і експертних систем.

Таблиця 2

Порівняння технології "традиційних" методів обробки даних і експертних систем [2, с. 33]

"Традиційні" методи обробки даних	Експертні системи
Подання і використання даних	Подання і використання знань
Алгоритми	Евристики
Повторний прогноз	Процес логічного висновку
Ефективна обробка великих баз даних	Ефективна обробка великих баз даних

У табл. 3 наведені переваги та недоліки людської та штучної компетентності.

Таблиця 3

Порівняння людської та штучної компетентності

Людська компетентність		Штучна компетентність	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Теоретична	Не міцна	Постійна	Запрограмована
Пристосованість	Така, що важко передається	Така, що легко передається	Потребує підказки
Використовує почуттєве сприйняття	Така, що важко документується	Така, що легко документується	Використовує символічне введення
Широка за охопленням	Не можна передбачити	Стійка	Вузько-направлена
Використовує загальнодоступні знання	Дорога за втратами	Прийнятна за витратами	Використовує спеціалізовані знання

До недоліків експертних систем, на думку Д. Уотермана, необхідно також віднести те, що вони погано вміють:

- подавати знання про тимчасові відносини;
- подавати знання про просторові відносини;
- міркувати, виходячи зі здорового глузду;
- розпізнавати межі своєї компетентності;
- працювати із суперечливими знаннями [1, с. 186].

У теорії існують різні думки щодо класифікації експертних систем [1 – 5].

Так, Хайес-Рок запропонував наступні типи експертних систем в залежності від специфіки задач, які розв'язуються: 1) які інтерпретують; 2) які прогнозують; 3) які діагностують; 4) ті, що проєк-

тують; 5) які планують; 6) системи моніторингу; 7) налагоджувальні системи; 8) ті, що надають допомогу при ремонті; 9) які навчають; 10) ті, що контролюють [2, с. 248 – 249].

Цю класифікацію неодноразово критикували різні автори і в основному через те, що в ній були змішані різні характеристики. Тому це призвело до того, що сформульовані категорії неможливо розглядати як взаємовиключні.

Рейхгелт і Ван Гармелеї звернули увагу на те, що деякі з категорій у даній класифікації експертних систем перекриваються чи включають одна одну [2, с. 249]. Так, наприклад, категорію планування в цій класифікації цілком можливо розглядати як складову частину категорії проектування, оскільки планування можна трактувати як проектування послідовності операцій.

Кленсі запропонував альтернативний метод класифікації, взявши за основу набір родових операцій, що виконуються в системах, які розглядаються [2, с. 249]. Замість того, щоб спробувати розділити аналізовані програми вирішення проблем за ознаками особливостей тих проблем, на вирішення яких вони орієнтовані, він запропонував узяти за основу такі види операцій, які виконуються стосовно реальної системи, що обслуговується (механічний, біологічний, електричний) [2, с. 249 – 250].

Слід зазначити, що запропонована Кленсі методика аналізу фундаментальних аспектів вирішення проблем за допомогою технології експертних систем не є єдиною. Так, наприклад, у роботі Чандрасекаран одержало подальший розвиток поняття "родової задачі" [2, с. 256]. Одна з відмінностей між підходами Кленсі та Чандрасекарана полягає в тому, що для першого характерним є прагнення розбити вирішення проблеми на дрібні абстрактні категорії. Підхід Кленсі використовує зіставлення гіпотез евристичної класифікації, у той час як Чандрасекаран наголошує на тому, що обробка гіпотез може розглядатися як самостійна родова задача зі своїми власними правилами поза контекстом класифікації [2, с. 257].

Т.А. Гаврилова і В.Ф. Хорошевський запропонували свою класифікацію експертних систем у залежності від: а) задачі, яка розв'язується; б) зв'язку з реальним часом; в) типу ЕОМ; г) ступеня інтеграції [3, с. 41].

Вдало була розроблена класифікація економічних систем А.Н. Романовим і Б.Е. Одицьким [5, с. 43] (рис. 1).

Наведена вище класифікація, на наш погляд, найбільш повно характеризує різні типи експертних систем відповідно до економіко-виробничих систем.

Треба зазначити, що базова структура експертної системи включає в себе наступні елементи, наведені на рис. 2.



Рис. 1. Класифікація експертних систем за видами відтворення знань людини

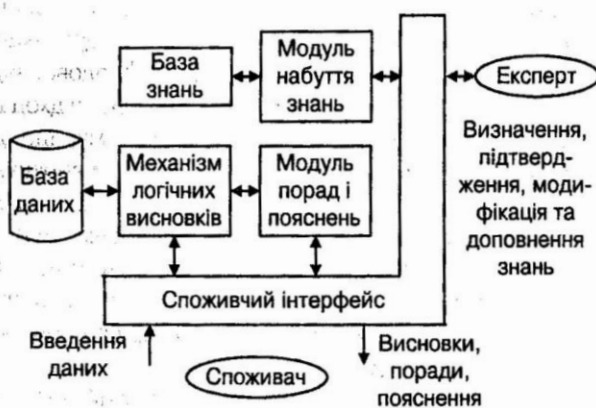


Рис. 2. Структура експертної системи [5, с. 405]

Перераховані структурні елементи є найбільш характерними для більшості експертних систем, хоча в реальних умовах деякі з них можуть бути відсутні.

Як видно з рис. 2, будь-яка експертна система обов'язково містить базу знань і механізм логічних висновків. Найчастіше для подання фактичних знань використовується окремий механізм — база даних, а в базі знань залишаються лише процедурні знання. Крім того, для ведення бази знань і доповнення

її при необхідності знаннями, отриманими від експерта, потрібен окремий модуль набуття знань.

Іншим важливим компонентом експертної системи є користувацький інтерфейс, необхідний для правильної передачі відповідей користувачу в зручній для нього формі.

Крім того, користувацький інтерфейс необхідний і експерту для здійснення маніпуляцій зі знаннями.

І, нарешті, в експертній системі повинен бути присутній модуль, що здатний за допомогою механізму логічного висновку "запропонувати розумну пораду" чи "здійснити розумне вирішення поставленої задачі", що супроводжує його за вимогою користувача різними коментарями, які пояснюють хід проведених міркувань. Модуль, що реалізує ці функції, називається модулем порад і пояснень.

В.В. Корнєєв, А.Ф. Гарєєв, С.В. Васютін, В.В. Райх зазначають, що процес розробки експертної системи носить еволюційний характер і містить у собі п'ять основних етапів [4, с. 407] (табл. 4.).

Таблиця 4

Етапи еволюції експертної системи

Етапи еволюції	Зміст етапу
ідентифікація	визначення характеру задачі
концентрація	пошук понять для подання знань
формалізація	розробка структур для організації знань
реалізація	формулювання правил, які несуть в собі знання
випробування	оцінка правил, які несуть в собі знання

Т.А. Гаврилова і В.Ф. Хорошевський пропонують такий набір стадій для розробки прототипу експертних систем (рис. 3) [3, с. 54].



Рис. 3. Стадії розробки прототипу експертної системи

Слід зазначити, що в цей час за кордоном існує велика кількість розроблених експертних систем у сфері економіки. Як приклад такої системи-експерта може бути схема, що була запропонована Б. Коласом (рис. 4) [6, с. 214].

Ця експертна система дозволяє провести діагностику фінансового здоров'я підприємства. При цьому автор пропонує оцінювати як статичне, так і динамічне фінансове становище підприємств. Експертна оцінка, крім фінансового здоров'я підприємства, діагностує основні причини погіршення його фінансового становища.



Рис. 4. Схема функціонування системи-експерта

Интерес становить також розроблена А.Н. Романцовим і Б.Е. Одинцовим експертна оцінка діагностики рентабельності основних фондів та обігових коштів. Дерево цілей такої експертної системи подано на рис. 5.

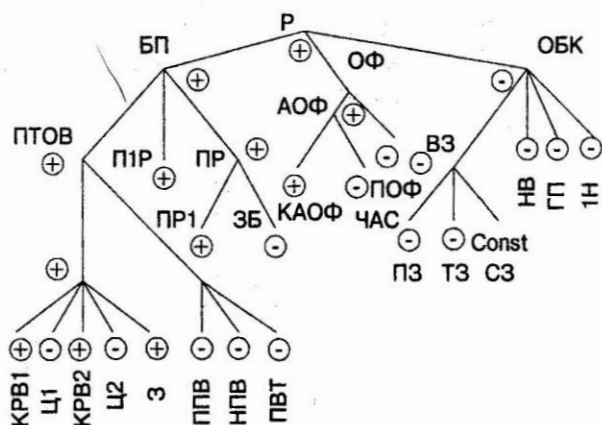


Рис. 5. Дерево цілей підвищення рентабельності роботи підприємства

На рис. 5. прийнято такі умовні позначення: Р — рентабельність підприємства; БП — балансовий прибуток підприємства; ОФ — основні фонди підприємства; ОБК — обігові кошти підприємства; ПТОВ — прибуток від реалізації товарної продукції, послуг та робіт; ПІР — прибуток від іншої реалізації; ПР — позареалізаційний результат; АОФ — активна частина основних фондів; ПОФ — пасивна частина основних фондів; ВЗ — виробничі запаси; ГП — запаси готової продукції; ІН — вартість інших матеріальних обігових коштів; ВР — виторг від реалізації в діючих цінах; ПСРП — повна собівартість реалізованої продукції; ПР1 — позареалізаційний прибуток; ЗБ — позареалізаційні збитки; ПЗ — підготовчий запас; ТЗ — технологічний запас; СЗ — складський запас; КРВ1 — кількість товарів одного виду; Ц1 — ціна одиниці товару одного виду; КРВ2 — кількість товарів другого виду; Ц2 — ціна одиниці товару другого виду; З — залишки від виторгу інших товарів; ППВ — прямі змінні витрати; НПВ — накладні змінні витрати; ПВТ — постійні витрати; КАОФ — кількість одиниць активної частини основних фондів; ЧАС — час роботи одиниць основних фондів; НВ — незавершене виробництво.

Дерево цілей, яке подане на рис. 5, є графічним розподілом показників рентабельності (Р), основних фондів (ОФ) і обігових коштів (ОБК) на їх складові компоненти.

Запропонована авторами експертна система дозволяє встановити фактори, що впливають на рентабельність підприємства.

Аналізуючи наведене вище дослідження, можна зробити висновок, що експертні системи — це той інструмент, за допомогою якого можна якісно провести процес діагностики фази життєвого циклу підприємства.

Література: 1. Уотермен Д. Руководство по экспертным системам: Пер. с англ. — М.: Мир, 1989. — 388 с. 2. Джексон П. Введение в экспертные системы: Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2001. — 624 с. 3. Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф. Базы интеллектуальных систем. — СПб.: Питер, 2001. — 384 с. 4. Корнеев В.В., Гареев А.Ф., Райх В.В. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации. — М.: Издатель Могилёва С.В., Издательство Коллидж, 2001. — 496 с. 5. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 487 с. 6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятий. Проблемы, консультации и методы: Пер. с франц. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с. 7. Нейлор К. Как построить свою экспертную систему: Пер. с англ. — М.: Энергоатомиздат, 1991. — 286 с.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ З ПОЗИЦІЇ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В статті запропонована логічна схема ухвалення платником податків — суб'єктом малого підприємництва рішення про застосування альтернативної системи оподаткування та запропонована методика розрахунку порівняльного економічного ефекту від зміни системи оподаткування.

Масовий перехід суб'єктів малого підприємництва на альтернативні системи оподаткування свідчить про те, що цей стратегічний крок розглядається ними, з одного боку, як ефективний спосіб зниження податкового тягара в сучасній непростій атмосфері численних недоліків звичайної системи оподаткування. Але рішення про перехід на будь-яку з альтернативних систем оподаткування для кожного окремого суб'єкта господарювання є дуже складним. Це, насамперед, пов'язано з наявністю декількох альтернатив (єдиний податок 6%, 10% або спецпатент — для тих регіонів, де він може бути застосований) та з відсутністю будь-яких рекомендацій щодо комплексної оцінки наслідків зміни системи оподаткування.

Отже, виходячи з того, що задача передбачення наслідків зміни звичайної системи оподаткування на альтернативну — дуже складна та багатофакторна, вважаємо важливим розробити методику оцінки доцільності такої зміни, що в будь-якому наближенні формалізує вирішення цієї задачі.

Очевидно, що мотивація переходу на альтернативну систему оподаткування пов'язана не тільки з мінімізацією податкового тиску (іноді перехід до альтернативних систем оподаткування призводить навіть до збільшення податкових платежів), а й з цілою низкою інших причин. Тому застосування тільки кількісних методів оцінки є недостатнім, поряд з цими методами доцільно використовувати якісні методи оцінки, логічний аналіз з урахуванням специфіки роботи окремого суб'єкта малого підприємництва та його майбутнього розвитку.

Вирішення задачі оцінки доцільності переходу на альтернативну систему оподаткування бажано здійснювати поетапно. Кожен етап повинен містити свій комплекс методів кількісного та якісного аналізу, що

забезпечить системний підхід до вивчення наслідків відмови від звичайної системи оподаткування. Кількість та послідовність етапів для кожного окремого суб'єкта в залежності від багатьох факторів можуть бути різними. Реалізувати таку багатоваріантну послідовність вирішення поставленого завдання можна за допомогою логічної схеми, яка наведена на рис.



Рис. Логічна схема переходу на альтернативні системи оподаткування

Перш ніж підходити до аналізу доцільності застосування альтернативного оподаткування, слід ретельно проаналізувати суб'єктивні (внутрішні) та об'єктивні (зовнішні) чинники, які впливають на особливості оподаткування конкретного суб'єкта малого підприємництва.

На етапі перевірки відповідності критеріям платників визначається, чи має право суб'єкт малого підприємництва на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [1, 2] або спецпатенту [3].

Якщо вимоги законодавчих актів не виконуються, юридична особа — суб'єкт малого підприємництва — не має іншої альтернативи, як працювати за звичайною системою оподаткування. І лише тоді, коли юридична особа відповідає чинним вимогам, необхідно переходити до якісного аналізу порівняльних переваг.

Найбільш важливим етапом прийняття рішення про доцільність переходу на альтернативні системи оподаткування є визначення економічного ефекту від цього кроку. Для того, щоб проаналізувати зміни суми податкових платежів, перш за все, необхідно на основі наявного досвіду роботи, тенденцій розвитку кон'юнктури ринку і очікуваних технічних або організаційних змін визначити кількісні значення тих техніко-економічних показників, які використовуються в якості об'єкта оподаткування за всіма податками і зборами, що включені в розрахунок.

Наявність економічного ефекту від зміни системи оподаткування означає можливість та доцільність такої зміни. Але постає питання стосовно визначення строків переходу на єдиний податок або спецпатент. Якщо податкові наслідки такого переходу саме в найближчий термін влаштовують суб'єкта малого підприємництва, тобто є позитивними, такий перехід можна здійснювати, якщо — ні, цей захід треба відкласти на майбутній період.

Після прийняття рішення про перехід на одну з альтернативних систем оподаткування доцільно розглянути можливості оптимізації форм здійснення господарчих операцій з урахуванням особливостей саме цієї системи. Якщо особливості обраної системи оподаткування розкривають перед підприємством перспективи отримання додаткового ефекту за рахунок оптимізації форм господарювання, доцільно зосередитись на цьому етапі та розробити оптимальні схеми здійснення господарських операцій (з точки зору зниження податкового тиску та збільшення власних обігових коштів) і тільки потім переходити до організації податкового планування на підприємстві.

Найбільш складним етапом прийняття рішення про застосування альтернативної системи оподаткування є проведення кількісного аналізу порівняльного економічного ефекту. Умовою проведення такого аналізу є забезпечення розмірності первинних даних, що означає: об'єкти, які утворюють сукупність явищ, мають бути тотожними за показниками, що вивчаються, за методологією їх обчислення й одиницям виміру; порівняння у часі й просторі (тобто показники повинні бути розраховані на одну й ту ж дату або за один і той же час). Вважаючи, що підприємство планує перейти на спрощену систему оподаткування в наступні періоди, треба обрати попередній (прогнозний) перспективний аналіз, а не поточний (ретроспективний). Тому можливі наслідки зміни системи оподаткування мають базуватися на прогнозних значеннях тих показників діяльності підприємства, які є базою оподаткування не тільки для альтернативних систем, а й для звичайної системи оподаткування.

Після розрахунку прогнозних значень основних показників діяльності підприємства розраховуються суми податкових платежів за альтернативними системами оподаткування та за звичайною системою. Різниця між сумами податкових платежів складає основу ефекту від застосування спрощеної системи оподаткування. Але до можливого ефекту слід також віднести кількісний вираз уже розглянутих на етапі якісного аналізу переваг. Крім того, необхідно врахувати обмеження щодо використання цих переваг та одноразові втрати підприємства у зв'язку з переходом на нову систему оподаткування. Очевидно, що результати кількісного аналізу не обов'язково покажуть отримання ефекту, тобто специфіка діяльності підприємства може визначити відсутність ефекту (застосування будь-якої спрощеної системи оподаткування призводитиме до втрат), у цьому випадку слід залишатись на звичайній системі оподаткування.

У загальному вигляді економічний ефект від переходу на альтернативну систему оподаткування може бути визначений за формулою:

$$E = (\sum P_z - \sum P_a) + (\sum Ш_z - \sum Ш_a) + (\sum ОП_z - \sum ОП_a) + (\sum АВ_z - \sum АВ_a) - \sum НВ - \frac{\sum ОВ}{T},$$

де P_z та P_a — податки, сплачені відповідно за звичайною та альтернативною системами оподаткування;

$Ш_z$ та $Ш_a$ — штрафи, сплачені відповідно за звичайною та альтернативною системами оподаткування;

$ОП_z$ та $ОП_a$ — заробітна плата бухгалтера, працюючого на звичайній та альтернативній системі оподаткування відповідно;

$АВ_z$ та $АВ_a$ — офісні витрати при звичайній та альтернативній системах оподаткування (включаючи придбання бланків та інші витрати);

$НВ$ — одноразові невизначені витрати, пов'язані з обмеженнями використання переваг альтернативних систем оподаткування (неможливістю бюджетного або експортного відшкодування з ПДВ при використанні 10% ставки єдиного податку; можливі втрати контрактів; втрати в зв'язку з неможливістю віднесення до податного кредиту сплачених сум ПДВ; неможливість зменшення податкових зобов'язань при збільшенні валових витрат; неможливість використання бартеру та ін.);

$ОВ$ — одноразові витрати, пов'язані з можливими наслідками перехідних операцій з однієї системи оподаткування на іншу; з неможливістю перенесення збитків минулих періодів; з перереєстрацією як платника єдиного податку або спецпатенту в податковій інспекції та інших контролюючих органах;

T — термін використання альтернативної системи оподаткування, використання якого дає можливість привести одноразові витрати до терміну, за який розраховується економічний ефект (річний або квартальний).

Проведені розрахунки економічного ефекту від зміни системи оподаткування свідчать про те, що

розрахунковий рівень ефекту збільшується при підвищенні рентабельності підприємства, а це пов'язано, перш за все, з податком на прибуток підприємств. Разом з тим, низький рівень рентабельності означає для підприємства додаткове навантаження з точки зору ПДВ, тому застосування єдиного податку за ставкою 10% може значно покращити ситуацію для низькорентабельного підприємства.

Література: 1. Указ Президента України "Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 р. №727/98 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності" від 28 червня 1999 р. №746/99 // Урядовий кур'єр. — 1999. — 13 липня. 2. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтня 2000 р. №2063-III // Урядовий кур'єр. — 2000. — 22 листопада. 3. Закон України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" від 23 березня 1996 р. №98/96-ВР // Все про бухгалтерський облік. — 1999. — №7 (310). — С. 3 — 10.

Стаття поступила до редакції
29.11.2002 р.

УДК 658.012

Жеманюк А.П.

МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам управления человеческими ресурсами (ЧР) предприятия. Проанализированы методические подходы к планированию ЧР, выделены определенные недостатки их использования. Разработана модель планирования ЧР на предприятии, основанная на триедином подходе — финансовом, производственном и маркетинговом.

Стратегия в области человеческих ресурсов (ЧР) является составной частью общей стратегии организации, а планирование этих ресурсов выступает составным элементом ее стратегического планирования. Среди основных направлений стратегического планирования персонала существенное значение имеют обоснования перспектив развития персонала, его качественно-количественных характеристик, а также конкурентных преимуществ, призванных обеспечить эффективное функционирование и эволюцию организации в будущем. В связи с этим планирование человеческих ресурсов является достаточно сложной проблемой для руководства предприятия, поскольку необходимо учитывать множество факторов (внешних и внутренних), характеризующих различные воздействия на персонал как на макроуровне (на уровне региона и отрасли), так и на микроуровне (на уровне предприятия).

Анализ методических подходов и методик планирования человеческих ресурсов, определения потребности в них позволили выявить ряд недостатков [1,2]. Среди них следует отметить недостаточную обоснованность:

интегрированной, научно аргументированной методики расчета численности и качества персонала; классификации существующих методов прогнозирования, их преимуществ и недостатков, особенностей применения;

критериев использования тех или иных методов в зависимости от целей прогнозирования; возможностей адаптации методов к актуальным условиям, характеризующимся экономической нестабильностью и высоким динамизмом;

рациональности использования принципа инвариантности и дополняемости при получении результатов с помощью различных методов прогнозирования.

То есть в настоящее время недостаточно сформировано и обосновано систематизированное представление о методологии решения задач планирования персонала, особенно с учетом стратегии его развития.

Проведенный анализ позволил выделить два основных направления в данных исследованиях: *крайне формализованное*, без учета сложностей в наличии социального фактора (это, в основном, работы, где представлены подходы к решению хорошо структурированных задач, для которых используются традиционные математические методы), и *неформализованное*, без создания каких-либо выраженных алгоритмов и схем для принятия решений (это, в основном, работы, где представлена лишь проблема планирования персонала и различные теоретические подходы к ее решению).

Учитывая реалии современной экономической ситуации в Украине для предприятий различных форм собственности, при осуществлении процесса планирования персонала предлагается использовать триединый подход: *финансовый* (бюджетный), или затратный; *маркетинговый*, основанный на анализе потребности в соответствующем персонале путем исследования рынка труда и характеристик конкретных специалистов; и *производственный*, основанный на определении потребностей в численности персонала через стратегию развития производства. Подобный комплексный подход к решению задачи планирования позволяет в условиях достаточно ограниченных финансовых ресурсов сформировать персонал предприятия с учетом не только расширения (сокращения) объемов производства или изменений в номенклатуре выпускаемой продукции, но и тех квалификационных требований к работникам, которые диктует рынок и специфика предприятия.

При определении набора требований к качественным и количественным характеристикам персонала предприятия с учетом информации, поступающей от различных уровней иерархии, необходимо предусмотреть процедуру согласования. Согласование этих требований позволяет формировать гиб-

кий набор качественних і кількісних характеристик персоналу з урахуванням сучасних тенденцій і ситуацій, ресурсних можливостей в регіоні, в галузі, на підприємстві.

Пусті в результаті погодження сформований набір еталонних якісних і кількісних характеристик людських ресурсів $Q_t^{ст}(X^t, Y^t)$. Моделі формування якісних і кількісних характеристик людських ресурсів тісно пов'язані з моделями оцінки потреби, т. е. потреба в персоналі персоналу i -ї професійно-кваліфікаційної групи в t -й період часу визначається обсягом робіт V_i і сформованими еталонними характеристиками людських ресурсів $Q_t^{ст}(X^t, Y^t)$, т. е. $P_{it}^{марк.}(Q_t^i) = \psi(V_i, Q_t^{ст})$.

Пусті показателі $P_{it}^{пр-во}(V_i)$ визначають потребу в працівниках i -ї професійно-кваліфікованій групі (необхідну чисельність) з точки зору виробничого підходу; а показателі $P_{it}^{фин.}(\Phi_{з.пл.}^i)$ і $P_{it}^{марк.}(Q_t^i)$ — потреба в цих працівниках з точки зору фінансового і маркетингового підходу відповідно. Необхідно визначити показателі N_t^{opt-i} , тобто чисельності персоналу i -ї професійно-кваліфікаційної групи в t -й момент часу при умові максимізації чистої прибутку F_{it} в результаті використання праці працівників i -ї професійно-кваліфікаційної групи, т. е. $F_{it}(N_t^i) \rightarrow \max$. Отримане значення чисельності персоналу i -ї професійно-кваліфікаційної групи в t -й момент часу повинно задовольняти умові допустимості і раціональності. Це означає, що повинна забезпечуватися хоча б мінімальна потреба в трудових ресурсах з точки зору виробничого, фінансового або маркетингового підходу,

т. е. $N_t^i \geq \min(P_{it}^{пр-во}(V_i), P_{it}^{фин.}(\Phi_{з.пл.}^i), P_{it}^{марк.}(Q_t^i))$.

Но в те ж час нецелесообразно использовать больше трудовых ресурсов, чем это необходимо,

т. е. $N_t^i \leq \max(P_{it}^{пр-во}(V_i), P_{it}^{фин.}(\Phi_{з.пл.}^i), P_{it}^{марк.}(Q_t^i))$.

После решения задачи нахождения оптимального количества персонала N_t^{opt-i} соответствующей квалификационной группы проверяют полученное значение на достаточность, т. е. сравнивают с фактической численностью персонала. Оценка достаточности потребности в людских ресурсах включает в себя два направления:

определение наличия и достаточности персонала, отвечающего известным, заданным характеристикам для текущей ситуации;

прогноз потребности в персонале с учетом возможных, сформированных в будущем характеристик для ситуации развития предприятия или изменения режима его функционирования.

Если $|N_t^{opt-i} - N_t^{\phi-i}| \leq \Delta$, (Δ — допустимый порог), то для сокращения незначительного дисбаланса в обеспеченности людскими ресурсами предлагается использовать преимущественно внутренние резервы. Если $|N_t^{opt-i} - N_t^{\phi-i}| \geq \Delta$, то наблюдается значительный дисбаланс, который необходимо устранить.

Рассмотрим модель анализа и сокращения диспропорций в потребности в людских ресурсах. Эту модель имеет смысл представить в алгоритмической форме (рисунок), которая наглядно отражает многообразие альтернатив для удовлетворения потребностей в соответствующих категориях работников (при привлечении или сокращения, перевода, ротации, увеличения или уменьшения объема работ) за счет внешних либо внутренних источников.

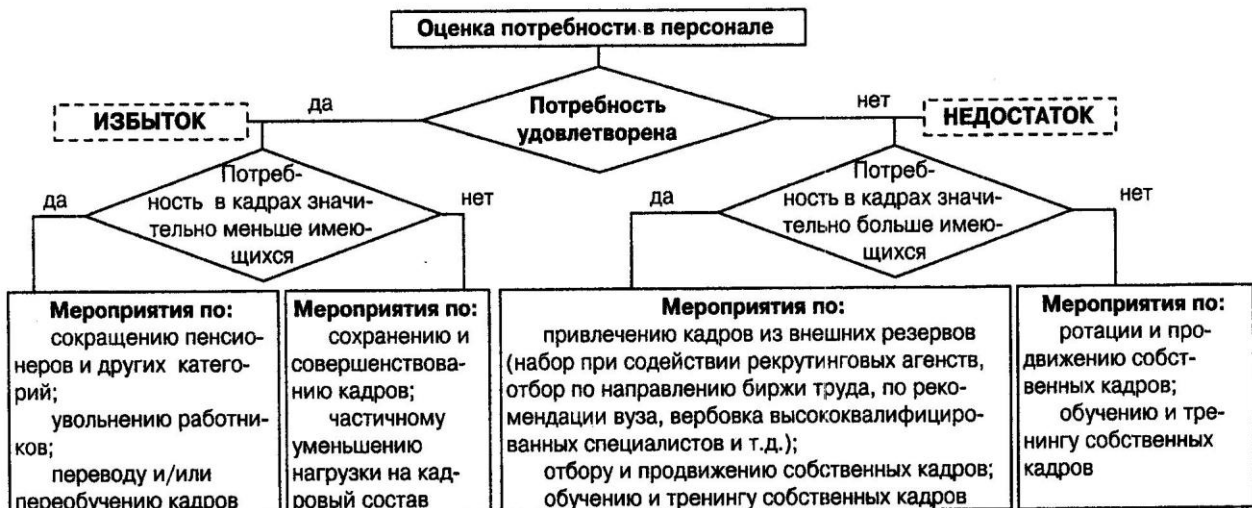


Рис. Схема алгоритмического представления выбора методов устранения дисбаланса в потребности в людских ресурсах

Предлагаемая модель планирования человеческих ресурсов позволяет руководителям кадровой службы предприятия сопоставлять информацию о текущей ситуации в обеспечении персоналом и оптимальными значениями на сформированных эталонных качественных и количественных характеристик человеческих ресурсов, выявлять диспропорции и предлагать перечень мер по их устранению в контексте стратегий управления и развития человеческих ресурсов.

Литература: 1. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие /Под ред. Е.Б. Моргунова. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2001. 2. Дмитриенко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала: Учебн. пособие. — К.: МАУП, 2001.

Стаття поступила до редакції
29.11.2002 р.

УДК 330.5.057

Колесников А.А.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

В статье анализируются индексы физического объема валового внутреннего продукта на одного занятого по Харьковской области и Украине в целом за последние десять лет.

Валовой внутренний продукт (ВВП) является одним из важнейших показателей социально-экономического развития страны. ВВП — совокупная стоимость конечного продукта, выраженная в денежной форме, стоимость всех товаров и услуг, произведенных в народном хозяйстве в течение года, независимо от форм собственности. ВВП включает стоимость продукции, которую произвели иностранные компании, действующие в стране.

Наряду с ВВП в большинстве стран рассчитывается и валовой национальный продукт (ВНП). В отличие от ВВП, в ВНП не включается продукция иностранных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями, которые действуют на внутреннем рынке, но добавляется продукция, выпущенная на зарубежных предприятиях, где занят отечественный капитал.

В Украине существует достаточно много иностранных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями, но за рубежом практически отсутствуют предприятия с легальным отечественным капиталом. Поэтому ВНП будет всегда меньше ВВП. Так, по неофициальным данным [6], рентабельность иностранного капитала в Украине за 2001 год составила 60%. К 2001 г. в Украину было инвестировано более 4 млрд. дол. Если принять, что объем выпускаемой за год продук-

ции в 1,5 – 2 раза больше инвестированного капитала, то выпуск продукции на иностранных предприятиях составляет 6 – 8 млрд. дол. (около 40 млрд. грн.), а засчитывается при расчете ВВП примерно половина. Таким образом, ВВП будет примерно на 10% меньше ВВП. Поскольку в официальной статистике никаких данных о ВНП нет, придется ограничиться анализом ВВП.

Недостаточно статистического материала и для анализа ВВП за длительный период, начиная с начала кризиса, т. е. с 1990 года. Наиболее полные данные о ВВП приведены в Послании Президента, с которым Президент Украины Л.Д. Кучма обратился к Верховной Раде в 2002 г. Эти цифры приведены в табл. 1. Главный недостаток этих данных в том, что ВВП приведен в фактических ценах, без учета уровня инфляции. А инфляция, особенно в начале 90-х годов, была чрезвычайно большой, поэтому желательно перевести фактические цены в сопоставимые. Такая возможность есть, поскольку имеются данные о динамике ВВП в процентах к 1990 году.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт Украины в фактических ценах и индексах физического объема

Годы	ВВП, млрд. крб.	ВВП, млрд. грн.	ВВП, % к 1990 г.
1990	167	x	100
1991	299	x	91,3
1992	5033	x	82,3
1993	148273	x	70,6
1994	1203769	x	54,4
1995	5451642	x	47,8
1996	x	81519	43,0
1997	x	93365	41,7
1998	x	102593	40,9
1999	x	130442	40,8
2000	x	170070	42,2
2001	x	201927	49,6

Необходимо определить, в ценах какого года проводить сопоставление. В данном исследовании за основу взят 1997 г. К этому году страна освоилась с новой валютой — гривной. Этот год предшествовал финансовому кризису 1998 г., охватившему все страны СНГ. Поэтому ВВП 1997 года (130,04 млрд. грн.) принят за основу. Его удельный вес по отношению к 1990 г. составляет 41,7%.

Для определения ВВП в ценах 1997 г. используются удельные веса ВВП к 1990 году и с их помощью определяется поправочный коэффициент (K_n).

$$K_n = \frac{y_i}{y_{1997}}$$

где y_i — удельный вес ВВП i -го года к ВВП 1990 года.
 y_{1997} — удельный вес ВВП 1997-го года к ВВП 1990 года (в данном случае — 41,7%).

Так, поправочный коэффициент для 1996 г. будет равен:

$$K_n = 43,0 : 41,7 = 1,031.$$

Величина ВВП 1996 года в гривнах равна:

130,04 млрд. грн. $\times$ 1,031 = 134,07 млрд. грн. в сопоставимых ценах,
где 130,04 млрд. грн. — ВВП за 1997 год (год, принятый за основу).

Объем ВВП 1997 года будет постоянным для всех остальных расчетов. Результаты расчетов приведены в табл. 2, из которой видно, что ВВП Украины стабилизировался в 1999 г., хотя в этом году и был небольшой спад (0,2 пункта). В последующие два года отмечен его рост (на 5,9 и 9,1% соответственно). В результате, к концу 2001 года страна почти вышла на уровень 1995 года (без 3,2 млрд. грн.).

Таблица 2

Валовой внутренний продукт Украины в сопоставимых ценах 1997 года

Годы	ВВП, % к 1990 г.	Поправочный коэффициент K_n	ВВП в сопоставимых ценах 1997 г., млрд. грн.
1990	100	2,398	311,76
1991	91,3	2,19	284,71
1992	82,3	1,975	256,71
1993	70,6	1,693	220,18
1994	54,4	1,305	169,66
1995	47,8	1,146	149,09
1996	43,0	1,031	134,07
1997	41,7	1	130,04
1998	41,0	0,981	127,57
1999	40,8	0,979	127,31
2000	43,2	1,0339	134,82
2001	47,1	1,131	147,09

В январе — октябре 2002 г. темпы прироста ВВП замедлились и составили только 4,1%. В октябре — 3,1%. В целом за прошедший период прирост ВВП относительно аналогичного периода прошлого года оказался в два раза ниже прошлогодних приростов. Снижение приростов ВВП наблюдалось во всех странах СНГ. Так, в I квартале 2002 года средний прирост по этим странам составил в среднем 3,8%. В России вместо данных о приросте ВВП представлен показатель "прирост производства продукции в базовых отраслях" — 3,3%. Этот показатель включает промежуточное потребление и не указывает на прирост ВВП. Для Украины это существенно, поскольку сужает российский рынок для украинских товаров.

Другим важным экономическим показателем является ВВП на душу населения. Выполненные расчеты приведены в табл. 3.

Таблица 3

Валовой внутренний продукт Украины в сопоставимых ценах 1997 г. на душу населения

Годы	ВВП в сопоставимых ценах 1997 г., млрд. грн.	Количество постоянного населения, млн. чел.	ВВП в сопоставимых ценах 1997 г. на душу населения, тыс. грн.	ВВП на душу населения, % к 1990 г.	ВВП, % к 1990 г.
1990	311,76	51,9	6,01	100	100
1991	284,71	52,0	5,48	91,2	91,3
1992	256,71	52,2	4,92	81,9	82,3
1993	220,18	52,1	4,23	70,4	70,6
1994	169,66	51,7	3,28	54,6	54,4
1995	149,09	51,3	2,91	48,4	47,8
1996	134,07	50,9	2,63	43,8	43,0
1997	130,04	50,5	2,58	42,9	41,7
1998	127,57	50,1	2,55	42,4	40,9
1999	127,31	49,7	2,56	42,6	40,8
2000	133,8	49,3	2,71	45,1	42,9
2001	145,8	49,0	2,98	49,6	46,8

Индексы физического объема ВВП и ВВП на душу населения по годам показаны на рис. 1. Динамика их изменений различна. В начале рассматриваемого периода численность населения сокращалась более медленными темпами, и поэтому обе кривые почти совпадают. В конце периода темпы сокращения населения увеличились, а изменения ВВП стали более медленными. Поэтому кривые индексов разошлись.

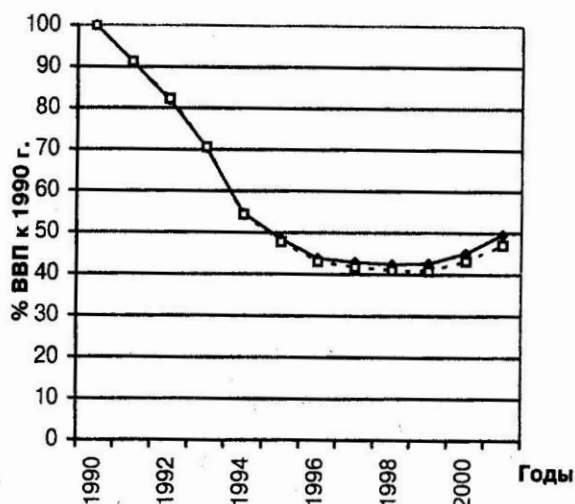


Рис. 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (---) и валового внутреннего продукта на душу населения (—) по Украине

Значительный интерес представляет динамика величины ВВП, приходящегося на одного занятого в экономике, т.к. именно занятые в экономике создают ВВП. В табл. 4 приведены данные об изменении численности занятых в экономике за последние 10 лет. Их количество существенно уменьшилось с 24,7 млн. человек в 1990 г. до 16,6 млн. человек в 1999 г. [2].

Таблица 4

Валовой внутренний продукт Украины в сопоставимых ценах 1997 года в расчете на одного занятого в экономике

Годы	ВВП в сопоставимых ценах 1997 г., млрд. грн.	Занято в экономике Украины, млн. чел.	ВВП в сопоставимых ценах 1997 г. в расчете на одного занятого, тыс. грн.	ВВП на одного занятого, % к 1990 г.	ВВП, % к 1990 г.
1990	311,76	24,7	12,62	100	100
1991	284,71	24,5	11,62	92,0	91,3
1992	256,71	23,3	11,02	87,3	82,3
1993	220,18	22,6	9,74	77,2	70,6
1994	169,66	21,2	8,0	63,4	54,4
1995	149,09	20,2	7,38	58,5	47,8
1996	134,07	19,0	7,06	55,9	43,0
1997	130,04	17,8	7,31	57,9	41,7
1998	127,57	17,3	7,37	58,3	40,9
1999	127,31	16,6	7,67	60,8	40,8
2000	134,82	15,8	8,53	67,1	42,9
2001	147,09	14,9	9,87	78,2	47,2

Резкое сокращение количества занятых в экономике (на 9,8 млн. чел.) объясняется рядом причин. Среди них — безработица, более 2,5 млн. человек (по методологии МОТ) в 2001 г. составляли безработные. Из этого числа почти 1,4 млн. человек не могли найти работу более года. За десять лет резко возросло количество занятых только в своем подсобном хозяйстве и самозанятых. За этот период их численность возросла с 0,7 млн. человек в 1990 г. до 5,5 млн. в 2001 г. Практически такие люди ведут натуральное хозяйство, их вклад в экономику минимален.

Уход этих людей из всех сфер экономики страны резко уменьшил ВВП Украины. Сокращение ВВП, приходящегося на одного занятого, должно быть значительно меньше, чем сокращение самого ВВП и ВВП на душу населения. В табл. 4 выполнены такие расчеты. Действительно, за десять лет величина ВВП, приходящегося на одного занятого в экономике, сократилась с 12,62 тыс. грн. в 1990 г. до 7,67 тыс. грн. в 1999 г., т. е. на 39,8% и составила 60,8% от уровня 1990 г. За 2000 и 2001 годы ВВП возрос на 14,6%, а изменения в количестве занятых в экономике если и были, то незначительные. Поэтому к настоящему времени можно считать, что на одного занятого приходится почти 70% ВВП от уровня 1990 г.

На рис. 2 приведен график, иллюстрирующий динамику ВВП и ВВП, приходящегося на одного занятого, за последние годы. Проведенные расчеты показывают, что причинами резкого снижения ВВП в стране являются в равной степени как снижение производительности труда каждого работающего в отраслях экономики, так и существенное сокращение количества самих работающих.

Как известно, в состав Украины входят 27 административно-территориальных единиц: Автономная Республика Крым, города Киев, Севастополь и 24 области, среди которых — Харьковская область. Анализ динамики ВВП по Украине позволяет теперь определить роль, значение Харьковского региона (области) для Украины в целом, определить его вклад в экономику страны.

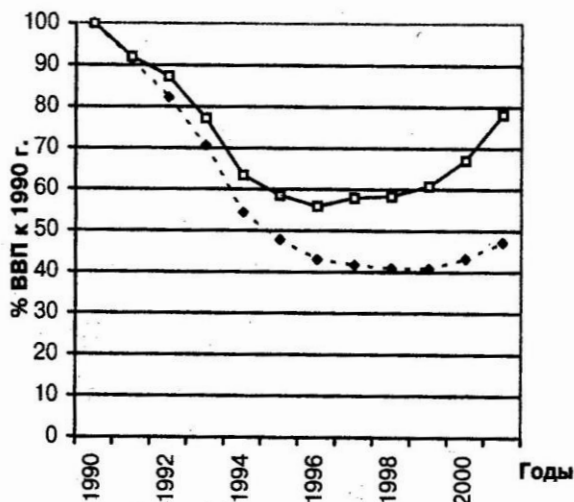


Рис. 2. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (---) на одного занятого в экономике (—) по Украине

Прежде всего необходимо установить, какую долю ВВП Украины давала Харьковская область, что сделать непросто, поскольку данных о ВВП по областям нет. Эту долю придется определять косвенным путем, с определенной степенью точности.

Валовой внутренний продукт рассчитывается как сумма валовой добавленной стоимости и налогов за вычетом субсидий на продукты.

В свою очередь, валовая добавленная стоимость рассчитывается как разница между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Промежуточное потребление включает расходы на товары, материальные и нематериальные услуги, которые используются для производственных целей.

Практически ВВП области можно рассчитать, добавив к валовой добавленной стоимости налоги за вычетом субсидий на продукты. Данные о валовой добавленной стоимости по области за несколько лет в статистическом областном ежегоднике есть [4, с. 10]. Отсутствуют данные о налогах за вычетом субсидий на продукты. Их придется определять косвенным путем.

Рассмотрим методику определения ВВП области на примере. ВВП области определим за 2000 г. — последний год, за который есть данные в справочниках.

Валовая добавленная стоимость по Харьковской области в 2000 г. составляла 8271 млн. грн.

К валовой добавленной стоимости необходимо добавить величину налогов без субсидий. В областном ежегоднике ее нет, но эта величина есть в статистическом сборнике "Україна в цифрах у 2001 році" по стране в целом [3, с. 31]. В 2000 г. величина налогов, за исключением субсидий на продукты, составила 18% валовой добавленной стоимости [3, с. 27]. С определенной степенью точности, приемлемой для данных расчетов, удельный вес налогов (за исключением субсидий) в стране можно распространить и на область. Поскольку валовая добавленная стоимость в Харьковской области составила 8271 тыс. грн., а налоги, за исключением субсидий, — 18% от этой величины, валовой внутренний продукт в 2000 г. по области равен:

$$8271 \text{ тыс. грн.} \times 1,18 = 9760 \text{ тыс. грн.}$$

Результат получен в текущих ценах. В ценах 1997 г. ВВП Харьковской области в 2000 г. составит 9440 тыс. грн.

Аналогичным образом производятся расчеты ВВП Харьковской области в 1995, 1996, 1997, 1999, 2000 годах. Результаты расчетов занесены в табл. 5. За 2001 г. рост ВВП был принят равным росту ВВП по Украине.

Таблица 5

Валовой внутренний продукт по Харьковской области в ценах 1997 г.

Годы	1995	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП в ценах 1997 г., млн. грн.	3536,4	5315,7	5865,5	7535,4	9440,1	10440

Для сопоставления ВВП Харьковской области с ВВП Украины необходимо рассчитать ВВП, приходящийся на душу населения и на одного занятого в экономике Харьковской области. Результаты расчетов приведены в табл. 6.

Таблица 6

Валовой внутренний продукт Харьковской области в ценах 1997 г. в расчете на душу населения и на одного занятого

Годы	ВВП Украины в ценах 1997 г., млн. грн.	Численность населения области, тыс. чел.	Численность занятых в экономике области, тыс. чел.	ВВП в ценах 1997 г. на душу населения области, тыс. грн.	ВВП в ценах 1997 г. на одного занятого в области, тыс. грн.
1995	3536,4	3088,4	1101,1	1,145	3,212
1997	5315,7	3047,2	970,4	1,745	5,478
1998	5865,5	3011,1	916,6	1,948	6,399
1999	7535,4	2997,9	873,9	2,514	8,623
2000	9440	2969,9	825,1	3,179	11,441
2001	10440	2946,5	789,2	3,543	13,229

Анализ расчетов показывает, что, начиная со второй половины 90-х годов, наблюдается резкий рост ВВП, приходящегося как на душу населения, так и на одного занятого в экономике области. Такому быстрому росту ВВП предшествовало не менее быстрое падение объемов ВВП в первой половине 90-х годов. Однако проверить это трудно, поскольку отсутствуют сведения об уровне ВВП Харьковской области в 1990 г.

Харьков к началу 90-х годов был одним из крупнейших промышленных центров Советского Союза. Поэтому наверняка можно утверждать, что в Харькове и области ВВП на душу населения и одного занятого был не меньше, чем по Украине в целом. Поэтому для определения динамики ВВП в Харьковской области можно принять средние данные по Украине. Динамика и уровни ВВП по Харьковской области, их сопоставление со средними по Украине приведены в табл. 7 и 8. Анализ динамики ВВП по Украине и Харьковской области показывает существенные отличия в тенденции изменения величины ВВП. Если в Украине ВВП, приходящийся на душу населения, из года в год (с 1991 г. по 1997 г.) неуклонно снижался, при этом темпы снижения постепенно замедлялись, и только в 2000 г. наметился его рост, то по Харьковской области в первой половине 90-х годов произошел резкий обвал, по крайней мере, в два раза больший, чем по Украине в целом. Затем во второй половине 90-х годов начался быстрый рост ВВП, и к 1999 г. объемы ВВП на душу населения по Харьковской области практически сравнялись со средними по Украине (табл. 7).

Таблица 7

Валовой внутренний продукт Харьковской области в сопоставлении с ВВП Украины в ценах 1997 г. в расчете на душу населения

Годы	ВВП Украины на душу населения, тыс. грн.	ВВП Харьковской области на душу населения, тыс. грн.	ВВП Украины на душу населения, % к 1990 г.	ВВП Харьковской области на душу населения, % к 1990 г.
1990	6,01	6,01	100	100
1995	2,91	1,15	48,4	19,1
1997	2,58	1,75	42,9	29,1
1998	2,55	1,96	42,4	32,6
1999	2,56	2,54	42,6	42,3
2000	2,71	3,18	45,1	52,9
2001	2,89	3,54	49,6	58,9

Таблица 8

Валовой внутренний продукт Харьковской области в сопоставлении со средними по Украине ВВП в ценах 1997 г. в расчете на одного занятого в экономике

Годы	ВВП Украины в расчете на одного занятого в экономике, тыс. грн.	ВВП Харьковской области в расчете на одного занятого в экономике, тыс. грн.	ВВП Украины в расчете на одного занятого в экономике, % к 1990 г.	ВВП Харьковской области в расчете на одного занятого в экономике, % к 1990 г.
1990	12,62	12,62	100	100
1995	7,38	3,21	58,5	25,4
1997	7,31	5,48	57,9	43,4
1998	7,37	6,4	58,3	50,7
1999	7,67	8,62	60,8	68,3
2000	8,47	11,44	67,1	90,6
2001	9,87	13,23	78,2	104,8

Аналогичное положение и по ВВП, приходящемуся на одного занятого в экономике. В Харьковской области произошло очень сильное (более чем в 2 раза превышающее среднее по Украине) падение в начале 90-х годов и столь же быстрый рост во второй половине 90-х. В 2001 г. объемы ВВП в Харьковской области, приходящиеся на одного занятого, более чем на 35% превысили общеукраинские (рис. 3).

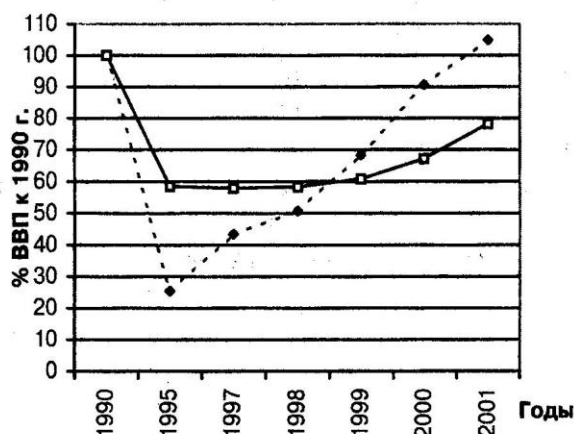


Рис. 3. Индексы физического объема валового внутреннего продукта на одного занятого по Украине (—) и по Харьковской области (- - -)

В целом можно сделать вывод о том, что Харьковский регион пострадал от кризиса 90-х годов гораздо больше, чем другие регионы Украины. Однако здесь намного раньше начался рост ВВП, и темпы этого роста оказались значительно выше.

Литература: 1. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році. — Київ, 2001. 2. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році. — Київ, 2002. 3. Україна в цифрах у 2001 році. Короткий статистичний довідник. — К.: "Техніка", 2002. — 264 с. 4. Харківська область в 2001 році (статистичний довідник). — Харків, 2001. — 496 с. 5. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка. — К.: Наукова думка, 2001. — 341 с. 6. Інвестиційна газета. — 2002. — №8.

Стаття поступила до редакції
26.12.2002 р.

Довідка про авторів

- Гриньова В.М. — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
 Грузіна І.А. — аспірант ХДЕУ
 Дороніна М.С. — канд. екон. наук, професор ХДЕУ
 Худокормова Ю.В. — аспірант ХДЕУ
 Хохлов М.П. — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
 Чукаєва І.К. — канд. екон. наук, науковий співробітник Національної академії наук України
 Єськов О.Л. — канд. екон. наук, начальник відділу організації праці та заробітної плати
 ЗАТ "Ново-Краматорський машинобудівний завод"
 Василенко О.М. — здобувач ХДЕУ
 Котляров Л.Д. — канд. екон. наук, професор Харківського регіонального інституту
 управління Української академії управління при Президентів України
 Попова С.М. — аспірант ХДЕУ
 Архієреєв С.І. — докт. екон. наук, професор Харківського національного університету
 ім. В.Н. Каразіна
 Радченко Ю.М. — заст. генерального директора ВО "Комунар"
 Семенов В.Б. — здобувач ХДЕУ
 Растяпін А.В. — здобувач ХДЕУ
 Бубенко С.П. — аспірант ХДЕУ
 Селюков О.Ю. — аспірант ХДЕУ
 Бутенко О.А. — заст. директора ТОВ НПФ "Техпромобладнання"
 Кузькін Є.Ю. — канд. екон. наук, нач. головного фінансового управління Харківської
 обласної адміністрації
 Дементьєв В.В. — канд. екон. наук, доцент Донецького національного технічного
 університету
 Дудка М.І. — докторант Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна
 Бугай С.М. — канд. екон. наук
 Арішина О.В. — аспірант ХДЕУ
 Дубова І.П. — канд. екон. наук, доцент Київського економічного інституту менеджменту
 Валева Л.В. — здобувач ХДЕУ
 Борисенко М.А. — аспірант ХДЕУ
 Гриньов А.В. — канд. екон. наук, доцент ХНТАДУ
 Поспєлов О.М. — здобувач ХДЕУ
 Кривоберець Б.І. — канд. екон. наук, доцент Донецького державного технічного
 університету
 Мірошніченко А.Б. — аспірант Донецького державного технічного університету
 Ястремська О.М. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
 Плоха О.Б. — аспірант ХДЕУ
 Третьякова Є.С. — аспірант ХДЕУ
 Тридід О.М. — канд. екон. наук, професор ХДЕУ
 Швадченко В.О. — голова Державної податкової інспекції Дзержинського району
 м. Харкова
 Жеманюк А.П. — здобувач ХДЕУ
 Колесников О.О. — перший заступник Голови Харківської обласної державної
 адміністрації